

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»

**АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ В ОБЛАСТИ
ГУМАНИТАРНЫХ, ОБЩЕСТВЕННЫХ, ЮРИДИЧЕСКИХ И
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК**

Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов

«Студенческая весна – 2009»

16 – 20 марта 2009 г.

г. Хабаровск

(Сборник статей)

Авторы: _____ И.А. Бобкова
_____ Н.С. Лихачева
_____ Ю.О. Сызранцева

Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных, общественных, юридических и экономических наук. Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов «Студенческая весна – 2009». 16 – 20 марта 2009 г., Хабаровск. (сборник статей) / ХГАЭП. – Хабаровск, 2010. – 597 с. – Библиогр. в конце ст. Деп. в ИНИОН РАН 09.06.2010 № 60889.

Научная редакция:

М.И. Разумовская, доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Хабаровской государственной академии экономики и права;

В.А. Лихобабин, кандидат философских наук, профессор, ректор Хабаровской государственной академии экономики и права.

Рецензент

С.Н. Леонов, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по науке Института экономических исследований ДВО РАН.

Компьютерная верстка

А.А. Арефьева, Т.В. Ковалева

Редактор

Е.Ю. Лаврентьева

Печатается в соответствии с решением Ученого совета Хабаровской государственной академии экономики и права, протокол № 6 от 26.02.2010 г.

Содержание

Секция №1

Гуманитарные и общественные науки.....	9
Бобкова И.А., Лихачёва Н.С. Российская ассоциация студентов по связям с общественностью: история и современность.....	10-18
Сызранцева Ю.О. Использование социальной рекламы общественными организациями и государственными органами.....	19-24
Ланцова И.В. Неправовые практики в учебном заведении: взгляд изнутри.....	25-30
Воронина Н.А. Анализ взаимодействия профессиональных союзов и органов государственной власти по снижению социально-политической напряженности в обществе.....	31-43
Бочарникова Е.Д. Скрытая реклама в прессе.....	44-45
Ваганов С.К. Некоторые проблемы коллаборационизма в годы Второй мировой войны.....	46-49
Костюк А.А. Тема финансов в творчестве В.В. Маяковского.....	50-54
Малеева Е.О. Искусство в рекламе.....	55-59
Шашкин И.О. Храмы города Хабаровска: история возрождения.....	60-62
Булавина К.Ю. Проблема трудовых ресурсов на Дальнем Востоке РСФСР в 1920–30-е годы.....	63-65
Гайдук Е.Ю. Влияние научной мысли российских учёных 20-х годов XX века на теорию и практику менеджмента.....	66-71
Дыба Н.А. Финансовый PR и его особенности.....	72-76
Зверева А.А. Лингводидактическая модель вторичной языковой личности и способы её реализации.....	77-81
Клепицкий В.Ю. Жизнь дореволюционного Хабаровска.....	82-85
Красовицкий А.А. Некоторые концептуальные особенности современной рыночной экономики.....	86-91
Смехнов А.А. Реформы Петра Великого и особый путь России.....	92-97
Тарантович Н.А. Личность преподавателя высшей школы XXI века.....	98-101
Тафийчук М.В. Проблема терроризма в России: между прошлым и настоящим.....	102-107
Фурс Г.А. Место государств Юго-Восточной Азии в геополитических интересах СССР и США в середине 40-х – начале 50-х гг. XX века.....	108-111

Секция №2

Экономические науки.....	112
Гуляева А.Ю. Роль центральных банков в условиях функционирования электронных денег.....	113-126
Буданцева О.О. Оптимизация инвестиционного портфеля физического лица (индивидуального инвестора).....	127-137
Шабельникова А.С. Проблемы применения справедливой стоимости в условиях глобального экономического кризиса.....	138-148
Авхач А.Н. Еремеева Ю.О. Управленческие нововведения: особенности реализации и перспективы применения.....	149-151
Кириллов А.М. Изменение мировых цен на нефть как причина негативных социально-экономических последствий.....	152-154
Мирзеханова Д.Г. Особенности информационного обеспечения туристического продукта в приграничных территориях на примере Хабаровского края.....	155-159
Николаева Р.П., Панфёрова В.В. Маркетинговая деятельность Дальневосточного Банка Сберегательного Банка России в г. Хабаровске.....	160-162
Поликарпова Н.А. Перспективы банкострахования в условиях финансового кризиса.....	163-165
Пушкарева М.А. Налог на прибыль: налоговые риски и пути их снижения.....	166-169
Розенкова Е.Д. Взаимодействие бизнеса и государства в инновационной сфере.....	170-175
Слободенюк С.С. Проблема адаптации принципов зарубежного менеджмента в условия России.....	176-181
Юдина Т.О. Взаимодействие банков и страховых компаний в процессе ипотечного жилищного кредитования.....	182-185
Юркевич Т.В. Влияние системы страхования вкладов на укрепление доверия к банковскому сектору России.....	186-189
Ющенко А.О. Разработка и внедрение системы экологического менеджмента в лесной отрасли (на примере ООО «Синдинское лесозаготовительное предприятие»).....	190-192
Яковенко А.В. Предоставление налоговых льгот субъектам малого бизнеса на региональном и местном уровнях.....	193-196
Балябина У.Ю. Проблемы учёта нематериальных активов.....	197-202
Бойко А.Ю. Исследование предпочтений покупателей г. Хабаровска при выборе и покупке книг.....	203-205
Буданцева О.О. Банковский депозит как финансовый инструмент инвестирования денежных средств населения.....	206-208
Голубева К.А. Современное состояние, проблемы и перспективы развития	

туризма в Хабаровском крае.....	209-211
Калюжина А.А. Изучение необходимости и возможности создания крупного транспортного узла – Хаба на примере ОАО «Хабаровский аэропорт».....	212-214
Фалин А.А. Нефтяные кризисы: государственное регулирование и влияние на экономику России.....	215-221
Чебирык В.А. Оценка проектов рекламного продукта.....	222-228
Шпак Е.В. Анализ дифференциации заработной платы по Хабаровскому краю.....	229-232
Быкова О.Н. Совершенствование стимулирования труда специалистов.....	233-237
Станишевский А.В. Некоторые аспекты проведения финансового анализа при оценке бизнеса.....	238-240
Эсипова А. Г. Тенденции формирования и развития человеческого капитала в России.....	241-247
Вантеева О.В. Прогнозирование динамики основных показателей платежного баланса в России.....	248-254
Мартынова А.Н. Оценка аттрактивности ландшафтов с позиции рекреационного использования.....	255-257
Рябова В.О. Внедрение Time-Based Accounting как конкурентное преимущество в рамках особенностей современной производственной среды	258-260
Секция №3	
Юридические науки.....	261
Пекарь К.В. Круг близких родственников – пробелы в российском законодательстве.....	262-269
Ильиных И.Л. Нужна ли нам статья 166 уголовного кодекса Российской Федерации.....	270-275
Головизина А.Н. Обращения граждан в органы государственной власти: практический аспект.....	276-287
Костылева С.А. К вопросу об антропологии права.....	288-298
Леонович Т.С., Шелковников А.А. Эвтаназия как институт гражданского права.....	299-308
Аверина В.О. Защита прав авторов на результаты интеллектуальной собственности: некоторые вопросы теории и практики.....	309-311
Дущенко В.А., Иванова Н.В., Передня Е.В. Финансовое законодательство Российской Федерации: реформирование Федерального Закона «О рынке ценных бумаг».....	312-313
Кадыров Э.И. К вопросу о понятии и признаках недвижимого имущества.....	314-317
Киракосян Л.Ш. О совершенствовании уголовного законодательства об уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних.....	318-323

Коломиец А.А. Использование терминов «обязательное» и «добровольное» страхование в налоговом кодексе Российской Федерации.....	324-328
Крымова Л.Д. Международно-правовой аспект применения электронной цифровой подписи.....	329-332
Кучеренко Д.И., Литовка Э.П. Благотворительность в гражданском праве.....	333-337
Махтиев К.М. Проблемы индексации заработной платы.....	338-342
Огородникова Л.С. Коммерческое обозначение как средство индивидуализации юридического лица.....	343-346
Павелюк Н.Я. Проблемы наследования по завещанию в российском гражданском праве.....	347-350
Пак И.С. Защита деловой репутации граждан и юридических лиц.....	351-354
Седрабян А.Т. Исследование проблем злоупотребления правом в российском гражданском законодательстве.....	355-358
Сергиенко Е.Ю. Негаторные и вендикационные иски.....	359-360
Шевелева О.В. Правовые аспекты заключения брачного договора.....	361-363
Школяр К.В. Защита права собственности от недружественного поглощения	364-366
Яцышина А.В. Понятие недвижимого имущества. Актуальные вопросы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.....	367-370
Иванова Н.А. Конкуренция вещных и обязательственных исков в гражданском праве (на примере требований о реституции и о виндикации)....	371-374
Сикачев М.Н. Проблемы правового регулирования договоров, направленных на создание юридических лиц, в гражданском праве: теория и практика.....	375-380
Волхова С.В. Актуальные проблемы происхождения детей (вопросы суррогатного материнства).....	381-383
Клипка Е.П. Проба сердечно-дыхательного синхронизма как новый метод психофизиологического исследования личности в судебной психологии.....	384-386
Деркач Т.А. «Услуги» по написанию работ для студентов: правовой анализ и актуальные вопросы.....	387-389
Жучкина О.А. Договор розничной купли-продажи.....	390-393
Казакова В.В. Авторский договор.....	394-397
Кульков И.А. Институт ипотеки (залога недвижимости) в практике российских банков: актуальные проблемы правоприменения.....	398-401
Павелюк Н.Я. Проблемы наследования по завещанию в российском гражданском праве.....	402-405
Тучина А.А. Эвтаназия и её уголовно-правовое значение.....	406-408

Секция №4

Конкурс студенческих научных докладов по специальности «Антикризисное управление».....	409
Агишева Е.К., Воробьева Д.Е. Криминальное банкротство.....	410-412
Акулова А.А. Управление издержками на предприятии.....	413-415
Балеев А.А. Трансакционные издержки при интеграции предприятий.....	416-418
Балышкин Н.Е., Гаврилов А.А. Проблемы, возникающие при оценке ГУП.....	419-421
Волкова О.А. Модернизация теплоснабжения муниципального образования как инструмент антикризисного управления.....	422-425
Волкова О.А. Реструктуризация МУП ЖКХ г. Бикина как инструмент антикризисного управления.....	426-428
Гаврилов А.А., Милованов В.В. Анализ рынка недвижимости.....	429-431
Гилёва А.М. Основные проблемные моменты оценки стоимости гудвилла компании.....	432-434
Гришин А.С. Антикризисное управление персоналом организации на примере предприятий малого и среднего бизнеса.....	435-437
Заболотная И.С., Штабская Е.А. Современный финансовый кризис и экономический рост РФ.....	438-441
Замятина И.С. Совершенствование экологического мониторинга как инструмент антикризисного управления.....	442-445
Заренкова О.А. Развитие системы диагностики несостоятельности предприятий.....	446-449
Заренкова О.А. Сравнительный анализ методов диагностики вероятности банкротства предприятия.....	450-453
Землина А.В. Взаимы до последнего: деятельность коллекторских фирм как инструмент антикризисного управления для банков.....	454-457
Иванова Е.А. Антикризисное управление предприятием МУП «Находка-Водоканал».....	458-460
Казарьян О.В., Лескова М.В. Учёт интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов.....	461-464
Кильмамамов И.Р. Соответствие арбитражного управляющего современным тенденциям антикризисного управления.....	465-469
Кильмамамов И.Р. Особенности оценки оборудования для целей залога.....	470-472
Котов П.В. Падение цен на недвижимость. Причины. Перспектива. Рекомендации.....	473-476
Кручак Н.А. Бережливое производство как средство борьбы против «муда»...	477-479
Крылов Н.Г. Реструктуризация организаций по предпринимательскому типу.....	480-482

Курова М.В. Управление проектами как современная технология корпоративного антикризисного управления.....	483-485
Курова М.В. Формирование портфеля заказов девелоперской организации как антикризисная стратегия.....	486-488
Кустова А.О. Некоторые аспекты банкротства на примере авиакомпании «Дальавиа».....	489-491
Ласточкина Т.Ю., Лосев Д.И., Ярошевич И.С. Анализ законопроекта о несостоятельности (банкротстве) граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями.....	492-494
Назаров Е.С. Значение работы коммерческого банка по управлению кредитным риском.....	495-500
Олейникова Е.В. Реструктуризация организации на основе диверсификации деятельности.....	501-503
Олифиренко А.В. Перспективы развития портовой особой экономической зоны порта «Восточный» города Находки.....	504-506
Плишанков Т.В. Проблемы процедуры внешнего управления: анализ коррупционности ФЗ №127 «О несостоятельности (банкротстве)».....	507-509
Симоненко Е.А., Чех Е.О. Сравнительный анализ практики оценочной деятельности.....	510-512
Тю А.Т. Реорганизация деятельности предприятия в направлении эффективной антикризисной стратегии.....	513-514
Шапилова В.К. Проблемы и перспективы реформирования ЖКХ на примере управляющей компании ООО «Амарант» (город Находка).....	515-517
Юрченко В.А. Диагностика в антикризисном управлении.....	518-520

Секция №5

Конкурс студенческих научных докладов по специальности «Математические методы в экономике».....	521
Барлуков А.М. Построение оптимизационной модели финансово-экономической деятельности коммерческого банка-монополиста.....	522-524
Катунин И.С. Оптимизация элементов транспортной инфраструктуры города Новосибирска.....	525-526
Цыренов Д.Д. Исследование задачи моделирования спроса на рекреацию.....	527-529
Козлов А.Е. Прогнозирование цен в нефтедобывающей отрасли.....	530-532
Захарченко Н.Г. Анализ временных рядов в статистическом исследовании и прогнозировании товарооборота (на примере ООО «Вяземский молочный комбинат»).....	533-540

Секция №6

Конкурс студенческих научных докладов по специальности «Юриспруденция».....

541

Бадронова Е.О. Усыновление – приоритетная форма устройства детей, оставшихся без попечения родителей?.....	542-544
Барбатова Н.А. Дошкольное образование как мера социальной защиты семей с детьми.....	545-547
Захожий И.А. Уголовно-правовая охрана несовершеннолетних: проблемы совершенствования законодательства.....	548-550
Корчагин Е.В.Современные проблемы реализации трудовых прав женщин, лиц с семейными обязанностями и несовершеннолетних.....	551-553
Кузнецова Н.А. Брачный договор - гражданско-правовой, или договор особого рода.....	554-557
Кузьмин К.А. Защита прав и интересов детей – граждан России при их усыновлении иностранными гражданами.....	558-560
Маврина О., Соляникова А., Татаренкова А., Черепанова И. Проблемы борьбы с семейным насилием.....	561-563
Попов И.Д. Характерные черты и существенные признаки договора публичного доверия в семейных правоотношениях.....	564-567
Семакина Ю.А. Проблемы правового регулирования брачно-семейных отношений в рамках международного частного права.....	568-570
Согачева А.С. Гарантии детства для детей-беженцев.....	571-574
Суслопарова О.А. Проблемы административной ответственности родителей за правонарушения, совершенные их детьми.....	575-578
Торсуков А.Я. Причины и условия совершения преступлений против собственности.....	579-585
Хамрай Е.А. Материнский капитал как гарантия социальной поддержки семьи.....	586-588
Ходько М.В. Убийство матерью новорожденного ребенка.....	589-591
Хорганов В.О. Региональное регулирование охраны семьи, материнства и детства: деятельностный и институциональный аспекты (по материалам Республики Бурятия).....	592-597

СЕКЦИЯ №1

ГУМАНИТАРНЫЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Бобкова И.А., Лихачева Н.С.

**РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СТУДЕНТОВ
ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ**

В современном быстроразвивающемся мире большую роль играет общественное мнение. Еще Т. Джефферсон заметил, что оно зависит от реальной действительности, уровня жизни людей, открытости власти и местного самоуправления. Он объяснил необходимость изучения общественного мнения, а также способы и методы управления им [3, с 30]. Именно это послужило предпосылкой к созданию такой сферы деятельности как PR.

PR (от англ. «public relations» - «Связи с общественностью») - вид управленческой деятельности, направленный на создание положительного имиджа организации или ее репутации ненасильственными методами [5, с 23].

Актуальность данного проекта: на современном этапе развития PR существует ряд проблем таких, как отсутствие самостоятельного лексикона, закрытость профессионального сообщества, необходимость самопиара и обобщения регионального опыта. Решение данных проблем возможно только с помощью студенческих сообществ.

Таким образом, возникла потребность их объединения в общенациональную организацию, которая дала бы будущим PR -менеджерам возможность обмениваться опытом друг с другом, а также участвовать в различных проектах, воплощая свои идеи в жизнь.

Именно такой организацией стала Российская Ассоциация студентов по связям с общественностью. Данная некоммерческая организация была создана в 2003 году как структурная часть Российской ассоциации по связям с общественностью (РАСО).

Целью создания РАССО стало повышение профессиональной подготовки членов Ассоциации, развитие деловых отношений между членами Ассоциации и ведущими PR-практиками страны, расширение международных контактов с аналогичными зарубежными организациями, а также создание благоприятных условий для трудоустройства после окончания учебы.

Обратимся к истории РАССО. 10-11 декабря 2003 года в Москве в МГИМО (У) МИД РФ прошла учредительная конференция Российской ассоциации студентов по связям с общественностью. В работе Ассоциации приняло участие около 500 студентов из 83 учебных заведений России. Это событие стало первым столь масштабным съездом студентов, обучающихся по данной специальности. По итогам работы конференции Ассоциация была объявлена созданной, был разработан проект Устава Ассоциации, сформирован временный исполнительный совет и избран глава Ассоциации. Исполняющей обязанности Президента РАССО стала Милана Валиева, студентка Факультета Международной журналистики МГИМО.

С приветствиями к организаторам и участникам студенческого форума обратились Руководитель Администрации Президента РФ Дмитрий Медведев, Председатель Комиссии Совета Федерации Федерального Собрания РФ по информационной политике Дмитрий Мезенцев, президент Public Relations Society of America (PRSA) Дэл Гэллоуэй (Del Galloway).

Во время работы Конференции состоялся финал Первого Всероссийского конкурса студенческих PR -проектов, проведенный при поддержке компании «Startravel». В конкурсе-2003 участвовали 173 команды из 68 вузов 36 городов России, общее количество участников -754 человека. Этот конкурс, направленный на развитие практических навыков студентов-пиарщиков, с 2003 г. проводится ежегодно под эгидой РАССО и РАСО.

В начале 2004 года был дан старт созданию университетских отделений Ассоциации. Первым стало представительство РАССО в Университете МГИМО. Уже в феврале 2004 г. отделение РАССО в этом вузе в рамках «Дней PR в Москве 2004» провело Всероссийскую студенческую конференцию «Перспективы брендинга в России». Всего за год университетскими отделениями было проведено более 30 крупных мероприятий, как локального, так и национального масштаба. Вот некоторые из них.

В апреле 2004 года при поддержке РАССО состоялся конкурс студенческих презентаций «Мой регион», направленный на улучшение имиджа российских регионов. В конце апреля при поддержке РАССО прошла «Студенческая PR-неделя» в Красноярске. В апреле того же года в рамках Четвертого Всероссийского

фестиваля студентов по связям с общественностью «PR-профессия третьего тысячелетия» в Санкт-Петербургском Государственном Электротехническом Университете состоялось очередное заседание РАССО, на котором был представлен проект Устава Ассоциации и другие уставные документы. По итогам заседания было решено провести Общее собрание членов Ассоциации для принятия Устава и выбора руководящих органов в феврале 2005 г.

В мае Тюменское отделение РАССО провело круглый стол «Корпоративный сайт. Особенности создания, поддержки и продвижения Интернет-ресурса». Отделение РАССО в Мурманске провело масштабную презентацию Ассоциации. 28 июля РАССО приняла участие в праздновании Дня PRофессии. В сентябре отделение РАССО в Краснодаре организовало студенческую конференции «PR-решения проблемы позиционирования организации на региональном/местном уровне». Аналогичные мероприятия прошли в Кирове при поддержке РАССО -первая профессиональная конференция по Public Relations «Развитие связей с общественностью как процесс взаимодействия субъектов общественных отношений». В ноябре в университетском отделении РАССО ННГУ (Новосибирск) прошла встреча с менеджером по связям с общественностью компании «Филипп Моррис – Ижора» в Сибирском регионе И. Н. Носовым, а в Тюмени состоялся круглый стол на тему «Диалог профессий. Каким мы видим PR?». В декабре там же, в Тюмени состоялось два мастер-класса ведущего специалиста PR Уральского региона Дмитрия Стровского. В сентябре 2004 г. представители РАССО принимали участие в работе Международного форума Public Relations «The Baltic PR Weekend» в Санкт-Петербурге.

Постепенно происходит расширение международных контактов. В сентябре в МГИМО прошел мастер-класс Майкла Уилларда, президента PR-агентства «The Willard Group». В октябре-ноябре там же, в МГИМО был проведен курс лекций по брендингу президента российского подразделения корпорации "Nestle Food" Ханса Гюльденберга.

В октябре стартовал Второй Всероссийский конкурс студенческих PR-проектов. На этот раз официальным спонсором конкурса стала компания "СПУТНИК", лицензированный представитель ISIC на территории РФ. В конкурсе приняло участие более 600 человек - 132 команды из 69 вузов 41 города России.

Представители Ассоциации приняли активное участие в работе ежегодного фестиваля «Дни PR в Москве 2005», в рамках которого, 25 февраля, в МГИМО состоялась Вторая Всероссийская конференция Российской Ассоциации Студентов по Связям с Общественностью (РАССО). В очередном съезде студентов-пиарщиков

приняли участие более 300 студентов из 48 вузов России, ведущих обучение по специальности «связи с общественностью».

В рамках конференции прошло заседание Общего Собрания университетских отделений РАССО, в ходе которого были подведены итоги деятельности Ассоциации за первый год ее существования. И.о. президента РАССО Милана Валиева представила собравшимся годовой отчет о деятельности РАССО, затем с докладами по тем или иным аспектам функционирования Ассоциации выступили руководители университетских отделений.

Лучшим региональным представительством РАССО по итогам 2004 года было признано университетское отделение «PRизвание» в Тюменском государственном нефтегазовом университете. За неполный год своего существования члены РАССО из Тюмени провели более десятка крупных мероприятий. Руководителю отделения Ольге Швецовой был вручен переходящий кубок РАССО. Также дипломами были отмечены наиболее активные представительства РАССО из Воронежа, Уфы, Владикавказа, Иркутска, Москвы, Санкт-Петербурга, Мурманска, Красноярска, Кирова.

В рамках Общего собрания членов ассоциации прошли выборы Президента РАССО. По итогам голосования президентом стал Антон Москаленков, в прошлом - исполнительный секретарь Ассоциации.

В рамках конференции состоялся финал и награждение победителей Второго Всероссийского конкурса студенческих PR-проектов, проводимого РАССО уже во второй раз. Участники конференции также получили возможность посетить мастер-классы известных PR-специалистов, таких как Б. Еремин, А. Ситников, Г. Ханов, В. Евстафьев, И. Минтусов, В. Балашов, О. Корионов.

За время своего существования Ассоциация выросла из студенческой инициативы во всероссийское профессиональное сообщество молодых специалистов в области общественных коммуникаций.

Членами РАССО за эти годы были более двух тысяч человек. Российская Ассоциация студентов по связям с общественностью сплотила студентов, изучающих общественные связи по всей стране. Ассоциацию по праву можно назвать объединением профессионалов. «Однако, — по мнению Президента РАССО, Эльвиры Азизовой, — перед нами стоит ещё масса задач по оптимизации отечественного образования в области public relations для формирования образа профессии, совершенствования специалистов по связям с общественностью» [1, с 25]. Ежегодно под эгидой РАССО реализуется более ста различных социальных и профессионально ориентированных проектов таких, как MoscowPRweek, PR-охота, CLEVER, ЭкоPR и т.д.

Международный молодежный форум общественных коммуникаций MoscowPRweek за время своего существования стал одним из таких проектов, которые сочетают в себе как конгрессные возможности, так и серьезный образовательный потенциал. Форум проходит с 2003 года, его организатор - Российская Ассоциация студентов по связям с общественностью, мероприятие традиционно проходит на площадке Московского государственного института международных отношений (Университета) МВД России. С 2006 года MoscowPRWeek проводится в новом формате - пятидневного форума с обширной программой.

В процессе работы организаторы Форума разработали инновационный подход к подготовке мероприятий. Он получил название s2s (students-to-students): на всех этапах подготовки мероприятия привлекаются исключительно студенты (и аспиранты) - они самостоятельно определяют как наполнение программной части, так и решают все организационные проблемы. Вопросами фандрайзинга, поиском информационных партнеров и логистикой молодые специалисты также занимаются самостоятельно.

Дирекция Форума уверена в правильности выбранного формата, так как являясь одновременно целевой аудиторией, инициаторами и исполнителями проектов, определяют, направление развития коммуникационного образования, поднимают насущные проблемы, ищут пути их решения.

Отличительной особенностью Форума является консолидация всех участников отечественного коммуникационного рынка - так или иначе в проекте принимают участие и конкурирующие друг с другом PR-агентства, и обе основных профессиональных Ассоциации - РАСО и АКОС. Таким образом, на данный момент это наиболее представительное и масштабное событие отрасли PR. Дирекция Форума из года в год стремится показать участникам отечественный коммуникационный рынок как можно шире, приглашая в качестве спикеров, ведущих специалистов Public Relations: А. Ситников, В. Мединский, Е. Ефремова, А. Чумиков, В. Евстафьев, О. Ткачук и т. д [15].

В течение MoscowPRWeek участники Форума могут принять участие в коммуникационных тренингах и мастер-классах от ведущих специалистов в области общественных коммуникаций. Особое внимание организаторы уделяют появившимся в 2008 году «экскурсиям» в столичные PR-агентства, департаменты по связям с общественностью коммерческих и некоммерческих организаций, госструктур и средств массовой информации. В рамках данного форума проходят финал Российского национального конкурса студенческих PR-проектов CLEVER, общее собрание университетских отделений РАССО и другие мероприятия.

Российский Национальный конкурс студенческих PR-проектов CLEVER - общенациональный открытый конкурс для студентов, обучающихся по специальности «связи с общественностью», а также могут участвовать студенты, магистранты и аспиранты других специальностей, проявляющие интерес к области общественных коммуникаций. Конкурс проводится ежегодно Российской ассоциацией студентов по связям с общественностью.

Цель конкурса - развитие практических навыков у студентов, обучающихся по специальности «связи с общественностью». В ходе подготовки и проведения собственных PR-проектов студенты должны применить накопленную теоретическую базу, получить профессиональный опыт, провести PR-мероприятия. Задача конкурса - способствовать формированию эффективного профессионального пространства public relations и становлению гражданского общества в России через стимулирование и поощрение студенческих инициатив и их практической реализации [16].

Идея проведения общенационального конкурса проектов среди студентов, обучающихся по специальности «связи с общественностью», возникла в ходе подготовки к учредительной конференции РАССО в 2003 году и принадлежит Андрею Силантьеву, декану (2000-2005) Факультета Международной Журналистики Университета МГИМО, председателю Высшего Экспертного Совета РАСО (1999-2006) - ведущего российского профессионального сообщества public relations. Конкурс стал аналогом американского Bateman Case Competition, проводимого Американской ассоциацией студентов по связям с общественностью (PRSSA), одного из самых значительных мировых конкурсов в области общественных связей.

Первый конкурс проходил в сентябре - декабре 2003 г. В конкурсе приняли участие более 750 студентов из 68 вузов 36 городов России. Генеральным партнером и спонсором конкурса стала компания «Startravel», ведущий российский оператор молодежного туризма. В работе Экспертного Совета конкурса принимали участие ведущие российские специалисты public relations: управляющий партнер аналитического агентства «Balashov&Associates» Владислав Балашов; генеральный директор коммуникационного агентства «SPN Ogilvy» Андрей Баранников; вице-президент Российской Ассоциации Рекламных Агентств (РАРА), член Исполнительного Совета РАСО Владимир Евстафьев; главный редактор журнала «Советник», член Исполнительного Совета РАСО Борис Еремин; председатель Совета директоров коммуникационной группы «Кузьменков и партнеры» Илья Кузьменков; старший партнер PR-агентства «Маслов, Сокур и Партнеры» Михаил Маслов и другие.

Конкурс поддерживают: Президент РФ Дмитрий Медведев, Заместитель Председателя Совета Федерации Федерального Собрания РФ, Председатель Комиссии Совета Федерации по информационной политике Дмитрий Мезенцев, Президент Public Relations Society of America (PRSA) Дэл Гэллоуэй.

В первом, втором, третьем, четвертом и пятом конкурсах приняли участие команды более 130 вузов из 69 городов 50 регионов всех семи федеральных округов России. Потенциальные участники конкурса – студенты 150 вузов 56 регионов страны, где ведется преподавание специальности «Связи с общественностью» и/или открыты отделения Российской Ассоциации Студентов по Связям с Общественностью. Таким образом, Всероссийский конкурс студенческих PR-проектов CLEVER – наиболее представительный профессиональный конкурс страны с максимальным географическим охватом.

Ежегодный Международный студенческий форум по рекламе и связям с общественностью «БайкалPRоект» призван создать профессиональную площадку для общения студентов из разных регионов России, обучающихся по специальностям «Реклама», «Связи с общественностью», «Журналистика», «Маркетинг». Форум собирает участников 3-5 курсов, не менее чем из двухсот стран, включая Российскую Федерацию. Место проведения: г. Иркутск и база отдыха на озере Байкал [14].

Целями Форума являются:

1. Формирование и совершенствование систем связей с общественностью и рекламы как социальных институтов и профессий;
2. Подготовка кадров для сферы рекламы и связей с общественностью;
3. Формирование позитивного образа специалиста по связям с общественностью и рекламе.

В задачи Форума входит:

1. Позиционирование Иркутской области, её ресурсов, культурных ценностей и промышленных корпораций региона, а также привлечения внимания общественности к перспективным тенденциям развития региона;
2. Повышение уровня обучения студентов специальностей «Связи с общественностью», «Реклама», «Журналистика», «Маркетинг»;
3. Расширение межрегионального сотрудничества вузов, в которых представлены вышеперечисленные специальности;
4. Укрепление имиджа студенчества как наиболее активной части молодёжи.

Все мероприятия Форума базируются на работе в команде. Формирование команд происходит в ходе психологического тренинга перед началом мероприятия, с установкой - объединить в команде представителей разных вузов и городов.

Структура Форума представляет собой цепь взаимосвязанных шагов (по принципу: слушай - делай - презентуй - обсуждай).

Студенты принимают участие в мастер-классах одного из экспертов коммуникационной отрасли, далее выполняют задание по рассмотренной теме. После чего выполненное задание предлагается презентовать жюри, состоящему из экспертов Форума и представителей компаний спонсоров.

Таким образом, рынок PR в России, как, впрочем, и во всех развитых странах, стремительно развивается. Его объемы все увеличиваются и увеличиваются. Это связано с тем, что все большее количество бизнес - и государственных структур, партий и движений, общественных и профессиональных организаций понимают, что без профессионального PR объем их продаж не будет развиваться в соответствии с их планами.

С другой стороны, проводить профессионально разработанные отдельные PR-акции и комплексные долгосрочные кампании стало модно. Очень многие фирмы, особенно те, кто уже имеет устоявшиеся либо налаживают связи с иностранными партнерами, понимают, что PR это уже не роскошь, а норма жизни.

Тем самым, необходимость подготовки высококвалифицированных кадров, способных применять теорию на практике, становится главным вопросом сегодня на рынке PR. РАССО — организация, которая успешно решает данную проблему с помощью реализации PR - проектов, проводимых в рамках студенческих сообществ. Такая практика дает возможность развития профессиональных отношений между членами Ассоциации и ведущими PR-практиками, международных контактов с аналогичными зарубежными организациями; создает положительный образ профессии, вырабатывая профессиональные этические нормы, а так же воспитывает в студентах социально ответственного и профессионально ориентированного специалиста.

Список литературы:

1. Азизова Э. Празднование 5-летия РАССО // журнал «Сообщение» №2, 2009г.
2. Алешина И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров и маркетологов. М, Гном-Пресс, 1997
3. Блэк Сэм, Public Relations. Что это такое? М., Новости, 1990.
4. Борисов Ю. Забыть Герострата // Игры в «Русский М&А». М, Спец-адрес. 2005.

5. Борисов Ю. Как черного кобеля отмыть добела // журнал «Слияния и поглощения» № 2, 2004.
6. Викентьев И.Л. Приемы рекламы и Public Relations. М., Триз-шанс, 1995
7. Вуйма А. Черный PR. Защита и нападение в бизнесе и не только. СПб.: БХВ, 2005.
8. Гуров Ф. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в Сети. М.: «Вершина», 2008.
9. Дота Дороти Паблсити и Паблик Рилейшн. М., Дрофа, 2005.
10. Лаврухин О.В. О связях с общественностью - Паблик Рилейшнз // журнал «Гайд-парк» №1, 2, 1997.
11. Орлова Т.М. Паблик Рилейшнз и реклама в маркетинге // журнал «Маркетинговые исследования в России» № 5, 1996.
12. Развитие современного PR в России // журнал «PR в России» №5, 2006 г.
13. Старицкий Д. Черный пиар в корпоративных конфликтах // журнал «Слияния и поглощения» № 2, 2003.
14. Условия проведения PR-проекта CLEVER www.prcon.ru
15. Условия проведения PR-проекта MoscowPRweek www.mprw.ru
16. Условия проведения PR-проекта БайкалPROект www.baikalproject.ru
17. Устав РАССО www.rasso.ru
18. Честара Д. Паблик рилейшнз для всех и для каждого. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001
19. Ющук Е. Л., Кузин А. В. «Противодействие черному PR в Интернете». М.: «Вершина», 2008 г.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Сызранцева Ю.О.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ ОБЩЕСТВЕННЫМИ
ОРГАНИЗАЦИЯМИ И ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ**

Социальная реклама представляет общественные и государственные интересы и направлена на достижение благотворительных целей. В социальной рекламе не должны упоминаться коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, а также конкретные марки (модели, артикулы) их товаров, равно как и марки (модели, артикулы) товаров, являющихся результатом предпринимательской деятельности некоммерческих организаций [1, ст. 18].

Социальная реклама несёт в себе информацию, представленную в сжатой, художественно выраженной форме. Она способна доводить до сознания и внимания людей наиболее важные факты и сведения о существующих в обществе проблемах. Она обращена ко всем и к каждому. Возможности такой рекламы широки, а результаты рекламной деятельности благотворны.

Государство и общественные организации, активно присутствуя на рынке информационной деятельности, всё чаще используют социальную рекламу как инструмент вовлечения населения в социальные процессы, как инструмент формирования социального согласия в обществе.

Актуальность этой темы обусловлена тем, что с каждым годом всё больше и больше внимания государственные органы и различные общественные организации уделяют использованию не просто рекламы, а именно социальной рекламы. Для успешной работы в этой сфере им необходимо знать как основы социальной рекламы, так и существующие в ней новые инструменты, которые в настоящее время изучены в недостаточно полном объеме.

Тем не менее в последние годы появилось немало работ не только по рекламе, но и по психологии рекламы, социальной рекламе. Изучением использования социальной рекламы занимаются такие авторы, как Е. Степанов, Н. Гюзелла, С. Э. Селивёрстов, В. Вайнер, А. Н. Лебедев-Любимов и другие [5, 2, 4, 6, 3].

Целью данной статьи является рассмотрение технологий использования социальной рекламы общественными организациями и государственными органами.

Исходя из цели, автор поставил следующие задачи:

- 1) рассмотрение понятий социальной рекламы и признаков её эффективности;
- 2) изучение использования социальной рекламы общественными организациями на примере on-line игры от WWF (Всемирного фонда дикой природы);
- 3) изучение использования социальной рекламы государственными органами на примере виртуальных билбордов в компьютерной игре от ГИБДД;
- 4) рассмотрение тенденций и принципов размещения социальной рекламы.

Хронологические рамки данной работы включают в себя конец XX в. – начало XXI века. Социальная реклама, как и любая другая реклама, живёт и работает в трёхмерном пространстве – пространстве формирования представлений, отношений и действий. Но, в отличие от иных образцов рекламной индустрии, она формирует представление не о продукте, а о некой, точнее, вполне конкретной общественной проблеме, о путях её решения, о социально-полезном и социально-безопасном поведении соответственно способствует формированию вполне определенного отношения к этой проблеме, а также к вариантам и способам её решения. Такая реклама вполне закономерно содержит мотивацию к совершению нужного или желаемого действия, но не интравертивного, направленного на удовлетворение частных или индивидуальных потребностей человека, а действия социально-полезного [3, с. 115].

Социальная реклама в её современном виде появилась в России в 1994 – 1995 годах, когда появились первые ролики Рекламного совета России «Позвоните родителям» [5, с. 78].

Существуют ряд признаков эффективной социальной рекламы:

- она позитивна (не «против», а «за», в том числе за отсутствие чего-либо: антинаркотическая, антивоенная, антидискриминационная и т.п.);
- имеет «человеческое лицо» (в объективе не предмет, а человек);
- опирается на социально одобряемые нормы и действия, на сложившиеся ценности и стереотипы;
- не провоцирует противоречий между различными социальными, возрастными, гендерными и тому подобными группами. Сообщения в социальной рекламе

объединяют, влияют на большинство, укрепляют связи между различными социальными группами;

- способствует формированию бережного отношения к национальным традициям, культурному и природному наследию;

- в отличие от коммерческой рекламы, призывающей к потреблению чего-либо, может призывать к отказу от использования чего-либо в интересах самого потребителя (здоровья, безопасности и т.п.);

- обозначает условия и способы для непосредственного участия граждан в позитивных социальных процессах (от сохранения отдельных видов флоры и фауны до сохранения генофонда страны). Она отвечает на вопрос «как?», причём предлагает несколько вариантов (сделай так сам, помоги другим, расскажи, как можно помочь другим.);

- формирует не немедленное и единовременное действие, а устойчивое и часто пролонгированное социально значимое поведение [4, с. 161].

Рассмотрим один из примеров социальной рекламы. Всемирный фонд дикой природы (WWF) – одна из крупнейших в мире общественных благотворительных организаций, более 40 лет работающая для охраны природы на всей планете. Ежегодно WWF осуществляет свыше 1200 экологических проектов, привлекая внимание миллионов людей к проблемам охраны окружающей среды и их решению. Миссия WWF – в предотвращении нарастающей деградации естественной среды планеты и достижении гармонии человека и природы. Главная цель – сохранение биологического разнообразия Земли [9].

В качестве нового инструмента социальной рекламы WWF использует on-line игры.

Цель игры – привлечь внимание к проблеме сохранения осетровых. Идея – всей on-line аудиторией спасти в игре будущих рыбок, совместно удалив «кликом» с российского новогоднего бутерброда десять миллионов икринок осетров. Каждый клик снимает с виртуального бутерброда одну икринку, отпуская на свободу осетра. Ссылка на сайт распространяется по принципу вирусного маркетинга («Не ешьте черную икру! Расскажите друзьям и знакомым, что есть черную икру больше не престижно! Перешлите ссылку на сайт вашим друзьям!»). Ведётся в реальном времени счёт икринок, оставшихся на виртуальном бутерброде. Закончена акция была в новогоднюю ночь.

В отдельном поле процесс игры сопровождается комментариями со статистическими данными по поводу сокращения числа осетровых и эмоциональными призывами: «Есть заповеди, которые мы знаем с детства: Не убий. Не укради. Не прелюбодействуй. Не будь рабом удовольствий. Не предавайся обжорству... Время рождает новые заповеди. Одна из них – не ешь черной икры». Зарегистрировавшись на сайте, можно получить по почте наклейку акции, а также шанс увидеть своё имя в десятке публикуемых «самых

успешных спасателей осетров». «Успеем ли мы выпустить на волю всех осетров до наступления нового года?» – спрашивают создатели игры. За первые несколько дней уже «спасено» более 3 миллионов символических рыбок.

Итоги акции:

- количество игроков – около 5000, из них 1814 прошли процедуру регистрации и получили по почте письма от WWF;

- за две недели снято с бутерброда 10 миллионов икринок [8].

Первое место в номинации «Лучшая advergame России» конкурса «Russian In-Game Advertising Awards».

По мнению генерального директора агентства «EnterMedia. Реклама в альтернативной реальности» Владимира Вайнера, «это одна из первых on-line игр, созданных в качестве инструмента социальной рекламы. Причём игра даёт возможность совершить социальное действие, увидеть, пусть и символический, но позитивный результат выражения своей позиции. Кроме того, игра формирует базу данных сторонников, создавая стратегический ресурс для будущих кампаний, и демонстрирует результативность совместных действий. Из плюсов этой социальной рекламы можно назвать ещё точно выбранное время – предновогодний потребительский ажиотаж, в том числе, возможно, и браконьерской икры, а также наличие интерактивных дополнительных элементов на сайте – ролика социальной рекламы, списка самых активных участников, данные о количестве спасателей на сайте в данный момент и т.д. Лучше, пожалуй, можно сделать только дополнение рейтинга личными показателями каждого зарегистрировавшегося участника» [6, с. 12].

Рассмотрим другой пример социальной рекламы. В 2008 г. Гоставтоинспекция Москвы стала первым рекламодателем, который разместил социальную рекламу в отечественной компьютерной игре. Специалисты рекламного рынка единодушно предвещают этому нестандартному медианосителю большое будущее.

Игра-симулятор «Самоучитель вождения по городу», разработанная в помощь будущим автомобилистам, находится на новом компьютерном диске с Правилами дорожного движения за 2008 год. Игроки в ней попадают в город, где на дорогах расположены точно такие же билборды, как и в реальной жизни. Виртуальная наружка предупреждает начинающих водителей о самых распространенных нарушениях правил: когда не пристегиваются ремнями безопасности, превышают скорость, пересекают сплошную линию, садятся за руль пьяными и т. д. Всего на территории виртуальной Москвы размещено около 500 билбордов. Основную долю занимает социальная реклама. Часть поверхностей получили бренды из игровой индустрии.

Рекламные сообщения, призывающие к соблюдению правил дорожного движения, показываются игроку с помощью технологии Egoset. «Умная» программа позволяет подсчитывать количество показов виртуального билборда, когда игра происходит off-line. А потом, при подключении компьютера к Интернету, Egoset передает отчёт в агентство, чтобы «надоевшие» билборды, как в реальной жизни, могли быть заменены на свежие. Этот проект выполнен совместно с ГИБДД на партнерской основе [7].

В том, что компьютерная игра – идеальное место для социальной рекламы, игроки рекламного рынка не сомневаются. «В сегодняшней реальности, когда игра является постоянным спутником и неотъемлемым компонентом современной культуры, нельзя не рассматривать её как эффективный инструмент, с помощью которого можно влиять на мировоззрение», – отмечает Армен Попов, гендиректор Института развития социальных коммуникаций (входит в холдинг «Next Media Group»). Однако, по его мнению, не стоит думать, что социальная реклама в виртуальном мире сможет целиком заменить её в реальном. Одинаково ценны и компьютерные билборды, и настоящая наружная реклама [10].

Вице-президент Союза создателей социальной рекламы Александр Алексеев считает совместный проект ГИБДД и EnterMedia отличной идеей. «В этом контексте социальная реклама даёт очень уместные и полезные послания. Начинающему водителю она напоминает простые правила поведения на дороге, нарушение которых может привести к негативным последствиям», – отмечает Александр. По его мнению, очень органично выбрана креативная идея – нарушение правил как «плохая примета», а лаконичный и единый стиль виртуальных билбордов – завидный пример для билбордов реальных [7].

Согласно материалам различных исследований в области социально значимых телевизионных сюжетов, зрителям иногда трудно отличить коммерческую рекламу от социально значимых роликов. Например, социальные ролики о вреде наркотиков, переплетаясь с рекламой медикаментов, шампуней или продуктов, могут остаться незамеченными. По мнению А. Балашовой и В. Вайнера, социальная реклама должна быть в рекламных блоках. Тенденция появления социально привлекательных рекламных заставок («Весна – одна на всех», мультзаставки с простыми сюжетами и т.д.) позволяет рассчитывать на появление представлений о её принципиальной необходимости, в том числе и для повышения эффективности восприятия коммерческой рекламы [6].

Кроме того, в последнее время на серии профессиональных семинаров, среди активных общественных организаций и представителей региональных телекомпаний продвигается идея и проводится обучение созданию тематических связок между социальной рекламой и коммерческой. Например, социальная реклама «Папа, не пей!»

может быть связана с рекламой доставки нетрезвых пассажиров транспортными фирмами или продвижением безалкогольного пива, тем самым резко увеличивая как продолжительность влияния на аудиторию, так и на общий эффект рекламного воздействия [2, с. 138].

Изучив использование социальной рекламы общественными организациями и государственными органами на примерах on-line игры от WWF и виртуальных билбордов в компьютерной игре от ГИБДД, мы видим, что компьютерная игра – идеальное место для социальной рекламы. В сегодняшней реальности, когда игра является постоянным спутником и неотъемлемым компонентом современной культуры, нельзя не рассматривать её как эффективный инструмент, с помощью которого можно влиять на мировоззрение.

Рассмотрев тенденции и принципы размещения социальной рекламы, необходимо отметить, что социальная реклама может присутствовать в рекламных блоках. Для этого должно проводиться обучение созданию тематических связей между социальной рекламой и коммерческой.

Тем не менее в практике социальной рекламы ещё много несказанного и ненаписанного. Этот рынок формируется сейчас, он открыт, его ресурсы огромны и ещё не освоены, а реальная прибыль от их использования, как показывает практика, гораздо больше, чем деньги.

Список литературы:

1. О рекламе : ФЗ от 13. 03. 2006 г. № 38-ФЗ // Российская газета. 2006. 15 марта.
2. Гюзелла, Н. Социальная реклама : теория и практика. – М. : ИНФА-М, 2006.
3. Лебедев-Любимов, А. Н. Психология рекламы. – СПб. : Питер, 2004.
4. Селивёрстов, С. Э. Социальная реклама : искусство воздействия словом. – М. : Бахрат-М, 2005.
5. Степанов, Е. Социальная реклама в России. Генезис, жанры, эволюция. – М. : Вест-Консалтинг, 2006.
6. Балашова, А., Вайнер, В. Социальная реклама //Деньги и благотворительность. 2002. № 2. С. 12 – 15.
7. <http://www.kommersant.ru/doc.html?path=/daily/2006/138m/11706041.html>
8. http://moikompas.ru/compas/soc_reklama.html
9. <http://www.1soc.ru/books/i002.html>
10. <http://www.socreklama.ru/pl/1293.html>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Ланцова И.В.

НЕПРАВОВЫЕ ПРАКТИКИ В УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Понятие «неправовые практики» впервые было введено в научный социологический оборот Т.И. Заславской и М.А. Шабановой в 2002 году. Исследователи трактуют их как «деяния, по сути, являющиеся нарушением закона, но вследствие того, что эти деяния не противоречат традиции, они очень часто рассматриваются людьми как нормальные (правомерные) явления» [1, с. 4]. На мой взгляд, именно признание «правомерными» приводит к сохранению и повсеместному распространению в вузах России таких «неправовых практик», как взяточничество при поступлении и сдаче промежуточных и итоговых экзаменов, использование шпаргалок, игнорирование самой сдачи экзамена, срыва занятий и доносительства (стукачества) среди студентов.

Поскольку проблема распространения «неправовых практик» характерна и для вузов Хабаровска, я сформулировала цель своего исследования как изучение возможностей сведения их к минимуму среди студентов вузов. Достижение этой цели потребовало решения двух задач: во-первых, изучения отношения студентов к данным практикам и уровня вовлечённости в них; во-вторых, выявления социальных причин и факторов неправового поведения в вузе. Также проведённое исследование должно было показать, как эти неправоновые практики сказываются на учёбе – положительно или отрицательно?

Для достижения цели моего исследования я провела социологический опрос среди студентов ХГАЭП и ТОГУ. Всего было опрошено 65 студентов 3, 4 и 5 курсов. В результате проведённого исследования мною получены следующие результаты.

На вопрос о том, существует ли в вузе взяточничество, 17% респондентов ответили, что практически отсутствует, 54% – иногда имеет место, 20% – бывает нередко и 9% назвали это постоянной практикой в отношениях между студентами и преподавателями. Показательно при этом, что отрицательно оценили взяточничество в вузе 63%, а 37% посчитали вполне приемлемой практикой.

Свое отрицательное отношение к взяточничеству около 2/3 респондентов сопровождали такими комментариями:

- взяточничество приводит к падению уровня знаний, снижению успеваемости, ведь зачем учить, когда «и так поставят»;
- это несправедливая оценка знаний;
- достойный абитуриент, не имеющий денег для взятки или не желающий её давать, может не поступить в желаемый институт;
- это приводит к отсутствию стимула в изучении предмета, ведь можно заплатить и получить высокую отметку.

Студенты, которые положительно относятся к взяткам, почти все прокомментировали своё отношение к ним так: «Заплатил и свободен! Никакой мороки!».

Тем не менее большинство студентов считают, что брать взятки – это нечестно, и нужно оценивать знания не «по толщине кошелька», а по уровню полученных знаний по данному предмету.

Причину взяточничества со стороны самих студентов респонденты объяснили а) отсутствие знаний; б) нежелание учить (ленью); в) лёгкость получения оценки; г) некоторым студентам не хватает одной стипендии на проживание, им приходится работать, а учить времени не остаётся, вот и приходится некоторые экзамены и зачёты «покупать»; д) это способ без усилий, затрат времени сдать зачёт или экзамен.

Причину взяточничества со стороны преподавателей все студенты объясняют недостаточно высокой заработной платой, то есть простой возможностью пополнить свой доход.

Также был задан вопрос об отношении к такой скрытой форме взяточничества, как «материальная помощь для кафедры». 24% респондентов полагают, что это «та же взятка», 34% оценили её как «законный способ принуждения студентов к дополнительным выплатам», то есть более половины этой практике дали, по сути, негативную оценку, и только 28% посчитали вполне приемлемым способом решения проблем студентов и коллектива вуза (14% респондентов высказали иные мнения).

При ответе на вопрос об отношении к использованию на экзамене шпаргалок мнения разделились следующим образом: 63% респондентов заявили о положительной

оценке шпаргалок, всего лишь 5% – отрицательной и 32% не дали никакой оценки. При этом характерно, что на вопрос о том, используют ли они шпаргалки на экзаменах сами, отрицательный ответ дали лишь 17% респондентов. 46% используют их иногда, 19% часто и 18% всегда.

Среди комментариев по поводу пользы шпаргалок преобладали следующие:

- лень учить;
- слишком трудный предмет, и всё, до мелочей, как этого требуют преподаватели, не запомнить;
- бывает, что студент переволновался и забыл, для этого и существуют шпаргалки;
- подготовка шпаргалок способствует лучшему усвоению материала;
- они придают уверенность при сдаче экзамена;
- невозможно выучить всё;
- в вузе много предметов, которые потом не понадобятся, зачем забивать голову лишними знаниями.

Те же студенты, которые продемонстрировали отрицательное отношение к шпаргалкам, аргументировали своё мнение так: их использование не позволяет приобретать необходимый уровень знаний.

При ответе на вопрос о том, случалось ли слышать, что кто-то игнорирует сдачу экзамена, мнения разделились следующим образом: 15% респондентов ответили «да, часто», 31% – «да, 1 – 2 раза», 54% – «нет, ни разу». Ещё более категоричный ответ получен на вопрос о срыве занятий (когда вся группа не является на какое-либо занятие). Лишь 5% респондентов ответили «да, часто», 10% – «да, 1 – 2 раза» и 85% – «нет, ни разу». Вопрос о доносительстве (стукачестве) дал следующие ответы: 8% респондентов слышали о нём часто, 35% – 1 – 2 раза, 59% – практически никогда. Отсюда можно сделать вывод, что данные неправомерные практики в вузах Хабаровска, в отличие от взяточничества на экзаменах и использования шпаргалок, широкого распространения не получили. При сравнении ответов студентов ХГАЭП и ТОГУ оказалось, что неправомерные практики чаще встречаются в ТОГУ. Я сделала этот вывод, исходя из следующих полученных мною данных (таблица 1). Однако выяснение причин такого различия требует проведения дополнительного исследования, которое выходит за рамки данной работы.

Таблица 1 - Сравнение ответов респондентов ХГАЭП и ТОГУ на вопросы анкеты (в %)

Вопрос	Студенты ХГАЭП	Студенты ТОГУ
1. Как вы думаете, взяточничество в вашем вузе: а) практически отсутствует; б) иногда имеет место; в) бывает нередко; г) постоянная практика в отношениях между студентами и преподавателями	24 58 10 7	11 50 28 11
2. Ваше отношение к взяточничеству: а) положительное; б) отрицательное	21 79	50 50
3. Как вы считаете, «материальная помощь для кафедры» – это: а) та же взятка; б) законный способ принуждения студентов к дополнительным выплатам; в) вполне приемлемый способ решения проблем студентов и коллектива вуза; г) другое мнение	28 31 21 14	17 33 36 14
4. Как вы относитесь к использованию на экзамене шпаргалок: а) положительно; б) отрицательно; в) безразлично	41 7 52	81 3 17
5. Вы сами пользуетесь на экзамене «шпаргалками»: а) нет; б) иногда; в) часто; г) всегда	28 52 17 3	8 42 19 31
6. Случалось ли вам слышать, что кто-то игнорирует сдачу экзамена: а) да, часто; б) да, 1 – 2 раза; в) нет, ни разу	21 28 52	11 33 56
7. Приходилось ли вам слышать о срыве занятий (когда вся группа не является на какое-либо занятие): а) да, часто; б) да, 1 – 2 раза; в) нет, ни разу	7 28 66	3 58 39
8. Приходилось ли вам слышать о доносите́льстве (стукачестве) студентов: а) да, часто; б) да, 1 – 2 раза; в) нет	7 31 62	8 39 56

Сравнение двух показателей: 1) оценки информированности студентов о неправовых практиках в вузе и 2) участия их самих в данных практиках показано на рисунках 1 – 5.

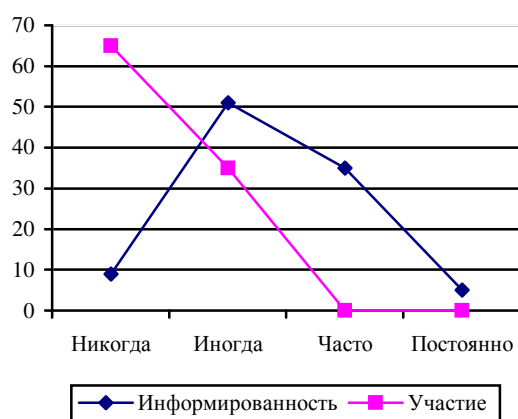


Рисунок 1 - Взятничество

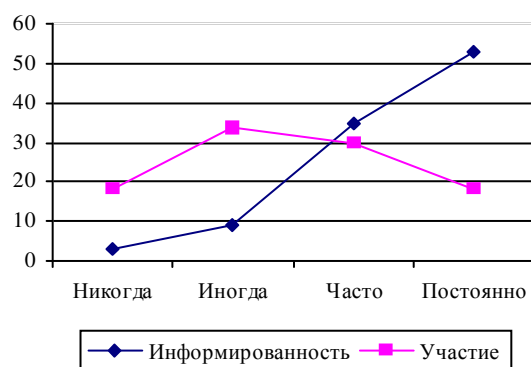


Рисунок 2 - Шпаргалки

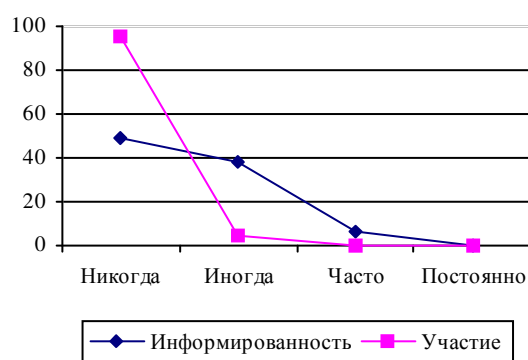


Рисунок 3 – Игнорирование экзамена

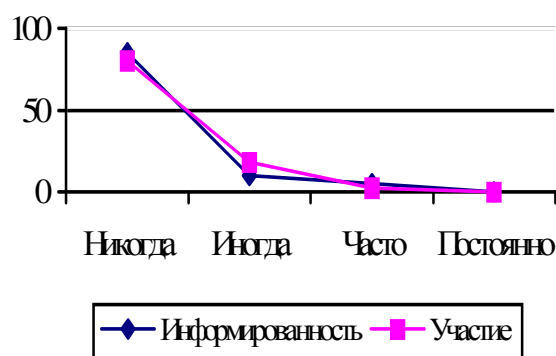


Рисунок 4 - Срыв занятий

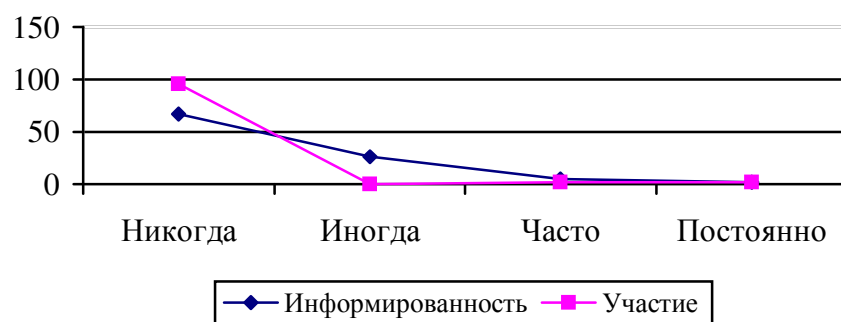


Рисунок 5 – Стукачество

Мы выяснили, что присутствие неправовых практик в вузах, особенно взяточничество, негативно сказывается на уровне знаний студентов, а в дальнейшем и уровне профессиональной квалификации работника.

Главную причину коррупции эксперты видят в отсутствии эффективных мер против взяточничества и в кризисе российского высшего образования. «Нужно бороться с взяточничеством не разовыми методами, а разработать комплексную программу. В вузах просто не должно быть механизмов для вымогания денег у студентов. На Западе студенты понимают, что от полученных в вузе знаний будет зависеть их карьера. Поэтому и взяточничество там не процветает. Многим российским студентам диплом нужен только для «корочки». Да и сами преподаватели считают незаконное вознаграждение вполне нормальным. В советское время для педагогов взять плату за экзамен было просто невозможным. В 90-е годы эта психологическая стена была сломлена, и восстановить её снова очень непросто» [2].

На мой взгляд, причины присутствия неправовых практик в вузах следующие:

- несовершенство законов;
- несовершенство образовательного процесса;
- стремление преподавателей решить свои проблемы за счет студентов;
- стремление студентов минимизировать свои усилия;
- отсутствие стимула учиться.

Для того чтобы эффективно противостоять распространению неправовых практик, нужно учесть все предпосылки их возникновения в вузах и предпринять соответствующие меры для сведения их к минимуму или вообще исключения.

Существует множество способов решения этой проблемы. Я думаю, что для начала нужно поднять заработную плату преподавателям вузов, так как на 99% к взяточничеству преподавателя толкает низкая заработная плата. Необходимо контролировать деятельность преподавателей, чтобы те не брали и не требовали взятки со студентов. Нужно улучшить программы изучаемых дисциплин, преподносить их интереснее для студентов, чтобы им было легче и интереснее учиться.

Список литературы:

1. Заславская, Т. И. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // Социологические исследования. 2002. № 6. С. 3 – 17.
2. Леонов, А., Важдиева, Н. Коррупция в российских вузах снова бьет все рекорды // www.ryzkov.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Воронина Н.А.

**АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СОЮЗОВ И
ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ПО СНИЖЕНИЮ
СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В ОБЩЕСТВЕ**

Время от времени возобновляется дискуссия о роли и перспективах профсоюзного движения, рассматривается проблема участия в «социальном партнерстве» как явлении, препятствующем полноценному развитию профсоюзов. Она могла бы представлять интерес только для узкого круга специалистов и практиков, профессионально занимающихся данными проблемами, если бы не одно обстоятельство: подавляющее большинство взрослого населения вступает в трудовые отношения в роли либо наемного работника, либо работодателя. И профсоюзы до настоящего времени продолжают выполнять функцию института представительства интересов одной из сторон трудовых отношений – наемных работников. Постоянное возобновление дискуссии провоцирует неоднозначность ответа на вопрос о том, как профсоюзы выполняют эту функцию.

Одной из основных целей деятельности профобъединения является представительство и защита социально-трудовых и гражданских прав, производственных, профессиональных, экономических и социальных интересов членов профсоюзов. Следствием реализации данной цели профобъединением является снижение уровня социально-политической напряженности.

Для достижения данной цели работа профсоюзов ведется по следующим основным направлениям (рисунок 1).



Рисунок 1 – Основные направления деятельности профсоюзов

Эти блоки тесно взаимосвязаны между собой, конкретное содержание функций, осуществляемых профсоюзами, в рамках каждого из них определяется Федеральным законом «О профсоюзах», Трудовым кодексом РФ и детализируется в уставах профсоюзов. В рамках этих направлений профсоюзы тесно сотрудничают с органами государственной власти.

По данным ВЦИОМ, а затем и Аналитического центра Юрия Левады (Левада-Центр), на протяжении ряда лет степень доверия населения профсоюзам колеблется в пределах 12 – 14%. Это немного, но стабильно и больше, чем уровень доверия к ряду других социальных институтов, за исключением президента, церкви, правительства и армии. Ситуация может измениться, в связи с фиксируемыми социологами колебаниями общественного мнения в оценке социально-политической напряженности (связанной, например, с мировым кризисом или различными неудавшимися реформами Правительства РФ) при сохранении невысокой собственной готовности к социальному протесту.

В чем же причина того, что профсоюзам не удастся сегодня занять сильную позицию в региональном социальном диалоге и добиваться реальных успехов в интересах трудящихся? Во многом это связано с проблемами взаимодействия профсоюзных организаций различного уровня: низового («первичек»), среднего (областных, территориальных комитетов) и высшего (федераций профсоюзов).

В идеальной модели право территориальных профобъединений выступать на переговорах от имени всех наемных работников региона делегируется им огромной пирамидой низовых организаций. Но чтобы быть на равных с властями, представители федерации должны ощущать за спиной реальную поддержку, поскольку только

организованность и готовность мобилизовать солидарные действия могут быть их весомыми аргументами на переговорах. Кроме того, социальный диалог может быть эффективным только при условии взаимосвязи и преемственности всех уровней. Именно из первичных профорганизаций должен исходить «социальный заказ» на подготовку таких региональных соглашений, которые имели бы практическую ценность. В реальности профсоюзная сторона не является монолитной. Наоборот, наблюдается рассогласованность интересов, все структурные звенья демонстрируют неспособность консолидировать организационные и финансовые ресурсы.

При столь низком мобилизационном потенциале трудно ожидать от первичных организаций активной поддержки партнерской деятельности вышестоящих структур. В этих условиях практически единственным ресурсом федераций в социальном диалоге остается формальное право говорить от имени огромного числа людей, обосновывать требования их интересами, ссылаться на их поддержку. Не случайно общей тенденцией является завышение численности профсоюзов за счет включения пенсионеров и учащихся с тем, чтобы придать профсоюзному представительству более солидный вес. Однако эти статистические манипуляции не способны ввести кого-либо в заблуждение. Региональные власти могут позволить себе не считаться с профсоюзами именно потому, что адекватно оценивают их организационную недееспособность и слабую солидарность.

Осознание полезности и необходимости профсоюзов различными группами занятого населения происходит крайне неравномерно. Оно выше в традиционных, как правило, индустриальных, отраслях и производствах, на крупных и средних предприятиях, где сохранение профсоюзных структур определяется не только инерцией и укоренившимися традициями, но и «индустриальным» характером организации производства, управления и регулирования трудовых отношений. В новых информационных, финансовых и прочих отраслях, в сфере оказания разнообразных услуг потребность в коллективной защите индивидуальных трудовых прав и интересов выражена гораздо ниже. Это происходит в силу как преобладания индивидуализированных схем организации производственного процесса, так и распространенности иных форм и методов поддержания баланса интересов работодателей и работников. Таким образом, можно констатировать, что у значительных слоев трудящихся продолжает сохраняться потребность в представлении и защите их интересов через профессиональные союзы и присущие им механизмы и формы представления и защиты этих интересов.

По-прежнему весьма актуальной остается проблема мотивации членства в профсоюзах. Согласно вторичному анализу данных социологического опроса, проведенного

Институтом профсоюзного движения Академии труда и социальных отношений в 2008 г. в 22 регионах РФ, где объем выборки составил 3 тысячи респондентов, основными определяемыми мотивами членства в профсоюзе являются следующие:

- мотив солидарности действий при решении различных вопросов, касающихся защиты трудовых прав и социально-экономических интересов работающих по найму;
- мотив «страхования» на случаи возможных трудных жизненных ситуаций;
- мотив корпоративности, то есть причастность к организации;
- «рутинная» мотивация, то есть инерционное поддержание сложившегося «привычного» образа жизни.

Дополнительными мотивами, называемыми в сочетании с другими, являются:

- мотив доверия профсоюзному лидеру;
- мотив самореализации – характерен для людей, реализующих свои активные жизненные позиции в общественной работе;
- мотив общения, реализуемый через участие в организуемые профсоюзом мероприятиях (спортивные, культурно-досуговые и пр.);
- меркантильный мотив, определяемый через систему предоставляемых профсоюзом материальных преференций потребительского характера (рисунок 2).

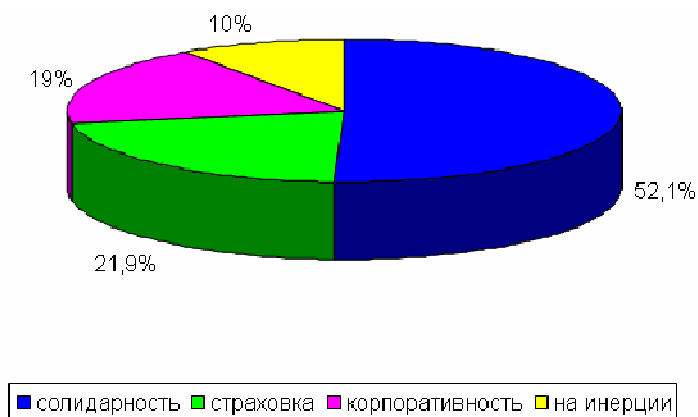


Рисунок 2 – Основные мотивы членства в профсоюзе работников – членов профсоюзов

Необходимо отметить пассивность членов профсоюза при защите своих прав и интересов. Несмотря на то, что большинство из них не довольны условиями труда и размером оплаты и формально выражают готовность своего личного участия в акциях протеста и солидарных действиях, реалии не отражают широкой поддержки гражданами проводимых профсоюзами акций.

Ключевой проблемой российского профсоюзного движения является недостаточный уровень доверия к профсоюзу. Как показывают данные мониторинга профсоюзных организаций, почти половина их рядовых членов считает, что профсоюзы в масштабе всей страны не могут защищать права работников, 64% участников опроса полагают, что профсоюз не способен влиять на повышение заработной платы даже в рамках своего предприятия. При этом рядовые члены демонстрируют собственную пассивность, 60% опрошенных не участвовали в кампании по подготовке колдоговора.

Невысокая социальная активность рядовых членов организации свидетельствует о недостаточной работе, слабом идеологическом обосновании проводимых протестных действий, а следовательно, и низкой отдаче и резонансе (рисунок 3).

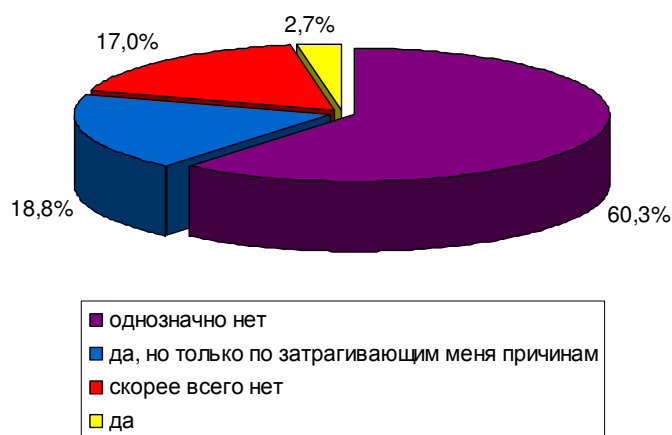


Рисунок 3 – Готовность участия в проводимых профсоюзами акциях протеста членов профсоюзов

Как ни удивительно, но за все эти годы не приходилось слышать, чтобы профсоюзные организации создавали забастовочные фонды. А без системы подобных фондов практически любая забастовка обречена на краткость и провал. Большой проблемой остается кадровый голод: средний возраст профсоюзных лидеров – пенсионный и предпенсионный.

В целом, оценивая ситуацию в стране и в крае, можно отметить, что обстановка остается социально напряженной, методов воздействия на органы власти, применяемых профсоюзами сегодня не достаточно для стабилизации положения населения.

Меры, принимаемые работодателями по решению вопросов занятости, не могут считаться адекватными складывающейся обстановке на рынке труда. Не всегда руководители предприятий и организаций своевременно представляют органам

службы занятости и профсоюзам информацию о возможных массовых увольнениях. Зачастую высвобождаемым работникам не предоставляется возможность переобучения новым профессиям до наступления сроков расторжения трудовых переговоров, увольняемые работники организаций-банкротов не трудоустраиваются на предприятиях, образуемых на базе имущества этих организаций. А это является прямым нарушением положений Трудового кодекса.

Основным инструментом воздействия на уровень социально-политической напряженности у профсоюзов края на сегодняшний момент – заключение трехсторонних соглашений.

Такая правовая система регулирования отношений через соглашения и договоры, несомненно, будет эффективна лишь при определенных условиях. На взгляд автора, в системе российского права как раз отсутствуют эти необходимые условия.

У существующей на сегодняшний день системы имеется, по крайней мере, два существенных недостатка:

- отсутствие четко прописанных в соглашениях плана действий с конечным результатом, что дает власти и работодателям по-своему трактовать пункты соглашения и часто не выполнять принятые обязательства. Это также связано со вторым недостатком;

- отсутствие действенной системы контроля за реализацией соглашений. В Трудовом кодексе установлено, что контроль за выполнением коллективного договора, соглашения осуществляется сторонами социального партнерства, и они обязаны выполнять заключенные соглашения и договоры. Но не прописано самого главного – механизма ответственности за невыполнение заключенных соглашений.

Эти несерьезные недостатки мешают профсоюзам эффективно действовать в сфере социально-трудовых отношений на благо российского общества.

Ослаблением позиций профсоюзов и значительной потерей следует считать утрату профсоюзами права законодательной инициативы на федеральном уровне, что незамедлительно отразилось на эффективности нормотворческой работы, возможности профсоюзов непосредственно вносить предложения и проекты в органы законодательной власти как федерального уровня, так и субъектов РФ.

Необходимо отметить, что модель взаимоотношений власти и профсоюзов в России можно отнести к переходной модели социального партнерства. Переходную модель формирует смешанная социальная среда, для которой характерна конвергенция (смещение) противоречивых социально-политических явлений и процессов. В таких системах плюрализм, как правило, соседствует с политической нетерпимостью, а

реформы сопровождаются попытками сохранить старые порядки. Государство в таких системах либо препятствует становлению новой политической системы общества, либо обеспечивает неизбежную эволюцию политической системы общества. Профсоюзы чаще создаются «сверху», отличаются пассивностью своих членов.

Российская модель социального партнерства (СП), основывающаяся на общих закономерностях и принципах, международных правовых нормах регулирования социально-трудовых отношений, рационально использующая мировой опыт, безусловно, имеет свои национальные особенности.

Во-первых, традиционно значительной остается роль государства в процессе регулирования социально-трудовых отношений. Во-вторых, сфера отношений, регулируемых на принципах СП, шире, чем в других странах. В-третьих, российская система СП отличается особой сложностью (многоуровневый характер, высокая структурированность – шесть уровней, семь видов соглашений).

Итак, специфика российского социального партнерства во многом предопределяется тем, что оно исторически насаждалось сверху как один из элементов модернизации, ведущей к западному типу рыночной экономики. В отличие от западной модели развития, в которой социальный диалог сформировался после десятилетней борьбы, в России он был навязан со стороны правительства преимущественно формальным социальным партнерам. Характерной особенностью искусственно созданных отношений социального партнерства стало неравенство его сторон, состоящее в очевидном доминировании государства при слабости профсоюзов и отсутствии ответственности у представительства работодателей.

Российские профсоюзы обладают определенным «набором инструментов», методами воздействия на органы власти и управления, а также работодателей (рисунок 4).

Профсоюзы в соответствии с п. 1 ст. 11 Федерального закона могут выступать с предложениями по разработке и заключению Генерального соглашения между профсоюзами, работодателями и органами власти, участвовать в разработке либо вносить в соответствующие органы власти предложения о принятии федеральных законов и других нормативных актов, а также осуществлять контроль над соблюдением законодательства по вопросам, касающимся социально-трудовых отношений.

Здесь хочется отметить, что в ходе подготовки региональных соглашений и заседаний областных ТК соблюдается паритетный принцип представительства. По оценкам профсоюзных экспертов, в процедурных вопросах особых барьеров для участия профсоюзов на всех этапах переговорного процесса не отмечается.



Рисунок 4 – Основные методы воздействия профсоюзов
на социальные отношения

С этой точки зрения создается иллюзия равновесных отношений субъектов социального партнерства. Однако наблюдения за тем, как организована обыденная практика взаимодействия сторон (выдвижение требований, согласование вопросов, проведение заседаний, подготовка документов), позволяют увидеть ситуацию в ином ракурсе. Вместо прямого диалога между профсоюзами и работодателями в лице их полномочных представителей, в рамках которого региональная власть должна выступать посредником и гарантом соблюдения «правил игры», наблюдаются два параллельных процесса выстраивания отношений с властью. Выбор профсоюзами такой модели взаимодействия свидетельствует о том, что в региональном треугольнике сохраняется дисбаланс партнерских статусов и определяющую роль по-прежнему играет администрация, обеспечивающая коммуникацию остальных участников.

Рассматривая более детально практику взаимодействия профсоюзов с администрацией, можно с уверенностью утверждать, что они вынуждены двигаться в заданном властью направлении. Подчас представителей профсоюзов «забывают» пригласить на обсуждение важных вопросов, не оставляя времени на выдвижение поправок.

Судя по материалам исследования, излюбленный прием администраторов, позволяющий «технично» отвергнуть профсоюзные требования – указать на их несоответствие действующему законодательству. Этот прием часто оказывается весьма эффективным, поскольку профсоюзам не всегда удается квалифицированно и оперативно проводить свою правовую экспертизу для контраргументации.

Отсутствие у профсоюзов Хабаровского края права законодательной инициативы также не позволяет развиваться работе по формированию в крае законодательной базы, снижает эффективность защитной функции осуществляемой Хабаровским краевым объединением организаций профсоюзов (ХКООП).

При этом необходимо учесть, что профсоюзы края объединяют в своих рядах более 230 тысяч человек. А ХКООП, представляя интересы правоспособных трудящихся и членов их семей, составляющих значительную часть жителей края, имея в штате высококвалифицированных специалистов – правовых инспекторов, способствовало бы улучшению нормотворческой работы Законодательной думы края по развитию правовой базы, обеспечивало бы более действенную правовую защиту граждан.

Профсоюзами неоднократно вносились предложения в Устав Хабаровского края о придании ХКООП статуса субъекта законодательной инициативы, но органами законодательной и исполнительной власти данные предложения не были поддержаны. Однако в 29 субъектах РФ у территориальных объединений профсоюзов предусмотрено право законодательной инициативы.

В 17 субъектах между профсоюзами и органом законодательной власти заключены соглашения о сотрудничестве. В Хабаровском крае отсутствует Соглашение о сотрудничестве ХКООП и законодательного органа. Видимо пока не достигнуто понимание депутатами Законодательной думы важности данного документа для развития законотворческой работы депутатского корпуса, взаимодействию с профсоюзами в нормотворческой деятельности, что позволило бы придать разрабатываемым краевым нормативным актам более качественный уровень, учитывая опыт работы профсоюзов в данном направлении, системы мониторинга, анализа и последующего прогнозирования действующих и предполагаемых правовых решений, возможных последствий их влияние на развитие социально-трудовых отношений.

Необходимо отметить ослабление контактов профсоюзов и Думы края. Так, если депутатами предыдущего созыва краевым профсоюзам направлялись проекты законов социально-трудовой тематики, по которым проводилась социальная экспертиза и предлагались изменения и дополнения, усиливающие социальную защищенность граждан, то настоящим составом Думы этого не делается.

Для конструктивной работы профсоюзов и депутатов целесообразны различные формы взаимодействия: обмен аналитическими материалами в области законотворчества, совместная разработка нормативных актов, проведение общественных экспертиз социально значимых законопроектов и общественные слушания, участие специалистов-правовиков ХКООП в заседаниях профильных

комитетов и заседаниях Законодательной думы края и представительных органов муниципальных образований, совместное проведение парламентских слушаний, «круглых столов», научно-практических конференций, семинаров, совещаний по конкретным проблемам законодательства.

Механизм реализации нормотворческого процесса этих форм взаимодействия Законодательной думой края с ХКООП, представительных органов муниципальных образований – городской думы Хабаровска с советами председателей профсоюзных организаций в этих городах целесообразно отразить в соответствующих соглашениях о сотрудничестве.

Важным для профсоюзов является укрепление контактов с депутатами, поддержанными профсоюзными организациями в период избирательной кампании, налаживание работы с депутатами-представителями партий вне зависимости от партийной принадлежности при совпадении позиций профсоюзов и партийных программ.

При этом профсоюзы должны не только сотрудничать с органами законодательной власти и представительных органов местного самоуправления, но и прежде всего активно принимать участие в формировании этих органов, используя все возможности, предусмотренные законодательством (как федеральным, так и региональным).

Что касается участия профсоюзов в избирательных кампаниях, то процедура должна выглядеть следующим образом:

1. Выдвижение и поддержка кандидатов в законодательные органы власти из числа профсоюзных лидеров. Деятельность депутатов, избранных из числа профсоюзных активистов, как показывает практика, является наиболее продуктивной и качественной, так как данные представители имеют не только право законодательной инициативы, но и активно пользуются этим правом. Кроме того, предлагаемые ими законопроекты имеют серьезную основу и аналитическую подоплеку, основываясь на деятельности специалистов исполнительных органов профсоюзов, богатом профессиональным опытом и знанием проблем. Профсоюзам и в дальнейшем необходимо продолжать работать в данном направлении, объединяясь и используя современные избирательные технологии и имеющиеся ресурсы для избрания в законодательных и представительных органах власти и местного самоуправления профсоюзных работников.

2. Поддержка кандидатов в депутаты людей, разделяющих политику профсоюзов, обещающих сотрудничать с профсоюзами и содействовать выполнению их требований. Однако данная ситуация более сложная и неоднозначная.

Профсоюзы для данной категории потенциальных депутатов, представляющие самую массовую в стране общественную организацию, являются символом

воплощения идей трудящихся, близости к интересам народа. Поэтому в период избирательных кампаний они стремятся сблизиться с профсоюзами, выражают большую заинтересованность в сотрудничестве и не скупаются на обещания: проводят встречи с профсоюзным активом, в производственных коллективах, подписывают с профсоюзами многочисленные соглашения, обещая представлять интересы профсоюзов и выполнить полученные указы. Однако при этом кандидаты зачастую видят в профсоюзах не полноценного партнера, а инструмент для реализации политических интересов. И часто после избрания депутатом не спешат реализовывать данные обещания. Поэтому политика профсоюзов в отношении данной категории потенциальных избирателей должна быть взвешенной, осторожной и избирательной.

Затронув тему выборов и участия в них профсоюзных организаций необходимо отметить не слишком активное участие в выдвижении кандидатов из числа профсоюзных лидеров. При этом практика проводимых в течение последних лет избирательных кампаний показывает, что кандидаты от профсоюзов баллотируются преимущественно на уровне муниципальных образований. Однако опыт борьбы за социальные права показывает необходимость активного участия в выборах различного уровня.

Профсоюзы должны расширять свое представительство в выборных законодательных органах всех уровней, что позволит не только полноценно участвовать в разработке законодательных и иных нормативно-правовых актов, но и последовательно и целенаправленно расширять осуществляемую политику по защите прав и социально-экономических интересов людей, способствовать развитию гражданского общества.

Следует отметить слабую систему обучения профсоюзных кадров, молодежи и слабую систему информирования граждан о деятельности профсоюзов. На периферии профсоюзные организации слабы, необходимо проводить обучающие семинары, конференции для них. В ХКООП отсутствует даже учебно-методический отдел, который занимался бы организацией данных мероприятий.

Анализ практик взаимодействия профсоюзов и органов власти дает основания говорить о том, что профсоюзам еще не удалось стать силой, способной на равных строить отношения с органами власти. В процедурных рамках взаимодействия им не удалось добиться радикального улучшения положения трудящихся, и, следовательно, снижения социальной напряженности.

В качестве основных направлений совершенствования деятельности Хабаровского краевого объединения организаций профсоюзов по снятию социально-политической напряженности следует внести следующие предложения:

– усилить разъяснительную работу среди работодателей о необходимости создания в организациях, на предприятиях и учреждениях профсоюзных организаций, заключения и реализации коллективных договоров;

– обеспечить безусловное выполнение обязательств краевого трехстороннего соглашения, краевых, городских, отраслевых и межотраслевых соглашений, коллективных договоров, строгое соблюдение заключения коллективных договоров каждой профсоюзной организацией, а также усиления контроля за выполнением рекомендаций краевой трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений;

– выработать рекомендации, определяющие меры по взаимодействию органов власти, предприятий, организаций и учреждений всех форм собственности с профсоюзами;

– принять сбалансированные, соответствующие сложившейся социально-экономической ситуации соглашения на различных уровнях и использовать их в качестве основы для ведения переговоров по заключению коллективных договоров в организациях;

– повысить активность участия в выборах органов власти всех уровней, выдвижение и избрание профсоюзных кадров и актива на выборные должности, конструктивное взаимодействие с политическими партиями и движениями, поддерживающих цели и задачи профсоюзов;

– увеличить численность членов профсоюзов за счет усиления мотивации профсоюзного членства, применяя меры морального и материального поощрения, привлекать в профсоюзы молодежь;

– усовершенствовать информационное обеспечение деятельности профсоюзов, внедрить современные информационные технологии;

– необходимо укрепление организационного единства крайпрофобъединения, его членских организаций.

Только на основе социального партнерства, взаимного учета интересов работников, работодателей, органов власти, достойной оценки честного труда возможно качественное развитие экономики и на этой основе рост благосостояния населения края.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что профсоюзы в России могут стать жизненно важными элементами и гарантами демократии, выразителями интересов и мнений своих членов, и общества в целом. Однако пока деятельность профсоюзов является живой иллюстрацией к «железному закону олигархизации» политолога Р. Михельса: «Еще более резко, чем в политической партии, господствующий характер вождей и их стремление управлять организациями по олигархическому принципу проявляются профсоюзном движении...»

Список литературы:

1. Башмаков, В. И. Что препятствует профсоюзам стать полноценными субъектами трудовых отношений? // Общество и экономика. 2000. № 3. С. 23 – 30.
2. Беляев, А. В. Развитие современного профсоюзного движения как фактор становления гражданского общества : социальный аспект // Власть и управление на Востоке России. 2007. № 3. С. 113 – 120.
3. Беляев, А. В. Роль профсоюзов в нормотворческом процессе и в системе взаимоотношений с органами законодательной власти в гражданском обществе // Власть и управление на Востоке России. 2006. № 6. С. 120.
4. Васильев, В. Н. Органы власти и профсоюзы, пути взаимодействия // Государственная служба. 2005. № 2. С. 68.
5. Ермилова, Н. П. Права и гарантии деятельности профессиональных организаций: обзор международных стандартов, российского законодательства и судебной практики // Трудовое право. 2007. № 9. С. 21.
6. Иванова, В. А. Массовая тревожность россиян как препятствие интеграции общества // Социс. 2005. № 2. С. 24.
7. Миловидов, Ю. С. Профсоюзы на службе у кого? // Государственная служба. 2001. № 1. С. 43.
8. Сенников, Н. М. Теория и практика разрешения споров с участием профсоюзов // Трудовое право. 2007. № 8. С. 70 – 85.
9. Соколов, О. В. Воздействие профсоюзов на процесс преодоления бедности среди работников // Уровень жизни населения регионов России. 2004. № 12. С. 68.
10. Уровень жизни населения // [http:// khabstat.ru](http://khabstat.ru).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Бочарникова Е.Д.

СКРЫТАЯ РЕКЛАМА В ПРЕССЕ

О многих событиях, происходящих в мире, стране, городе или на соседней улице члены общества сегодня чаще всего узнают из СМИ.

Журналистику называют творчеством, так как это субъективная деятельность, направленная на открытие качественно нового, на формирование ценностей, мировоззрения. Но в эпоху доминирования рыночной экономики информация все чаще проходит не только творческую обработку, но и коммерческую.

Возникшее сравнительно недавно понятие скрытой или косвенной рекламы свидетельствует о том, что в эпоху доминирования рыночной экономики информация все чаще проходит коммерческую обработку.

Скрытая реклама – это материал, составленный по заказу рекламодателя для ненавязчивого продвижения товара, услуги, персоналии, партии или для формирования общественного мнения через телевидение, прессу и другие развлекательные и информационные каналы распространения за вознаграждение без указания на коммерческое происхождение.

Существует множество каналов распространения рекламной информации. Мы рассматриваем прессу не только как наиболее долговечный источник, но и широко используемый потребителями различных сфер деятельности.

Реклама является основным источником дохода как телевидения и радио, так и прессы. Соответственно часто газетные страницы «пестрят» рекламными сообщениями, что приносит стабильный доход редакциям, но раздражает читателей. К тому же, так как

многие потребители скептически относятся к рекламе, она превращается в бесполезно потраченные средства. Таким образом, многие редакторы идут на соглашение со своим рекламодателями, по которому газета «облагораживает» свои выпуски рекламой, оформленной статьей, а рекламодатели получают авторское произведение, заверяющее читателей в совершенстве их продукта без формальной подписи «реклама».

Однако в соответствии со ст. 16 Федерального закона «О рекламе» «Размещение текста рекламы в периодических печатных изданиях, не специализирующихся на сообщениях и материалах рекламного характера, должно сопровождаться пометкой «реклама» или пометкой «на правах рекламы»¹.

Чтобы увидеть скрытую рекламу, необходимо суметь отличить статью от рекламного материала.

Можно выделить 3 главных фактора для оценки публикации на предмет соответствия газетному жанру статьи:

1. Формальный – форма статьи, её композиционные узлы.
2. Содержательный – поставленные в статье вопросы, проблемы, их социальная значимость.
3. Оценочный – наличие анализа ситуации, противоположных точек зрения, выбора.

Косвенная реклама используется в различных сферах. Очень популярна скрытая политическая реклама и реклама в бизнесе, чаще всего их можно найти в региональных вкладах наших газет.

Важно научиться отличать журналистское творчество от коммерческих ходов. Чем осведомленнее станут люди, тем уважительнее будут относиться к ним те, кто сейчас их обманывает. И, возможно, если «рекламщикам» и журналистам не придется «изворачиваться», они потратят усилия на то, чтобы повысить качество работы.

¹ О рекламе : ФЗ от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ // www.consultant.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Ваганов С.К.

**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОЛЛАБОРАЦИОНИЗМА
В ГОДЫ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ**

Коллаборационизм (фр. *collaboration* – сотрудничество) – в юридической трактовке осознанное и добровольное сотрудничество с врагом в его интересах и во вред своему государству или союзных с ним стран, является преступлением против государственной власти; во время вражеской оккупации приравняется к военному преступлению. Естественно, что с юридической точки зрения подобное преступление, каковым является коллаборационизм, невозможно оправдать. Но не только военные люди, но и гражданские лица становились коллаборантами и сотрудничали с врагом на оккупированной им территории, становясь либо старостой села, либо полицаем.

Можно выделить несколько причин данного явления. Во-первых, самое простое объяснение - трусость и страх за собственную жизнь. Однако никто, кроме переживших то же самое, не имеет права судить этих людей. Никто не знает, как он сам повел бы себя в данной ситуации: остался бы верен Родине или занялся спасением своей жизни. Во-вторых, люди спасали свои семьи. Нередко русские мужчины становились полицаями во имя спасения своих жен и малолетних детей, чтобы дать им хоть какую-то защиту от немцев, ведь семьи полицаяв не подвергались гонениям со стороны захватчиков. И им было неважно, что о них думали односельчане, поскольку речь шла о жизни близких им людей. В-третьих, некоторые старосты, которые соглашались на сотрудничество с оккупантами, совершали этот шаг только ради того, чтобы хоть как-то облегчить жизнь своих соседей, защищая их перед немцами.

Изучая коллаборационизм, необходимо различать два его вида: военный и гражданско-экономический. Как бы странно это ни звучало, но большее распространение получил последний вид сотрудничества. Находясь на оккупированной территории, местное население было вынуждено взаимодействовать с немцами. И порой очень сложно выявить ту грань, которая отделяет простое взаимодействие с оккупационными властями от сотрудничества с ними. Формально и потенциально гражданский коллаборационизм питал все остальные формы сотрудничества. При всей спорности проблемы, на наш взгляд, определенно можно говорить о коллаборационизме, когда речь идет об участии представителей местного населения в осуществлении власти на оккупированных территориях.

В представлении большинства наших соотечественников действия фашистов воспринимаются однозначно: убийства мирных жителей, повсеместные грабежи, террор и подавление. В сущности, именно так и было, но в то же время в прифронтовых районах часть немецкого офицерства хорошо понимала необходимость как сотрудничества с местным населением, так и пресечения мародерства, которое угрожало разложением армии. Безусловно, немецкое военное командование должно было продумать политику в отношении мирного населения тех территорий, которые планировалось завоевать.

Сельское и городское население на оккупированной территории тщательно регистрировалось. Примечательно, что в качестве основного документа, удостоверяющего личность, сохранялся советский паспорт. Бургомистры и старосты обязаны были представить германскому командованию списки населения. При этом они лично отвечали за благонадежность всех тех людей, которых они внесли в эти списки. Те же, кто в список не попадал, отправлялись в лагеря для гражданских пленных или в рабочие колонны при тыловых армейских частях. Так что от населения, желающего остаться на своих местах (а таковых было большинство), сразу же требовалось проявление лояльности.

На прифронтовые районы юрисдикция гражданских властей не распространялась. Здесь вся власть принадлежала германскому военному командованию. Прифронтовая полоса делилась на две основные зоны. Во второй зоне запрещалось не только передвижение, но и появление на улице с наступлением сумерек. Выход в поле во второй зоне осуществлялся под конвоем немецких солдат. Из первой зоны, непосредственно примыкавшей к фронту, все население принудительно выселялось в тыл и размещалось в специальных лагерях. Любой местный житель, появившийся в первой зоне, мог быть расстрелян на месте без выяснения причин.

Бывшим владельцам немцы возвращали только мелкие мастерские и кустарные предприятия. Так, с приходом немцев некоторые раскулаченные в 1930-е гг. крестьяне стали возвращаться в родные места, где им разрешали забирать назад свои бывшие мельницы, маслобойни и тому подобные объекты. Однако германские власти категорически запрещали раздел колхозных земель, скота и имущества. В целях быстрее проведения уборочной кампании и осеннего сева 1941 г. немцы, напротив, стремились сохранить коллективные формы ведения хозяйства на селе, но при этом тонко играли на желании крестьян обладать собственным хозяйством. Нельзя не признать, что хотя и не повсеместно, но немцам удалось наладить работу сельского хозяйства и заинтересовать крестьян в сотрудничестве с германскими властями.

Для привлечения к работе городского населения немцы устанавливали дифференцированную шкалу оплаты по факту наличия образования: чем выше было образование, тем выше заработок. В зависимости от региона, зарплата менялась, но приблизительное соотношение выдерживалось на всей оккупированной территории. Указанные меры не распространялись на еврейских рабочих.

Первоначально германские власти не заботились о налаживании торговли и общепита. Но как только стало ясно, что война затягивается, ситуация изменилась, и власти начали активно поддерживать частную инициативу в сфере торговли. Для того чтобы открыть свое «дело», требовалось получить патент. Конкуренция была достаточно высокой, поскольку патент давал весомые привилегии: его обладатель не мобилизовывался на работы и не мог быть вывезен в Германию. В ряде крупных городов немцы для населения создавали специальные бесплатные столовые, право на посещение которых имели инвалиды и многодетные семьи.

В любом случае гражданскому населению приходилось сотрудничать с германскими властями. Перейти от нейтрального взаимодействия к более тесному в тех условиях было очень просто. В какой-то степени экономический коллаборационизм был неизбежен, а иногда и вынужден.

Современные исследования, основанные на тщательном анализе исторических документов, утверждают, что гражданский коллаборационизм носил едва ли не повсеместный характер. Практически в каждом населенном пункте немцы находили людей, которые добровольно или по принуждению шли на сотрудничество с ними. Требуется, конечно, изучать, в какой степени это было обусловлено предшествующей советской политикой, однако отнюдь не всегда с германской администрацией сотрудничали только недовольные советской властью, раскулаченные, уголовники и др.

Проблема коллаборационизма требует еще длительного изучения, привлечения значительного корпуса различных источников. Нынешний уровень изученности позволяет

утверждать, что именно ход военных действий и крах плана «Барбаросса» заставили немцев бороться за коллаборационизм населения, особенно славянских регионов. Однако во многих случаях время и инициатива гитлеровцами были уже упущены.

Реакция германских властей на добровольное сотрудничество населения значительно отличалась в зависимости от территории, коллаборационизм в военной и политической сферах сознательно ограничивался немецким командованием. Гражданский коллаборационизм был распространен повсеместно, в какой-то степени он был вынужденным, но мог приобретать далеко не безобидные формы и перерастать в военно-политическое сотрудничество.

Тем не менее ни на начальном этапе войны, ни в последующие годы коллаборационизм не играл и не был способен играть сколько-нибудь существенной роли, которая могла бы способствовать укреплению позиций немецких оккупационных властей или обеспечению вермахту перевеса в боях с Красной Армией.

При всей противоречивости феномена советского коллаборационизма трудно уйти от обсуждения двух принципиальных вопросов. Первый из них касается бытующего еще утверждения, согласно которому, будь фашисты помягче, относись они к славянам, как к «братьям», то у них и не возникло якобы особых сложностей, и с помощью народов СССР они легко могли бы свергнуть советский режим. Но Германия напала на СССР вовсе не для того, чтобы сменить там неудобное правительство. Нацистская империя могла существовать только за счет подавления и уничтожения других народов. В силу самой своей сути нацизм просто не мог проводить никакой иной политики.

Второй вопрос связан с распространенным на Западе мнением о том, что, если бы генералу А.А. Власову позволили, он смог бы, используя недовольство населения сталинской политикой, создать многомиллионную армию. Однако нацисты противодействовали этому, и поэтому населению пришлось выбрать Сталина. В связи с этим коллаборационисты, которых теперь все чаще отождествляют с действительными жертвами сталинизма, превращаются в фигуры поистине трагического масштаба, оказавшиеся между двух смертельных огней – гитлеровской и сталинской тиранией. Однако на самом деле речь шла не о схватке между двумя тиранами, а о самом существовании нашего народа. Кроме того, в мировой истории вообще очень трудно найти такую войну, в которой бы агрессор преследовал цель сделать свою жертву более счастливой и свободной. Тем более дико предполагать, что такую цель могли преследовать нацисты, никогда не скрывавшие своего стремления к установлению мирового господства «арийской расы».

Поэтому коллаборанты – отнюдь не те фигуры, которых стоит возводить на пьедестал. Это в равной мере оскорбляет память и о тех, кто погиб, спасая Родину от нацистского порабощения и геноцида, и о тех, кто стал жертвой сталинских репрессий.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Костюк А.А.

ТЕМА ФИНАНСОВ В ТВОРЧЕСТВЕ В.В.МАЯКОВСКОГО

Вашу мысль, мечтающую на размягченном мозгу,
Как выжиревший лакей на засаленной кушетке,
Буду дразнить об окровавленный сердца лоскут –
Досыта изъиздеваюсь, нахальный и едкий.
В.В.Маяковский, «Облако в штанах»

Великие люди являются великими потому, что приоткрывают для нас, «простых смертных», неведомую нам доселе Мудрость, частицу Вселенского Разума, или, если позволите, частицу Бога. «Вначале было слово (логос)», – именно так начинается Новый завет, греческое же «логос» в оригинале означает одновременно и слово, и смысл, и мудрость.

Владимир Владимирович Маяковский – гениальный поэт. По силе таланта и размаху литературной деятельности Маяковский принадлежит к числу титанических фигур русского искусства. Его поэзия – художественная летопись нашей страны в эпоху Великой Октябрьской революции и построения социализма.

При том, что существуют люди, которые не любят его стихи, даже боятся их, при всем этом такие люди обязательно уважают творчество Маяковского, пусть и не признаваясь себе. Именно это имел в виду Маяковский, говоря о своих стихах в своей последней поэме «Во весь голос»: «Вы с уважением ощупывайте их, как старое, но грозное оружие». Но для тех, кто понимает и любит стихи Маяковского, –

для нас с вами – открывается неповторимый по силе и яркости мир его поэтического и человеческого таланта.

В своем творчестве Маяковский не обошел стороной ни одной жизненной темы. Он мог быть и потрясающе лиричным, говоря о любви, и умудренным жизнью философом, но чаще всего, конечно же, он был «агитатором, горланом-главарем». В настоящей статье мы бы хотели осветить некоторые моменты в творчестве и жизни Маяковского, в которых отразилась одна из чрезвычайно важных для всех нас тем – тема финансов. Быть может, Маяковскому как финансисту еще предстоит внести свой вклад в созидание мировой финансовой справедливости?

Владимир Маяковский родился 7 июля 1894 года в Грузии, в селе Багдады (ныне пос. Маяковский). «Или 1893 – мнения мамы и послужного списка отца расходятся. Во всяком случае, не раньше...» – пишет сам Маяковский в автобиографии, названной «Я сам». К финансовой математике у него сформировалось отношение уже в детстве: «...Учила мама и всякоюродные сестры. Арифметика казалась неправдоподобной. Приходилось рассчитывать яблоки и груши, раздаваемые мальчикам. Мне ж всегда давали и я всегда давал без счета. На Кавказе фруктов сколько угодно...»

Среди стихотворений Маяковского сразу же можно отметить одно замечательное само по себе, и имеющее непосредственное отношение к нашей теме, – это «Разговор с фининспектором о поэзии». Причиной его написания послужило то, что Маяковского среди прочих представителей «вольных профессий», в середине 1920-х государство обязало уплачивать налог «пятьсот в полугодие и двадцать пять за неподачу деклараций». Это глубоко возмутило «поэта-рабочего», при том что он никогда не был мелочным в денежных вопросах.

В «Разговоре» поражает профессионализм, с которым Маяковский рассуждает о финансах:

...Труд мой любому труду родствен.
Взгляните – сколько я потерял,
какие издержки в моем производстве
и сколько тратится на материал.

Маяковский говорит и о таких чисто финансовых вещах, как вексель («говоря по-вашему, рифма – вексель, учесть через строчку – вот распоряжение»), амортизация («Все меньше любитя, все меньше дерзается и время лоб мой с размаху крушит. Приходит страшнейшая из амортизаций – амортизация сердца и души...»), баланс («Подведите мой посмертный баланс! Я утверждаю и – знаю – не налгу: среди сегодняшних дельцов и пролаз я буду – один! – в неоплатном долгу...»). И еще:

...Поэт всегда должник вселенной,
Платящий на горе проценты и пени.

Увы, не потеряют свой смысл применительно к любой области и такие строки, сказанные Маяковским в «Разговоре» о поэзии:

...Конечно, различны поэтов сорта.
У скольких поэтов легкость руки!
Тянет, как фокусник, изо рта
И у себя и у других.
Что говорить о лирических кастратах?!
Строчку чужую вставит – и рад.
Это обычное воровство и растрата
Среди охвативших страну растрат.

К счастью, есть и такие строки, и они тоже никогда не потеряют значение для любой области деятельности человека:

...Поэзия – та же добыча радия.
В грамм добыча, в год труды.
Изводишь единого слова ради
Тысячи тонн словесной руды.
Но как испепеляюще слов этих жжение
рядом с тлением слова-сырца.
Эти слова приводят в движение
тысячи лет миллионов сердца.

Раннее творчество Маяковского (1911 – 1914 гг.), а также его стихи периода революции и Гражданской войны, проникнуты презрением и ненавистью к буржуазии – тогдашней финансовой олигархии: «Я жирных с детства привык ненавидеть, за обед себя продавая...», «Вам ли, любящим баб да блюда, жизнь отдавать в угоду?!».

Позже Маяковский несколько смягчил внешнее свое отношение к иностранным буржуям, исходя из экономической необходимости для государства, но при этом никогда не отступал от своих взглядов («Универсальный ответ»):

...Если концессией или чем прочим
Хотят на шею насесть рабочим, –
наш ответ:
нет!
А если взаимно, вскрыв мошну тугую,
предлагают: – Давайте честно поторгуюем! –

всегда

ответ: да!

В 1924 – 1925 гг. Маяковский побывал в США, странах Латинской Америки, в Европе. Свои впечатления он выразил в очерке «Мое открытие Америки», а также в сборниках «Стихи об Америке», «Париж».

Главы «Нью-Йорк», «Чикаго», «Детройт» из очерка «Моё открытие Америки» – вот профессиональная с экономической точки зрения характеристика, данная Маяковским тогдашним США. («Я люблю Нью-Йорк в осенние деловые дни, в будни... Я ненавижу Нью-Йорк в воскресенье...»).

Интересен портрет «настоящего американца»:

«Страна долларов – это знает каждый ученик. <...> Скупые? Нет... <...> В отношении американца к доллару есть поэзия. Он знает, что доллар – единственная сила в его буржуазной стране (в других тоже)... <...> Бог – доллар, доллар – отец, доллар – дух святой...

При встрече американец не скажет вам безразличное: – Доброе утро. Он сочувственно крикнет: – Мек моней? (Делаешь деньги?) – и пройдет дальше...

Американец не скажет расплывчато: – Вы сегодня плохо (или хорошо) выглядите. Американец определит точно: – Вы смотрите сегодня на два цента. Или: – Вы выглядите на миллион долларов.

О вас не скажут мечтательно, чтобы слушатель терялся в догадках, – поэт, художник, философ. Американец определит точно: – Этот человек стоит 1 230 000 долларов».

Нельзя не упомянуть один факт, имеющий отношение к рассматриваемой теме. Это встреча Маяковского с американским писателем Теодором Драйзером, автором гениального романа «Финансист» (из «Трилогии желания»). Эта встреча произошла во время посещения Драйзером Советского Союза в 1920-х гг. и описана им в очерке «Драйзер смотрит на Россию». Уже впоследствии, в 1946 г. в возрасте более 70 лет, за год до своей смерти, Драйзер вступит в Коммунистическую партию. При этом он говорил, что СССР уже сделал для простого человека больше, чем какое-либо другое государство за всю историю.

Не стоит удивляться, что Маяковский имел столь глубокие познания в области финансов. Получив «официальное» образование в два класса гимназии и неоконченное училище живописи, Маяковский при этом знал весь «Капитал» К.Маркса, он мог наизусть цитировать целые его страницы. (Напомним, что за свою пропагандистскую деятельность Маяковский провел 11 месяцев в камере Бутырской тюрьмы, будучи в возрасте 16 лет.) Маяковский много ездил по городам России, выступая перед

рабочими на заводах и фабриках. Ему как никому другому была известна «производственная тематика», и поэтому в финансах он разбирался прекрасно.

На одной из публичных встреч Маяковскому задали едкий вопрос: «Маяковский, а почему вы всегда ставите в центре своё Я?» Маяковский, не задумываясь, ответил: «Потому что в центре – виднее», – и добавил: «А вообще не стоит забывать, что Я – это гражданин Советского Союза». Раздался гром аплодисментов.

И в заключение хочется привести высказывание Маяковского, которое сейчас является, как никогда, актуальным, хотя было сказано им уже почти 100 лет назад (в статье «Читатель!»): «...Рыночный спрос становится у многих мерилom ценности явлений культуры, ... а мерило спроса часто заставляет людей искусства заниматься вольно и невольно простым приспособлением к сквернейшим вкусам...»

Благо, у нас есть и будет настоящая культура. Искусство, под которым, говоря словами Маяковского, «мы себя чистим».

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Малеева Е.О.

ИСКУССТВО В РЕКЛАМЕ

«Охота бизнесменов за способами увеличения продаж ведет их на дикую, неосвоенную территорию - в область человеческого бессознательного». Пятьдесят прошедших лет не очень изменили место сражений за покупателя. Поменялись только орудия. В арсенале современных рекламистов и маркетологов целая палитра психологических шаблонов и трафаретов, по которым и строятся практически все рекламные обращения к потребителю

Как же сделать сильную рекламу? То есть ту, которая могла бы произвести заметное влияние на человека? И заранее рассчитать и спрогнозировать «силу» и «впечатление»? Эти вопросы, если отнестись к ним достаточно серьезно, являются центральной проблемой творческой рекламы. Известно, что реклама воздействует через рациональную сферу (убеждение, «разум») и через сферу неосознаваемую (область эмоций и подсознания).

Искусство прогнозирования состоит в выборе именно тех факторов, влияние которых будет решающим. Один из способов прогнозирования эмоционального эффекта и долгосрочного впечатления от рекламы – это метод, построенный на использовании универсальных механизмов психики. Речь идет об универсальных («архетипических») сюжетах и универсальных («архетипических») ролях. Это «кирпичики» картины мира, которую строит в своей душе каждый человек. Внедряя их в рекламу, вероятность продать товар возрастает во много раз.

Универсальные мифы называются архетипами. Архетипы «взяты на вооружение» передовыми исследовательскими и рекламными агентствами во всем мире. Соответствие

индивидуальности бренда определенному архетипу признано ключевой составляющей успешности компаний, политиков и деятелей культуры мирового уровня.

Техника использования этого метода проста: надо найти, стилю какого сказочного героя соответствует то, что нужно сообщить в рекламе. Затем постараться сделать рекламу такой, чтобы она оказалась «параллельной» найденному сказочному сюжету. А потом — это самое важное — надо проверить результат через сказку.

Сказки и реклама имеют много общего. Они создают призрачный мир, одновременно похожий на привычную реальность и в то же время иной. Этот особый мир существует по законам, которые неуловимо знакомы каждому, и иногда он кажется даже более «настоящим», чем проза обыденной жизни. И еще этот мир похож на мир сновидений...

А сновидение, как известно, наиболее интимное выражение глубины человеческой психики, и образы (картинки) в снах — фантастичные или реальные — идеальная проекция тайных желаний души... Перефразируя известную фразу философа Ивана Ильина («сказка — это сон, приснившийся нации»), можно сказать, что «реклама - это сон, приснившийся потребительскому обществу». В «идеальном» пространстве рекламы весь мир товаров и услуг и их производство предстают в их идеальном качестве, для идеальных потребителей... Это мир «детского», мифологического восприятия мира...

Например, видеореклама продуктов питания рассказывает безусловно сказочные истории о том, что хорошего может произойти: «Съел Snickers — и порядок», «Делай, что тебе хочется вместе с шоколадом «Vispa». Прелестная Девочка приезжает к Принцу (Петеру) в Германию, и они радостно едят йогурт... Действие происходит в прекрасной Стране Вечного Лета... Где зеленая трава, веселые люди и животные.

«Сказочные» элементы производят сильное впечатление на российского массового потребителя. Но в прямом использовании сюжетов есть риск, они требуют точности исполнения, при нарушении этого принципа реклама воспринимается как пародия или просто негативно.

Кроме использования в рекламе отдельных архетипов можно обратиться к сценарию, в котором последовательно будут сменяться архетипические темы. Эти сценарии воплощены в мифах и народных сказках. Техника использования этого метода проста: необходимо подобрать сказочный сюжет, стиль которого соответствует тому, что нужно сообщить в рекламе. Затем создать рекламное сообщение «параллельно» найденному сюжету. И наконец, проверить результат через сказку

Можно выделить следующие наиболее распространенные архетипические сценарии.

ЗОЛУШКА. Герой или героиня встречаются своего Принца или Принцессу, благодаря волшебному подарку, сделанному доброй феей. Эта тема очень популярна в рекламе средств против прыщей и перхоти.

ВОЛШЕБНЫЙ ПОМОЩНИК. Кто-то (или что-то) помогает Герою в сложной ситуации. Это Мистер Proper и маргарин Delmi, доктор Мом и Калпол. Чаще всего этот сценарий используется в рекламе лекарственных средств и бытовой химии.

ИЗБЕЖАНИЕ ОПАСНОСТИ. Другой вариант названия – «Борьба с людоедом». Основная идея сценария – спасение от неприятностей благодаря находчивости или специальному приспособлению. Очень удачно этот сценарий был воплощен в рекламе жевательных конфет Mentos «Свежее решение».

УМНЫЙ И ГЛУПЕЦ. При использовании этого сценария реклама должна содержать явное противопоставление («жители Вилла Рибо и Вилла Баджо») и четкий вывод («А если нет разницы – зачем платить больше»). Этот список можно продолжать еще долго. Главное – помнить о том, что эффективность рекламного сообщения будет зависеть от соблюдения внутреннего принципа построения сюжета. Человеческое подсознание безошибочно распознает любую фальшь и несоответствие. Но при попадании в точку результат не заставит себя ждать

АРХЕТИП ГЕРОЯ. Той же цели служит серия рекламных роликов компании «J7» («быть героем может каждый»), в которых «зрители» смотрят на приключения участников проекта «Последний герой» и пытаются их повторить, а помогает им в этом «энергия» сока «J7». Мифологема спасителя используется и в рекламе, когда женщину спасает от головной боли (которая изображена в виде ада) «спаситель»-лекарственное средство.

Разберем серию рекламных роликов продуктов марки «Чудо» компании «Вимм-Билль-Данн». Сквозной слоган – «Страна чудес молочных». Её можно назвать «тридесатым царством». В этом царстве имеются прекрасные сады, луга, плодоносящие деревья. Царство связано с горизонтом. Это описание весьма похоже на первые кадры рекламных роликов кампании, в которых мы видим просторные луга; дом героев рекламных сообщений окружает прекрасная природа.

Как пишет исследователь волшебных сказок В. Пропп в книге «Исторические корни волшебной сказки», «тридесатое царство», имеет какую-то связь с солнцем. Оно может, например, находиться на небе, где солнце. Вспомним теперь, что в одном из роликов на небе показаны ингредиенты продуктов «Чудо», причем с неким сказочным колоритом.

Солнце в архаическом сознании бывает связано с золотом. Все сколько-нибудь связанное с тридесатым государством может принимать золотую окраску. Окраска солнечного царства в волшебных сказках всегда золотая. В сказках предметы, которые нужно достать из тридесатого царства, почти всегда золотые. Это утка-золотые перышки, золоторогий олень, золотая клетка Жар-птицы и т. п. Мифологема золота используется в большом количестве телевизионных рекламных обращений. Во-первых, сами названия продуктов: чай «Золотая чаша», кофе «Nescafe Gold» (причем в одном из роликов говорится про «золотую мечту»). Вспомним также курочку-рябу, которая несла золотые яички и из них получался удивительный майонез. В одном из рекламных роликов масла «Злато» напрямую говорится, что продукты после использования масла «Злато» становятся «золотыми»; слоган («Масло «Злато» на чудеса богато!») упоминанием «чудес» сходен с рекламной кампанией продуктов «Чудо».

В роликах продуктов «Чудо» несколько раз говорится о том, что продукты «Чудо» – это иная «чудо-страна», по Проппу – «небывалое государство»; слова «Чудо», «чудесно» и т. п. употребляются в каждом ролике по несколько раз («У нас гости» – «Чудесно»). Следовательно, продукты «Чудо» принесены из иного мира и обладают сакральными функциями. Адресат проникается доверием к «чудо»-продуктам. Так, можно сказать, что данная рекламная кампания грамотно использует несколько связанных между собой мифологем и добивается желаемого воздействия.

Далее в сказках самой обитательнице тридесатого государства, царевне, всегда присущ какой-нибудь золотой атрибут. Если упомянуты её волосы, они всегда золотые. Здесь можно упомянуть о том, что волосы главной героини рекламной кампании имеют золотистый оттенок. Именно по её инициативе в одном из рекламных роликов на небе проявляются составляющие «чудо»-продуктов. Но, по В. Проппу, тридесатое царство является «страной обилия». «Там хранятся силы, дающие...власть над природой, откуда их можно перенести в мир людей, этим можно добиться совершенного производства... На том свете перестают производить и работать, там только потребляют, и волшебные средства, приносимые оттуда, обеспечивают вечное потребление». Это близко к российской мифологеме о «молочных реках, кисельных берегах». В рекламе появляющиеся на небе продукты имеют сходство с этой мифологемой – облака в «глазури» и т. п. Эту же мифологему можно выделить в рекламе шоколада «Alpengold». Кроме использования мифологемы золота («Alpengold» – настоящее золото Альп»), здесь показаны шоколадные горы, по которым течет молочная река. Таким образом, создатель этого двадцатисекундного чуда, показывает, что, приобретая этот «неземной» продукт, вы приближаетесь к сказке, тем самым становитесь теми немногими, кому удалось

познать секрет блаженства. Иными словами, вы становитесь особенным, в силу того, что всего лишь приобрели продукт.

Подводя итог всему вышесказанному и проанализированному, хочется сказать, что, покупая название бренда, на самом деле мы покупаем его историю, четко выстроенную и так искусно поданную нам. Архетип (миф) (то, на чем основана любая грамотная реклама) доказывает, что для создания чего-то на самом деле шедеврального нужна хорошая подоплека, а если в роли неё выступает искусство, то при грамотном расчете рекламщиков, на экранах своих телевизоров мы будем лицезреть лишь качественные продукты.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Шашкин И.О.

ХРАМЫ ГОРОДА ХАБАРОВСКА: ИСТОРИЯ ВОЗРОЖДЕНИЯ

Присоединение во второй половине XIX в. территорий Приморья и Приамурья потребовало их быстрее закрепления за Россией. С этой целью началось активное заселение и освоение новых земель переселенцами из центральных районов России, а также церковное строительство¹. Нормативные акты различного уровня, начиная с указов императора, регламентировали учреждение новых епархий в регионе, определяли штаты священнослужителей, размеры ассигнований на их содержание. Такое внимание власти не было случайным, ведь Русская православная церковь до 1917 г. была важным механизмом в госаппарате и выполняла сугубо государственные функции: апология существующих порядков, ведение метрических книг, обучение и воспитание подрастающего поколения².

С приходом церкви на дальневосточную окраину страны началась закладка, строительство и освящение храмов. Первая церковь была возведена на берегу Амура в 1858 г. и освящена в честь святой Марии Магдалины епископом Камчатским, Курильским и Алеутским Иннокентием (Вениаминовым). Однако деревянная церковь через несколько лет начала разрушаться, в связи с чем, в 1868 г. её пришлось разобрать. Новая Иннокентьевская церковь была освящена в 1870 г. и действовала до 1892 года.

¹ Бакшеева Е. Б. Миссионерская деятельность православной церкви на российском Дальнем Востоке (к. XIX – н. XX вв.) // Приамурье – век двадцатый : мат-лы региональной научно-практической конференции. Благовещенск, 2008. С. 176.

² Религия и власть на Дальнем Востоке России : сб. док-в Государственного архива Хабаровского края. Хабаровск, 2001. С. 6.

В августе 1896 г. было принято решение о строительстве каменной Иннокентьевской церкви. Изящной архитектуры новый каменный храм с пятью золотыми куполами был освящен в 1898 году. В 1899 г. при Иннокентьевском храме начала свою работу приходская школа.

С 1886 по 1930 г. настоящим украшением города являлся каменный Успенский собор. В 1896 г. В.Ф. Плюснин пожертвовал храму список с известной иконы Албазинской Божьей Матери «Слово плоть бысть»¹. Успенский собор, находившийся в самом центре города, стал символом крепости русского духа и православной религии на дальневосточной окраине страны. Впоследствии в усыпальнице Успенского собора за особые заслуги перед Отечеством здесь был похоронен первый Приамурский генерал-губернатор Андрей Николаевич Корф (1884 – 1893 гг.).

История Христорождественского храма началась в 1901 году. Появление его напрямую связано с благотворительной деятельностью фонда имени императора Александра III. Обряд освящения церкви свершился 27 мая 1901 г. в честь Рождества Христова. Средства на её строительство в размере 10 тыс. руб. пожертвовал потомственный почетный гражданин П.И. Егоров². При церкви действовала церковно-приходская школа, на время занятий которой алтарь отгораживался раздвижной ширмой. Часто церковь называли «вокзальной» или «высылной», так как благодаря своему месторасположению, она часто принимала ссыльнопоселенцев.

В целом в начале XX в. в Хабаровске на 50 тыс. жителей было пять православных храмов и девять домовых церквей³. Закладка, строительство и освящение храмов представлялись дальневосточникам не только общественно значимыми событиями регионального масштаба, но и делом государственным. Однако, судя по всему, казенных средств не хватало. Поэтому достраивать храмы приходилось за счет добровольных пожертвований различных фондов, средств, собранных через подписку. Приметой того времени было то, что активным жертвователям выдавали специальные нагрудные знаки, а также золотые и серебряные жетоны. Очевидно, анонимность в благотворительности не способствовала росту пожертвований.

С установлением Советской власти в октябре 1917 г. церковное строительство в городе прекратилось, а затем началось массовое закрытие и даже разрушение церквей. Хотелось бы отметить, что такой процесс шел не только в нашем городе и регионе, а также по всей стране. Однако на Дальнем Востоке он имел свои особенности: во-первых, большинство культовых зданий были деревянными, поэтому их легче было

¹ Бурилова М. Ф. Икона возвращает общественную память // Словесница искусств. № 6. 2000. С. 17.

² Иванова О. И., Бакшеева Е. Б. Благотворительность на заре XX века // Словесница искусств. № 6. 2000. С. 35.

³ Давыдова С. Христианство на Востоке России // Словесница искусств. № 6 (2). 2000. С. 4.

переоборудовать под школу и культпросветучреждения. Во-вторых, в ходе закрытий, даже незаконных, местные администраторы не встречали серьезных препятствий и протестов населения. Сказывалась традиционная слабость позиций православия в регионе, меньшая приверженность населения к религии. В результате к середине 1930-х гг. все сельские храмы были закрыты, а в городах остались единицы. Так, если к лету 1925 г. в регионе насчитывалось 677 религиозных объединений, как правило, имевших культовые здания, то в мае 1936 г. их действовало только 14¹. Процесс закрытия и разрушения храмов был приостановлен с началом Великой Отечественной войны советского народа против фашистской Германии (1941 – 1945 гг.). Патриотическая позиция духовенства и верующих, занятая с самого начала войны, послужила основой потепления отношений между Советским государством и Русской православной церковью. На волне этого в нашем городе начали открываться культовые здания: в 1943 г. – храм Александра Невского, в 1945 г. – Христорождественская церковь. Позже процесс возвращения культовых зданий Русской православной церкви приостановился.

Новая волна храмостроительства и возвращения зданий Русской православной церкви, отнятых в 1930-е гг., началась во второй половине 1980-х годов. В 1991 г. Хабаровской епархии было возвращено здание Иннокентьевской церкви, в 2002 г., рядом с исторически местом, был построен храм Успения Божьей Матери. Появились и новые церкви, в частности грандиозный Спасо-Преображенский собор.

Таким образом, церковное возрождение, начатое в к. 1980-х гг., получило новый импульс. Первоначально процесс шел очень нелегко, однако поддержка власти и верующих позволили восстановить закрытые монастыри и церкви, построить новые. В настоящее время процесс поиска новых форм и методов развития сотрудничества региональных властей и организаций Русской православной церкви, играющих заметную роль в духовной и социально-политической жизни дальневосточников, продолжается.

¹ Религия и власть на Дальнем Востоке России : сб. документов Государственного архива Хабаровского края. Хабаровск, 2001. С. 10.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Булавина К.Ю.

**ПРОБЛЕМА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РСФСР
В 1920 – 30-Е ГОДЫ**

Миграционная история Дальнего Востока России является историей широкомасштабных переселений, поскольку хозяйственное освоение этой отдаленной и малолюдной территории требовало привлечения населения как из других регионов России, так и, правда, в меньшей мере, из-за её пределов.

В отличие от колонизации Сибири, заселение Дальнего Востока проходило целенаправленно, под контролем и при участии властей. Государство несло немалые расходы на переселение, развитие сельского хозяйства, проведение разного рода казенных работ (тогда как суть колонизации заключается в освоении новых земель за счет средств и сил колонистов). В итоге Российское государство получило богатый и во многом уникальный практический и теоретический опыт переселений¹.

Первые попытки массового организованного переселения были предприняты Советским государством в 1924 году. Однако поток переселенцев на Дальний Восток в 1923 – 1925 гг. был незначительным и не имел организованного характера. В целом с 1923 по 1926 г. на дальневосточную окраину страны переселилось всего 20 тыс. человек². В 1925 г. был утвержден план Дальневосточного экономического совещания, согласно которому в край за 10 лет (1926 – 1936 гг.) должны были переселиться 400 тыс.

¹ Трубин В. Исторический опыт миграционной политики России в Дальневосточном регионе // Миграционная ситуация на Дальнем Востоке и политика России. М., 1996. С. 59.

² Пикалов Ю. В. Переселенческая политика и изменение социально-классового состава населения Дальнего Востока РСФСР (ноябрь 1922 – июнь 1941 гг.). Хабаровск, 2003. С. 82, 83.

чел., причем $\frac{3}{4}$ переселяемых приходилось на сельское население¹. Насыщение края сельскохозяйственным населением позволило бы решить целый ряд задач. Во-первых, обеспечить территорию собственным продовольствием и сырьем, что дало бы стабильный уровень потребления сельхозпродукции несельским населением и сделало товары местного промышленного производства конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынках. Во-вторых, местное сельское население послужило бы источником поступления рабочей силы для промышленных предприятий, что дало бы толчок экономическому развитию территории.

Индивидуальное переселение на Дальний Восток было начато Советским государством в 1925/26 хозяйственном году, в условиях действия новой экономической политики (НЭПа). Одним из важных элементов государственной политики в области переселения на Дальний Восток являлся ряд льгот, которыми наделялись прибывающие в край². Первоначально наблюдался значительный рост переселения. Однако возникавшие трудности, а также отсутствие финансовых средств явились причиной замедления этого процесса. В результате переселенческая политика, проводившаяся Советским государством в 1920-е гг., оказалась малоэффективной. Реальное выполнение плана по заселению составило в среднем 27 % в год.

В начале 1930-х гг. была разработана новая переселенческая политика. Главным её содержанием являлось одновременное переселение сельскохозяйственного и промышленного населения. В промышленных переселениях на Дальний Восток участвовали выдвиженцы заводов. Направление на Дальний Восток кадровых рабочих в условиях острой нехватки квалифицированной рабочей силы по всей стране стало особенностью переселений 1930-х годов.

Еще одной формой переселения на Дальний Восток в 1930-е гг. продолжало оставаться переселение крестьян из центральных и западных районов СССР. Известное значение для заселения Дальнего Востока в 1930-е гг. имело переселение демобилизованных красноармейцев³. В целом с 1930 по 1937 г. на Дальний Восток было завербовано свыше 25 тыс. красноармейцев⁴. В то же время нерешенность целого ряда вышеназванных проблем вызвала обратный поток: из 25 тыс. завербованных в конце 1937 г. на Дальнем Востоке осталось не более 3 тыс.

¹ Лескова Т. А. Государственное регулирование миграционных процессов на юге Дальнего Востока России в 20 – 30 гг. XX в. Исторический опыт : автореф. дис. ... канд. ист. наук. Благовещенск, 2005. С. 15.

² Пикалов Ю. В. Очерк истории социального развития Дальнего Востока России в 1922 – 1941 гг. Хабаровск, 1999. С. 10.

³ Пикалов Ю. В. Указ. соч. М., 2003. С. 107.

⁴ Песков В. М. Миграционная политика тоталитарного государства на Дальнем Востоке в 30-е гг. XX в. // Миграционные процессы в Восточной Азии : тезисы докладов и сообщений (20 – 24 сентября 1994 г.). Владивосток, 1994. С. 17.

человек ¹. Однако ставка на формирование миграционного потока из числа демобилизованных воинов поддерживалась и в последующие годы.

Планы переселения были основной, но не единственной задачей, которую решало руководство страны. В 1930-е гг. советское правительство попыталось решить проблему закрепления мужского контингента на Дальнем Востоке. Опираясь на патриотический подъем молодежи, в 1937 г. государство инициировало женский миграционный поток, вошедший в историю страны под названием «хетагуровское движение». Однако из-за непродуманности, неподготовленности объявленная с великой помпой кампания стала проваливаться. В результате в соответствии с постановлением ЦК ВКП (б) от 25 ноября 1939 г. Оргкомитет Верховного Совета РСФСР по Хабаровскому краю постановил ликвидировать хетагуровскую комиссию при Оргкомитете Президиума Верховного Совета РСФСР, что фактически стало окончанием дальнейшего развития хетагуровского движения.

Рамки доклада не позволяют проанализировать и другие миграционные потоки, формировавшиеся государством для Дальнего Востока из весьма специфического контингента: спецпереселенцев, репрессированных, а также заключенных ГУЛАГа, усилиями которых были построены г. Магадан, порт Нагаево, автомобильные трассы и др. ² Как видим, этот миграционный поток также внес свою лепту в развитие Дальневосточного края.

В целом, несмотря на недостатки, переселенческая политика 1920 – 30-х гг. имела несомненный успех. Согласно результатам переписи населения 1939 г., население Дальнего Востока увеличилось по сравнению с 1926 г. почти с 1,6 млн чел. до 2,5 млн, что позволило уменьшить дефицит рабочих рук.

Сегодня приходится признать, что население Дальневосточного региона сокращается более высокими темпами, чем в целом по стране. Согласно оценкам, учитывающим прогноз ООН для всей России, Дальний Восток в наибольшей степени, чем другие территории страны пострадает от сокращения числа своих жителей за счет естественной убыли и миграционного оттока. В результате к 2050 г. численность населения уменьшится более, чем на треть, и составит около 4,7 млн чел, что фактически равно численности населения 1959 года ³. Поэтому, на наш взгляд, необходимо детально изучить опыт переселения на Дальний Восток, в том числе и в рассматриваемый нами период, особенно его положительные тенденции с целью решить проблему заселения этого важного региона страны.

¹ Там же.

² Славин С. В. Промышленное и транспортное освоение Севера СССР. М., 1961. С. 47.

³ Мотрич Е. Л. Население Дальнего Востока России. Владивосток – Хабаровск, 2006. С. 27.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Гайдук Е.Ю.

**ВЛИЯНИЕ НАУЧНОЙ МЫСЛИ РОССИЙСКИХ УЧЁНЫХ
20-Х ГОДОВ XX ВЕКА НА ТЕОРИЮ И ПРАКТИКУ МЕНЕДЖМЕНТА**

В связи с коренными изменениями в социально-политической жизни общества в 20-е годы прошлого века возникла необходимость соответствующей реорганизации производственных сил, отношений и производственного процесса в целом. Это послужило толчком к созыву Первой Всероссийской инициативной конференции по научной организации труда и производства, которая начала свою работу 20 января 1920 года. На указанной конференции был рассмотрен ряд важных вопросов: организация управления и его частей, рефлексология труда, организация работ в механическом производстве и др. Всё это положило начало, а позднее и широкое распространение таким понятиям, как «научная организация труда», «рационализация», «научное управление».

При разработке основ социалистического управления первостепенное значение было уделено накоплению и осмыслению теоретического материала, представлению различных моделей управления как систем. Следует отметить, что веяния того времени оставили отпечаток на их формировании. Большинство из них имели развитую административную организацию с центральной высокоорганизованной системой и периферийными комплексами, что впоследствии достаточно чётко прослеживалось в трудах ученых того периода.

Уже на первой конференции сложились противоречия в осмыслении сущности управленческих систем:

- полярное отношение учёных к тейлоризму (различные взгляды на гуманизацию и интенсификацию труда);
- осмысление процесса управления как сложной и открытой системы или же, как объекта непосредственного контроля производства;
- нахождение практического применения разработанных теорий.

На второй конференции, которая начала работу 10 марта 1924 г., были сформированы два блока: «Платформа 17-ти», представленная П. Керженцевым, И. Бурдянским, и «группа 4-х» (А. Гастев). Основной задачей конференции было определение прикладного значения молодой науки. «Платформа 17-ти» выступала за вовлечение широких масс населения в производство при жёстком административном контроле. «Группа 4-х», наоборот, придерживалась постепенного введения методов НОТ с определением слабейших мест экономики и дальнейшего распределения ресурсов.

На этом различие взглядов на проблему отечественного менеджмента не закончилось и в период с 1921 – 1930 годы сложились первые советские школы управления. Основной их задачей была, естественно, научная организация труда, но по её характеру и приоритетам в производстве эти течения существенно рознились.

Первым, одним из наиболее значимых течений была административная концепция Николая Андреевича Витке, которая заключалась в создании организационно-административной системы, обладающей «духом улья». При этом значительная роль отводилась администраторам-управленцам. Основным недостатком системы Витке заключался в отрыве сферы производственной от социально-экономической и политической.

Ещё одним важным направлением в развитии отечественного менеджмента можно выделить труды Платона Михайловича Керженцева, который концентрировал свои усилия на разработке вопросов управления как наименее изученных по сравнению с особенностями производственного процесса.

Выделялось также движение Александра Александровича Нольде, основой которого была разработка и реализация принципов научного управления производства:

- введение строгой плановости в работу всех предприятий;
- специализация отдельных процессов производства;
- введение чётких инструкций.

Институт техники управления под руководством Елены Фёдоровны Розмирович стал первым советским институтом, достаточно глубоко рассматривавшим проблему управления.

Представители ИТУ характеризовали управление как сугубо технический процесс, опирающийся на те же принципы, что и производственный. Они

стремились к полной автоматизации как производственного, так и управленческого труда, их точному учёту и планированию.

По мнению автора, наиболее яркий след в развитии отечественной управленческой мысли оставили учения А.К. Гастева и А.А. Богданова.

В мае 1921 г. под руководством Алексея Капитоновича Гастева был создан Центральный институт труда. Основной проблемой государства и управления было восстановление промышленности страны, однако, по мнению Гастева, сама задача была намного радикальнее, так как требовала полной реорганизации всей производственной структуры и, прежде всего, главной производительной силы – трудящегося.

Деятельность данного центра развивалась по четырём направлениям – техническому, хозяйственно-экономическому, психофизиологическому и педагогическому. Эти направления позволили выявить принципы, по которым ЦИТ стремился превратить труд из «тяжёлого ярма для рабочего» в положительный творческий процесс»:

- отказ от эмпирических методов управления производством и переходу к методу научного исследования;
- максимизация производительности каждого производственного комплекса;
- предварительный расчёт, прогноз и анализ всех факторов производства для ускорения производственного процесса;
- введение углубленного разделения труда среди основной массы рабочих и одновременное усиление роли административно-технического персонала на всех уровнях.

Методика ЦИТ была своеобразной «прививкой определённой организационно-трудовой бациллы каждому рабочему», получившей название «трудовая установка». Эта концепция заключалась не только в жёсткой организации рабочего места, инструктировании и строгом нормировании всех операций, но и психологической приспособленности и стремлении к постоянному совершенствованию каждого рабочего. Гастев и его соратники не скрывали, что главной их целью в данном аспекте было создание «человеческой машины», способной максимально интенсифицировать производство.

Особой вехой в трудах ЦИТ было создание идеи социальной инженерии, не имевшей аналогов в мировом менеджменте. Главным её элементом был человеческий фактор, который рассматривался не только и не столько как отношение рабочего к рабочему месту и ответственность перед выполняемым заданием, но и как отношение непосредственно к участнику производственного процесса. Эта концепция выделяла два объекта изучения – управление вещами и управление людьми. По мнению Гастева, «рабочий, управляющий станком, есть директор предприятия под названием «станок».

В этом заключена как высшая идея демократизации труда, так глубочайшее заблуждение учёных ЦИТ, так как управление производством – несравнимо более сложная деятельность, чем простые рабочие операции.

Что касается управленческой деятельности, то ЦИТ представляет менеджера как социального инженера, который:

- способен организовать производство, имея ограниченное количество ресурсов;
- коммуникабелен, активен, способен к групповой работе;
- умеет заражать персонал делом;
- обладает искусством распоряжаться, принимать управленческие решения.

Социально-инженерный подход ЦИТ определил, прежде всего, решающую роль человека в производстве: не просто как рабочего, обслуживающего технику, а как управляющего ею, накладывающего на неё свой личностный отпечаток профессионала.

Однако заблуждение о заниженной роли административного аппарата создаёт ложное впечатление о сложной структуре предприятия, в особенности управленческого сектора, деятельность которого опирается на сложный, многоступенчатый экономический анализ, взаимодействие со всеми звеньями производственной организации, персоналом и внешней средой. Возможно, это связано с влиянием политических сил того времени, потому что опорой той системы был пролетариат. Ввиду этого значительного упущения, труды ЦИТ не могут быть актуальны сегодня в полной мере.

Второе основное направление развития управленческой мысли в СССР в 1920-е гг. связано с именем А.А. Богданова (Малиновского). Его перу принадлежат работы, посвященные разработке *всеобщей организационной науки* – тектологии, *теории кибернетики*, определившей своё официальное возникновение как науки на несколько десятков лет, а также *теории систем и организаций*.

А.А. Богданов уже в классической гимназии зарекомендовал себя как мыслитель и общественный деятель, публикуя «записки» о влиянии природы на человека, о значении открытий и изобретений. В своих трудах он, прежде всего, опирался на писателей Чернышевского и Писарева, медиков-естествоиспытателей Сеченова и Тимирязева. Помимо науки, Богданов интересовался общественной жизнью, много писал о бессмысленности гражданской войны, а за активное участие в студенческом протесте в 1884 г. был отчислен, и диплом получил уже в Харьковском университете, на медицинском факультете.

В своём пристрастии к различным наукам, таким как экономика, медицина, естествознание А.А. Богданов сформировал свои основные идеи относительно тектологии, а именно:

- всё в природе, науке, технике, обществе и др. имеет общие черты;
- существуют организационные законы, по которым протекают процессы организации во всех сферах органического и неорганического мира, в работе стихийных сил и сознательной деятельности людей.

На основе этих тезисов Богданов подразделяет системы на организованные, неорганизованные, нейтральные (по степени организованности), централистические и скелетные (по степени централизации). Также учёный выделяет подсистемы, которые в совокупности с основной системой образуют комплекс.

Богданов писал, что «Тектологию не стоит смешивать с философией... Философия теоретически стремится найти единство опыта, а именно в форме какого-нибудь объяснения... Её тенденция – созерцание. Для тектологии единство опыта не «находится», а создаётся активно-организационным путём».

Многие идеи теории систем и по сей день используются в современной науке. Например, государство выделяется как самая устойчивая система как при неблагоприятных социально-экономических условиях, так как имеет самую мощную централизацию, так и при благоприятных, потому что в таком случае для неё более приемлема структура, основанная на самоуправлении, автономии, свободе действий.

Немаловажный вклад А.А. Богданов внёс в развитие кибернетики, ещё не существовавшей тогда науки. Он выделил её основные концепции, а именно кибернетику как науку, изучающую управляющие системы. Для того чтобы в системе протекали процессы управления, она должна быть динамической, то есть состоять из сложных элементов. Именно динамические системы и являются объектом изучения кибернетики, но при этом кибернетика изучает не сущность элементов, составляющих систему, а закономерности их функционирования. Кибернетика нашла применение во всех сферах общества, в органическом и неорганическом мире.

Тектология и кибернетика Богданова явились научными концепциями, опередившими своё время и сразу же подвергшимися критике со стороны власти, как правило, несправедливой. В основном это было непонимание сути и прикладной значимости трудов Богданова.

Исследования российских учёных в 1920-е г. оставили глубокий след не только в отечественном, но и мировом менеджменте. Причина этому – острая необходимость реорганизации структуры народного хозяйства в послереволюционный период. В этой реорганизации можно выделить два основных этапа. Первый – 20-е гг. (период нэпа), который характерен демократизацией общественной и экономической жизни, а следовательно, бурным развитием управленческой мысли, появлением новых идей.

Второй этап начинается в 30-е годы. В нём выделяются возрастание влияния партийного аппарата, критика РКП (б) многих учёных, конфликт науки и власти.

Собственно поэтому возникла проблема давления власти на учёных, которые оценивали управленческую деятельность как приоритетную. Фактически управление было сведено до одного уровня с обычным трудом. С этим и связано то, что развитие менеджмента как науки не получило широкого распространения в СССР, однако управленческая мысль 20-х гг. XX в. оказала огромное влияние и нашла практическое применение в мировом менеджменте и в сегодняшней России.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Дыба Н.А.

ФИНАНСОВЫЙ PR И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Финансовые связи с общественностью (PR) обретают всё большее значение в практике отношений компаний и организаций со своими потребителями. Мировой финансовый кризис, разразившийся в 2008 г., потребовал усиления в работе с потенциальными инвесторами.

Целенаправленное отношение с инвесторами (investor relations) возникло на высшем уровне управления компаний США в 1990-е годы. Оно способствовало планированию, позиционированию и оптимизированию, помогая прояснять состояние акций для финансового сообщества, в частности инвесторов ¹.

Основной задачей специалистов по отношениям с инвесторами является обеспечение достижения рыночной цены акций. Чем выше цена акции, тем меньше своих акций необходимо продать компании для привлечения необходимого капитала. Высокая цена акций компании позволяет привлекать капитал по более низкой цене. Такие отношения называются финансовым пиаром (financial relations), возникающие по поводу действительной либо предполагаемой эффективности вложенных или запрашиваемых средств.

Как полагает известный российский специалист по PR А.Н. Чумиков, субъектами таких отношений являются:

¹ Пашенцев Е. Н. Паблик Рилейшнз от бизнеса до политики. – 2-е изд. М. : Финпресс, 2000. С. 149. (Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом).

- компании-эмитенты (заемщики), выпускающие акции, желающие продать существующие, привлекающие кредиты либо заинтересованные в поступлении средств;
- компании-инвесторы и физические лица, заинтересованные в наиболее выгодном вложении средств как за счет долевого участия, так и путем создания собственных объектов;
- компании-посредники, призванные помочь в построении оптимальной системы взаимоотношений и достижения требуемой эффективности;
- государственные органы, обязанные создавать и контролировать благоприятный политический и социально-экономический фон для совершения инвестиционных операций ¹.

Перед вышеперечисленными субъектами стоит общая задача информационного позиционирования на рынке.

Каким образом раскрывается информация о компании?

Мировая практика выделяет основные позиции, составляющие стандартный информационный пакет, в частности подготовка информационно-аналитических справок о финансовом состоянии компании, перспективах, положении на рынке, об обращении ценных бумаг. Неотъемлемой частью является размещение базовой информации в крупнейших мировых информационных системах (например, Reuters, Bloomberg, Datastream) и издание годового отчета, бухгалтерской документации и иных маркетинговых материалов компании на языках всех потенциальных инвесторов. А создание электронной страницы в сети Интернет, организация обратной связи с компанией, рассылка пресс-релизов в российские и западные СМИ, организация специальных мероприятий и публикации интервью руководителей в рейтинговых изданиях – эффективные инструменты PR.

Необходимо отметить, что каждая составляющая пакета очень функциональна. Если рассмотреть годовой отчет, то он может быть использован как информационный ресурс для финансового аналитика, в качестве бэкграундера (информация текущего характера) для поступающих на работу и образовательного элемента. Каждая из функций работает на привлекательность компании для инвесторов.

Финансовых аналитиков в первую очередь интересует, могут ли подвернуться риску деятельность компании, личности её руководителей и уровень их компетенции, технология, поставщики сырья, отношения с властями, репутация компании в

¹ Чумиков А. Н., Бочаров М. П. Связи с общественностью : теория и практика : учеб. пособ. М. : Дело, 2003.

финансовых кругах, её устойчивость, будущие потребности в её продукции¹. Именно поэтому следует предоставлять полную информацию, не скрывая известных данных. В противном случае репутация предприятия может быть подорвана. При принятии инвестором решения о сотрудничестве с компанией-эмитентом стороны составляют и обсуждают следующие составляющие:

- бизнес-план компании;
- инвестиционный меморандум (включает в себя описание отрасли, стратегию компании, управление компанией, анализ конкурентной среды, обзор специфики страны (региона), включая политическую и экономическую ситуацию);
- обсуждение прогноза финансовых результатов сотрудничества;
- проведение переговоров по поводу условий сотрудничества;
- составление протокола о намерениях;
- подписание соглашения, описывающее детали сотрудничества².

Но нельзя забывать об одной из наиболее важных контактных аудиторий, которой связям с общественностью в финансовой сфере необходимо уделять внимание. Такой контактной аудиторией является персонал предприятия. Фирма сможет добиться ещё больших результатов, если работники будут осознавать важность своей роли в компании.

Испанский исследователь Х.Д. Баркери пишет, что на работников нельзя оказывать давление для приобретения ценных бумаг своего предприятия³. Он объясняет, что в случае возникновения проблем на бирже возможно появление недовольных. А это может отрицательно сказаться на производстве, качестве продукции и нанести ущерб имиджу предприятия. Автор рекомендует до принятия решений проводить социологическое обследование обстановки. В качестве возможных шагов можно предложить: выяснение степени отождествления с предприятием всего персонала, выявить конфликтные ситуации, провести анализ взаимоотношений дирекции и подчиненных, рассмотреть методы выдачи заработной платы и т.п.

Заметим, что службе связей с общественностью в финансовой сфере, оперирующей большим количеством информации, бывает трудно утверждать, что предприятие всегда действует в интересах людей и общества. Осуществление различных информационных и коммуникационных воздействий сопряжено с обращениями, рассчитанными на пробуждение или поддержание доверия, для внушения желаемого ощущения надежности.

¹ Баркери Хабери Хосе Даниэль. Связи с общественностью в мире финансов. Ключ к успеху / пер. с исп. М. : Дело, 1997. С. 45.

² Чумиков А. Н., Бочаров М. П. Связи с общественностью: теория и практика : учеб. пособ. М. : Дело, 2003.

³ Баркери Хабери Хосе Даниэль. Связи с общественностью в мире финансов. Ключ к успеху / пер. с исп. М. : Дело, 1997. С. 17.

В финансовой сфере, как и любой другой сферы жизнедеятельности, возможен риск возникновения кризисных ситуаций. Нельзя забывать о том, что успех предприятия напрямую зависит от жизненно важных событий. К числу первых факторов промышленного риска относят катастрофы (пожары, разрушения, наводнения и т.п.), события, связанные с производственными процессами (загрязнение окружающей среды, истечение срока годности продукции и пр.). Вторыми по значению являются такие экономические факторы риска, как утрата конкурентоспособности, технологическая отсталость или моральное старение продукции, иностранная конкуренция, финансовые проблемы ¹. Если при этом предприятие выступает на бирже, то затрагиваются его биржевые и банковские отношения. Кризис другого рода может быть порожден слухами, вызванными, например, изменением политики предприятия или сменой руководства. Для сохранения и улучшения имиджа создается стратегический план, отвечающий интересам компании. При проведении коммуникационных мероприятий в первую очередь создается контактный офис для обращения работников прессы, акционеров и заинтересованных лиц за полной информацией.

Интересен опыт формирования фондового рынка в России. Он начал свое формирование вместе с рыночной экономикой. В июне 1990 г. в СССР вышло постановление Совета Министров, утвердившее положение об акционерных обществах и фондовом рынке ², где сказано, что особенности применения положения применяются Госбанком СССР и Министерством финансов СССР. На смену ему в декабре 1995 г. был издан Федеральный закон «Об акционерных обществах», в котором урегулированы принципы деятельности организации в условиях рыночной экономики ³.

В ноябре 1990 г. появилась первая фондовая биржа страны – Московская центральная фондовая биржа, на которой начали продаваться акции первых публичных эмитентов. Выпуск приватизационных чеков в 1992 г. оживил фондовую торговлю, появились крупные инвесторы, прежде всего иностранные. Современные черты российский рынок ценных бумаг начал приобретать после появления в 1995 г. системы «Портал» (сегодня РТС) и открытия в 1996 г. фондовой секции ММВБ.

В конце 1996 г. компания «Вымпелком» провела на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) первое в истории российских предприятий публичное размещение акций через

¹ Там же. С. 62.

² Об утверждении положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью положения о ценных бумагах : постановление Совета Министров от 19.06.1990 г. № 590. п. 2.

³ Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ Об акционерных обществах : ФЗ от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ.

американские депозитарные расписки (ADR) третьего уровня. Третий уровень – самый требовательный к эмитенту – обеспечивает наибольшую свободу обращения акций. В конце 1999 г. на международном рынке через ADR котируются акции 50 российских компаний. Второй уровень имели расписки компаний «Ростелеком» и «Татнефть».

Перспективой развития фондового рынка в России является рост его цивилизованности путем увеличения информационной прозрачности активов для инвесторов, расширение круга его участников за счет привлечения капиталов индивидуальных инвесторов и роста перечного размещения акций. Эта перспектива предопределяет рост актуальности финансовых связей с общественностью ¹.

Связи с общественностью в области финансов – важная составляющая часть управления предприятием. Установление связей осуществляется на основе социальной науки и анализа тенденций, прогнозирования последствий, консультирования руководства, разработки программ действий ². Эта деятельность служит интересам организации, а также интересам соответствующих слоев общества (акционеры, банковские учреждения, персонал, клиенты, поставщики, официальные органы и т.д.).

Финансовые PR требуют знания мира финансов, механизмов его функционирования на национальном и глобальном уровнях, методов госрегулирования финансового рынка. Специалист по отношениям с инвесторами должен знать корпоративные финансы, тенденции международного бизнеса, требования по финансовой отчетности национальной комиссии по ценным бумагам (в России – ФКЦБ) и бирж, деловую журналистику ³. Знания и опыт в сферах бизнеса, менеджмента и права необходимы для работы в финансовых связях с общественностью. Специалисты в области отношений с инвесторами владеют мастерством бизнес-администрирования. Необходимость работать в условиях глобальной экономики предполагает знание иностранного языка и компетентности в области международной политики.

¹Радюкова Я. Ю. Паблик Рилейшнз : учеб. пособ. Тамбов : Тамб. гос. ун-т им. Г. Р. Державина. 2006. С. 168.

²Баркери Хабрери Хосе Даниэль. Связи с общественностью в мире финансов. Ключ к успеху /пер. с исп. М. : Дело, 1997. С. 8.

³Пашенцев Е. Н. Паблик Рилейшнз от бизнеса до политики. – 2-е изд. М. : Финпресс, 2000. С. 169. (Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Зверева А.А.

**ЛИНГВОДИДАКТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ
ВТОРИЧНОЙ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ И СПОСОБЫ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ**

Происшедшие в последнее десятилетие в нашей стране преобразования изменили ценностные ориентиры в образовании. В качестве самой большой ценности в соответствии с провозглашенными принципами гуманизации и демократизации общества признается свободная, развитая и образованная личность, способная конструктивно и творчески работать в проблемных и постоянно меняющихся ситуациях.

Мы живем в эпоху информации и информационных технологий. Степень владения человеком информацией определяет его место в современном мире, успешность его интеллектуального развития и социальной адаптации, материальное благополучие. В этих условиях новое значение и новое содержание приобретает обучение иностранному языку, которое следует рассматривать как целую систему передачи лингвистической и социальнозначимой информации, позволяющей комфортно чувствовать себя в иноязычной стране. Язык выступает средством познания картины мира, приобщения к ценностям, созданным другими народами.

Одновременно язык – это ключ для открытия уникальности и своеобразия народной самобытности и исторических достижений представителей других культур.

Из предмета второстепенного иностранный язык становится в один ряд с наиболее востребованными дисциплинами. России, расширяющей связи с зарубежными странами, требуются специалисты, владеющие иностранным языком как средством общения.

На современном этапе основная цель обучения иностранному языку формулируется следующим образом: «развитие способностей обучающихся использовать иностранный язык как инструмент общения в диалоге культур и цивилизаций современного мира».

Ученые и методисты справедливо считают, что обучение – это не просто процесс передачи и накопления знаний. Это процесс развития обучаемых. Основная цель, к которой должна стремиться современная высшая школа, – это развитие способности думать. Иностранный язык вносит свой неоценимый вклад в решение этой проблемы. Иностранному языку принадлежит важная роль в решении основной задачи обучения иностранному языку – развитии и формировании личности обучаемых, формировании у него черт вторичной языковой личности.

«Языковая личность» в лингвистике становится стержневым системообразующим филологическим понятием, которое большинством исследователей оценивается как интегративное, послужившее началом формирования нового этапа в развитии языкознания – антропологической лингвистики. Обращение к теме человеческого фактора в языке способствовало методологическому продвижению лингвистики, смене её парадигмы, переходу от изучения собственно лингвистики к лингвистике антропологической, в центре которой стоит человек со своими психическими особенностями, формами социального существования и культурной деятельностью.

Для лучшего понимания вторичной языковой личности необходимо рассмотреть понятие «языковой личности», введенное Ю.Н. Карауловым. «Языковая личность» – многослойный и многокомпонентный набор языковых способностей, умений, готовности к осуществлению речевых поступков, которые классифицируются, с одной стороны, по видам речевой деятельности (аудирование, говорение, чтение, письмо), а с другой – по уровням языка. Процесс формирования личности приравнивается к её социализации во взаимосвязанной цепочке: человек говорящий – человек деятельный – человек духовный.

Все это в целом дало основание лингвистам направить свои усилия на изучение языка как общественного явления, включенного в общественно-практическую деятельность человека, а также на выявление механизма способности к речевому общению, на установление закономерностей, согласно которым это общение протекает.

Вслед за лингвистикой к закономерностям научения языку обращается и лингводидактика, поставив перед собой задачу описать структуру и содержание модели овладения языком в процессе обучения, которая применительно к изучению иностранного языка может быть представлена как модель вторичной языковой личности.

Вторичная языковая личность – это совокупность способностей человека к иноязычному общению на межкультурном уровне, под которым понимается взаимодействие с представителями других культур. Она складывается из овладения вербально-семантическим кодом изучаемого языка, то есть «языковой картиной мира» носителей этого языка и «глобальной картиной мира», позволяющей человеку понять новую для него социальную действительность.

Новая лингводидактическая категория «вторичная языковая личность» имеет для методики важное значение. Развитие у обучаемого черт вторичной языковой личности, делающих его способным быть эффективным участником межкультурной коммуникации, является стратегической целью обучения иностранному языку. Реализовать эту цель – значит развить у обучаемых способность к общению в «параметрах» текстовой деятельности. Такое понимание конечного результата обучения самым естественным образом сопряжено с необходимостью не только развивать у обучаемого умения пользоваться соответствующей иноязычной техникой, но и «вооружать» его колоссальной внеязыковой информацией, необходимой для адекватного общения и взаимопонимания на межкультурном уровне, а также развивать в нем только такие качества, которые позволят ему осуществлять непосредственное и опосредованное общение с представителями иных культур. Поскольку процесс становления вторичной языковой личности связан не только с овладением обучающимися вербальным кодом иностранного языка и умением его использовать практически и в общении, но и с формированием в его сознании «картины мира», свойственной носителю языка как представителю определенного социума, то обучение иностранному языку должно быть направлено на приобщение обучающихся к концептуальной системе чужого лингвосоциума.

Обучающиеся должны иметь возможность осознать тот факт, что они «постоянно вынуждены находиться в измерениях двух различных социокультурных общностей», при этом важно, чтобы они понимали эти различия, могли распознавать и интерпретировать мотивы и установки личности, принадлежащей чужой общности, где действует иная система ценностей. Только в этом случае будет утрачена «чуждость», заложенная в понятии «иностраннный язык», и переведена в разряд вторичного. В этом случае возможна эффективная реализация основной задачи языковой политики – установление взаимопонимания между представителями разных культур.

Какими эффективными способами можно реализовать представленную лингводидактическую модель вторичной языковой личности?

Использование активных методов обучения, таких как ролевые игры, метод проектов, решение ситуационных задач, позволяет реализовать представленную модель, формировать социокультурную компетенцию учащихся. Новые знания на занятиях обучающиеся получают не в готовых формулировках, а в результате собственной активной познавательной деятельности. Предлагаемые ситуации могут содержать противоречивые, избыточные данные. Для их решения необходимо умение анализировать и аргументировать свой выбор.

Для формирования этих умений в процессе обучения иностранному языку преподавателями иностранного языка Хабаровской государственной академии экономики и права кафедры ИЯ и МДК широко применяются ролевые игры, которые способствуют расширению предметного содержания общения, давая обучающимся возможность выходить за рамки своего контекста деятельности за счет разнообразных социальных и межличностных ролей; позволяет «предвосхищать» свой будущий личный опыт путем проигрывания ролей людей различных профессий.

Метод проектов представляет собой более сложную деятельность учащихся в малых группах. В основе проекта лежит проблема, значимая для всех обучающихся. Совместное обсуждение проблемы требует от учащихся активного владения определенной лексикой, умения вести диалог. Защита проекта перед аудиторией предусматривает способность любого участника проекта отвечать на вопросы оппонента, в качестве которого может выступить любой учащийся. Следовательно, в основе проекта лежит формирование собственного мнения, суждения по поводу проблемы. Метод позволяет на этапе творчества наполнить проект мыслями интересными и значимыми для студентов. Для этого недостаточно только накопить факты, нужно дать им аргументированную оценку, чтобы доказательно выстроить свои суждения.

Вне зависимости от формата проектная работа дает огромные возможности для организации самостоятельной работы студентов, способствует активному развитию коммуникативных навыков.

Среди проектов, которые наиболее часто выполняются студентами, изучающими деловой и профессиональный иностранный язык (специальности МЭ, ММА, ММ, УАВД, МКД), можно выделить опрос, видео, торговую ярмарку, бизнес-планы, проекты совместного бизнеса.

Опрос предполагает сбор необходимой информации путем опроса аудитории и подготовку письменного отчета о результатах проведенной работы. Данный вид проекта способствует развитию специализированных умений письменной речи.

Еще одним примером проекта является составление бизнес-планов. Процесс составления бизнес-планов предполагает различные виды деятельности: проведение исследования рынка, описание конкурентных преимуществ своего продукта, определение экономической целесообразности проекта, разработку стратегии. Бизнес-планы в рамках Олимпиады по деловому английскому языку представляются компетентному жюри, которое оценивает не только содержание самой идеи проекта, но и умение представить её на английском языке и в устной и в письменной форме.

Создание совместного бизнеса предполагает общение представителей разных культур на всех этапах создания совместного бизнеса: переписка, общение по телефону, переговоры. Успех предприятия зависит от того, насколько глубоко партнеры понимают и уважают культурные ценности друг друга, что позволяет им избегать конфликтов и достичь взаимовыгодного соглашения. В рамках данного проекта участники осуществляют разные виды деятельности, и в процессе этой деятельности должны правильно понимать вербальные и невербальные сигналы носителя другого языка и, в свою очередь, выбрать соответствующие средства выражения определенных намерений.

Таким образом, «вооружившись» необходимой внеязыковой информацией, обучающиеся могут развивать свои навыки адекватного использования языковых средств.

Анализ выполненных проектов показывает, что использование активных методов в процессе обучения иностранному языку позволяет обучающимся развивать их творческие способности, воспитывать умение работать в коллективе, интерес не только к культуре другой страны, но и к своей, учит их общаться «культурами», предлагая ознакомление с культурой, традициями, особенностями своей страны и проявляя уважение и понимание культуры другой.

Таким образом, можно сделать вывод: использование активных методов в процессе обучения иностранному языку способствует эффективной реализации лингводидактической модели вторичной языковой личности в условиях искусственной языковой среды.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Клепицкий В.Ю.

ЖИЗНЬ ДОРЕВОЛЮЦИОННОГО ХАБАРОВСКА

Наш город, а ранее он именовался Хабаровкой, располагается в очень удобном месте, на слиянии двух могучих рек Амура и Уссури. Благодаря своему удобному местоположению он начал очень быстро разрастаться. Одними из первых на берег Амура в XIX в. стали прибывать служивые люди. За ними, узнав о возможности разбогатеть за счет занятий пушным и рыбным промыслом, обменом с аборигенами приехали предприимчивые люди, а также крестьяне, заинтересованные в получении земли. В результате к концу XIX в. здесь проживало более 15 000 человек ¹.

Статус Хабаровску как городу, на наш взгляд, придало создание научных обществ, сыгравших важную роль в просвещении населения, повышении его культурного уровня. В 1894 г. открылся Приамурский отдел Императорского русского географического общества. Отдел вел большую просветительскую работу: устраивал публичные лекции, сообщения, экскурсии; занимался изучением истории, географии, этнографии края, организацией исследований, публикацией научных трудов. Под его покровительством в 1894 г. были открыты музей, получивший в 1902 г. название Гродековский, и библиотека ².

К концу XIX в. Хабаровск стал крупнейшим торговым центром на Амуре, где процветало предпринимательство. Наиболее крупными, соперничавшими между собой фирмами на Дальнем Востоке были «Кунст и Альберс» и «Чурин и К°», имевшие

¹ Чернышева В., Чечулина Г., Сутурин А. Хабаровск : очерк истории. Хабаровск, 1983.

² Путеводитель по фондам государственного архива Хабаровского края и его филиала в г. Николаевске-на-Амуре. Хабаровск, 2006. Т. 1.

отделения во всех городах края. Фирма «Кунст и Альберс» была основана в 1864 г. во Владивостоке немецкими предпринимателями, занималась, главным образом, продажей заграничных товаров. Торговый дом «Чурин и К^о», принадлежавший местному золотопромышленнику, продавал преимущественно русские товары ¹.

Значительное место в торговой жизни Хабаровска занимал торговый дом «М. Пьянков с братьями». Эти купцы вели торговые дела в Николаевске-на-Амуре, Хабаровске, Благовещенске, Владивостоке. В Хабаровске они держали несколько домов (самый большой в настоящее время занимает Театр юного зрителя), большой водочный магазин. Братья открыли первый в городе книжный магазин. Хотелось бы отметить, что Пьянковы относились к той части российской буржуазии, которая мечтала о самостоятельном, независимом от иностранного капитала развитии.

Известным хабаровским предпринимателем стал китаец Тифонтай, получивший в 1894 г. русское подданство и взявший после крещения имя Николай Иванович. Первоначально он занимался скупкой участков земли под строительство домов-общежитий для китайцев, затем организовал торговлю хлебом, построив для этой цели две мельницы, макаронную фабрику. В 1896 г. Тифонтай привез на ярмарку, проходившую в Нижнем Новгороде, чучела тигра, гималайского медведя, дикого кабана, волка, лисицы и более сотни шкурок соболей. В том же году он был награждён медалью «За усердие» ². Во время русско-японской войны 1904 – 1905 гг. Тифонтай был основным поставщиком продовольствия для русской армии в Маньчжурии и на Квантунском полуострове.

В целом купечество внесло существенный вклад в становление и развитие торговли на Дальнем Востоке и в Хабаровске в дореволюционный период. При этом его представители не только развивали свой бизнес, но и жертвовали часть своих доходов на благотворительность.

Конечно, кроме купеческой благотворительности, дореволюционный Хабаровск знал деятельность благотворительных обществ, регулярно занимавшихся опекой и попечительством. Благодаря деятельности общества в городе были открыты приют для одиноких престарелых жителей, интернат при женской гимназии, Ольгинский детский приют трудолюбия, приют «Ясли». Милосердие, проявленное представителями хабаровской аристократии, является достойным примером и сегодня.

В конце XIX в. в Хабаровске началась «демонстрация движущихся изображений» – первых кинофильмов с потрясающей зрителя иллюзией реальности того, что показывалось на полотне, с завораживающими трюками и комическими сценами.

¹ Там же.

² Там же.

Рождался новый вид зрелищного предприятия, уже в то время ставшего самым массовым, – кинотеатра «Иллюзион». Для хабаровчан каждая встреча с «живыми картинками» становилась большим событием ¹. После того, как Хабаровка стала центром Приамурского генерал-губернаторства, кроме кинематографа, вошли в моду любительские спектакли – постановки водевилей и пьес ². К концу XIX в. увлечение любительскими спектаклями стало повальным.

С 1892 г. хабаровчане впервые встретили профессиональных артистов – труппу М.К. Шумилова. Каждый спектакль становился событием для жизни города, представление продолжалось до полуночи. Во время антрактов играл оркестр, который заглушал стук молотков и громкую перебранку рабочих, меняющих декорации. К концу спектакля возле здания выстраивалась вереница экипажей, предлагавших свои услуги зрителям. Высшие гражданские и военные чиновники, купцы и видные предприниматели имели собственный выезд. Уйти с театрального представления пешком, если даже дом находился в сотне шагов, считалось дурным тоном. Посещение любительских и профессиональных спектаклей было престижным. После просмотра театральной премьеры весь Хабаровск несколько дней обсуждал её достоинства и недостатки.

Были в Приамурье и свои театралы-меценаты. Так, например, владелец золотых приисков Николай Афанасьевич Першин в 1895 – 1896 гг. сделал горожанам сюрприз: выписал и продержал два сезона двойную труппу – драму и оперетту ³.

От театральной жизни не отставала и культурная: 1 января 1894 г. вышел в свет первый номер газеты «Приамурские ведомости». Издавалась газета на средства городской канцелярии, поэтому все статьи были безгонорарными. Доход от объявлений направлялся на нужды края, а также на вознаграждение штатным служащим сверх положенного им жалованья. Высокая цена газеты – пятиалтынный – была доступна не всем. Тем не менее содержательный интересный материал явился основой её популярности ⁴.

Кроме «Приамурских ведомостей», на Дальнем Востоке выходила частная газета «Приамурье». Здесь с 1908 г. начались публикации заметок «Из путевого дневника» исследователя штабс-капитана Владимира Клавдиевича Арсеньева. В целом появление в Приамурском крае газет способствовало тому, что на окраине Российской империи стало формироваться общественное мнение, сюда начала проникать гражданская мысль, забил родник цивилизации.

¹ Там же.

² Востриков Л., Востоков З. Хабаровск и хабаровчане : очерки о прошлом. Хабаровск, 1991.

³ Там же.

⁴ Там же.

Таким образом, перед Октябрьской революцией 1917 г. Хабаровск был динамично развивающимся городом, крупнейшим торговым центром на Амуре, имел законченный, к сожалению, практически не сохранившийся до нашего времени, роскошный архитектурный облик, мало, чем уступающий в красоте и изяществе другим городам Российской империи. В городе проводились благотворительные акции, кипела культурная и научная жизнь, что внесло существенный вклад в облик не только города, но и всего Дальнего Востока.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Красовицкий А.А.

**НЕКОТОРЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ
СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Под рыночной экономикой понимается такая организация экономической жизни общества, при которой ответ на три традиционных вопроса (что, как и для кого производить) определяется переплетением конкретных действий множества покупателей и продавцов. Рыночная экономика сложилась в XVIII в. и исчерпала себя в индустриальных странах в первые десятилетия XX в., трансформируясь в современную рыночную систему (смешанную экономику).

Любая сложившаяся, развитая система организации экономики включает несколько основных блоков: 1) характер собственности на средства производства; 2) организация управления экономикой; 3) господствующие формы экономических связей; 4) непосредственные движущие мотивы производства и всей предпринимательской деятельности; 5) механизм ценообразования.

Эти блоки – общие для всех хозяйственных систем. Рассмотрим их применительно к рыночной системе. В условиях рынка развиваются многообразные формы частной собственности, при этом участниками экономических отношений являются только частные товаропроизводители (индивидуальные, коллективные, акционированные). Государственная собственность отсутствует.

Централизованное управление или регулирование экономических процессов здесь отсутствует, всё решает механизм саморегуляции, взаимодействия между спросом и

предложением. Соотношение между спросом и предложением определяет цену, а цена сигнализирует производителям и потребителям о том, как себя вести на рынке.

Господствующей формой экономических связей является связь горизонтальная, осуществляемая системой договоров поставки ресурсов. В рыночной экономике производители и потребители самостоятельно находят друг друга на рынке, выступая в качестве продавцов и покупателей. Цена находится под воздействием единственного регулятора – соотношения спроса и предложения; никаких других регуляторов цены нет. Система рыночных цен отражает предпочтения потребителя (спрос) и заставляет предпринимателей и владельцев производственных ресурсов приспосабливаться к этим предпочтениям (предложение). Именно на основе ценовых сигналов в рыночной экономике решаются вопросы «что», «как», и «для кого». При этом нужно помнить, что ценовая сигнальная система эффективно работает только в условиях свободной конкуренции. Только она может заставить субъектов рыночных отношений действовать в соответствии с этими сигналами.

Из всего вышесказанного можно выделить ряд достоинств рынка по сравнению с другими экономическими системами.

Во-первых, рыночный механизм наиболее эффективно направляет производство на удовлетворение потребности, выраженной через спрос, делает это без команд и приказов. С развитием общества растет поток информации о потребностях людей, специфических условиях их жизнедеятельности и других обстоятельствах, влияющих на принятие предпринимательских и управленческих решений.

Во-вторых, механизм рынка делает всех участников рыночных отношений материально заинтересованными в удовлетворении потребностей общества, его членов, выраженных через спрос. Механизм этот жесткий, даже жестокий. Экономическая свобода товаропроизводителей неразрывно связана в рыночной экономике с экономической ответственностью, вплоть до банкротства. Рынок беспощадно «отбраковывает» тех, кто не способен вести дело. Но это и стимул к прогрессу. Мировая политика подтвердила, что именно рыночный механизм, благодаря ответственности товаропроизводителя, стимулирует наиболее эффективное направление инвестиций, снижение затрат, повышение качества, расширение ассортимента товаров и услуг.

В-третьих, рынок обеспечивает свободу выбора и действий предпринимателей, владельцев ресурсов и потребителей. Предприниматель свободен в выборе сферы деятельности, ориентируясь на максимизацию прибыли. Владельцы ресурсов (факторов производства) свободны в предоставлении их предпринимателям (фирмам) в целях получения наибольшего дохода на свой ресурс. Потребители свободны (в

пределах своих финансовых возможностей) приобретать нужные им товары и услуги, также оптимизируя при этом свою выгоду.

И, наконец, механизм рынка освобождает экономику от дефицита товаров и услуг. Рыночная экономика и теоретически и практически бездефицитна в пределах тех ресурсов, которыми располагает общество. Дело в том, что, как уже выяснено при изучении закона спроса и предложения, свободно колеблющаяся цена устанавливает рыночное равновесие, является ценой равновесия. Временный разрыв между появлением потребности и её удовлетворением рассматривать как дефицит нельзя. Дефицит представляет длительное неравновесие в пользу продавца.

Вместе с тем рынок не всегда способен эффективно распределить ресурсы. Поэтому, несмотря на все положительные стороны рыночной экономики, в чистом виде она, как правило, не существует, а имеет место сочетание рыночных сил и участия государства. Рыночная экономика представляет собой несовершенный институт. Ей свойственны и преимущества и недостатки. Причем эти минусы органически присущи самой системе, как таковой. В каких случаях государство должно дополнять рыночное саморегулирование?

Во-первых, когда рыночная экономика слабо реагирует на внешние или побочные эффекты. Внешние для рынка эффекты порождаются деятельностью не только производителей, но и потребителей. Макконнелл и Брю называют это издержками перелива ресурсов, когда выгоды или издержки перемещаются к третьей стороне, то есть к тем, кто не является непосредственным покупателем или продавцом. Внешний эффект имеет место, когда производство или потребление товара оказывают непосредственное воздействие на производителей или потребителей, не вовлеченных в процесс купли-продажи данного товара, и когда эти побочные эффекты не находят полного отражения в рыночных ценах.

Во-вторых, если рыночный механизм слабо функционирует в производстве товаров и услуг коллективного пользования. К таким благам относятся обеспечение национальной обороны, охрана общественного порядка, государственное управление, продукция единой энергетической системы, сеть коммуникаций, водопровод, содержание садов и парков, аэропортов, санитарный контроль.

В-третьих, рыночная экономика не всегда успешно работает в экстремальных условиях. Примером может служить кризис 1929 – 1932 гг., который страны Европы и особенно США преодолели, опираясь на принципы государственного регулирования (использование денежной эмиссии, процентных ставок, организация общественных работ и т.д.). Об этом же свидетельствует и опыт СССР, показавший достоинства

централизованного регулирования, например при перестройке экономики после начала Великой Отечественной войны 1941 – 1945 годов.

В-четвертых, рыночная экономика не всегда ориентирована на перспективу. Её в этом случае нужно корректировать с помощью национальных и региональных программ развития. В качестве примеров можно привести опыт реализации в ряде стран программ по компьютеризации экономики, создание атомной энергетики в ряде стран Западной Европы.

В-пятых, государственное регулирование должно обеспечить стратегические прорывы в области науки и технологии. Рыночный механизм хорошо использует уже имеющиеся результаты НТП, уверенно двигает экономику по коммерческому освоению уже полученных технологий. Если же будущая норма прибыли не ясна, высока степень риска, рыночные механизмы срабатывают плохо. Поэтому не случайно значительную часть расходов на НИОКР в экономически развитых странах берет на себя государство.

В-шестых, государственное регулирование обеспечивает глубокие структурные преобразования производства. Рынок не всегда эффективен, когда необходимо осуществить крупные инвестиционные проекты с длительным сроком окупаемости. Речь идет о капиталовложениях в основной капитал с особо медленным оборотом, вложениях в экономическую инфраструктуру и в новейшие отрасли, которые нацелены на выпуск продукции с неясными перспективами спроса. Такая ситуация наблюдалась, например, в первые годы создания атомной энергетики в Англии, Франции, США.

В-седьмых, государственное регулирование призвано дополнить, а если нужно, то и «подправить» рынок при решении ряда социальных проблем, как-то: безработица, инфляция, обеспечение достойного жизненного уровня детей, стариков, инвалидов и т.д. Государство, разумеется, не должно быть добрым дядей, поддерживающим «на плаву» банкротов, но оно должно сглаживать полюсы в распределении доходов. Этому служит, в частности, прогрессивное налогообложение. В этом направлении работают государственные программы помощи нуждающимся и отдельным группам населения. (государственные пособия, бесплатные обеды, субсидии фермерам и т. д.).

В-восьмых, исключительно важна роль государства в защите рыночной экономики, поддержании общих условий её функционирования. Как известно, основу рынка составляет конкуренция. Причем эта конкуренция совершенная. Однако спонтанное развитие рыночных процессов может сопровождаться монополизацией тех или иных сфер хозяйственной жизни. Совершенная конкуренция, будучи «предоставленной самой себе», превращается в конкуренцию несовершенную. А это означает, что под удар ставится самое главное условие существования рыночной системы. Борьба с

монополизацией, защита конкуренции – задача государства. Этому служит, в частности, антимонопольное законодательство.

В целом регулирование экономики представляет собой деятельность государства по организации процесса общественного воспроизводства, направленную на эффективное использование ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей общества.

Реализация экономических функций обеспечивается государством с помощью определённых инструментов, методов и форм регулирования экономики. В качестве инструментов регулирования экономики государство использует правовое законодательство, административный контроль над биржами и аудиторскую деятельность. Методы государственного регулирования представляют собой способы воздействия государства на экономику. По характеру воздействия на экономику они могут быть косвенными и прямыми. Косвенное вмешательство государство осуществляет также путем фискальной (бюджетной) и денежно-кредитной политики, которая направляется на регулирование совокупного спроса путем планирования изменения государственных доходов и расходов и осуществление ряда государственных программ, нацеленных на стабилизацию экономики и снятие социальной напряженности. Прямые методы регулирования экономики используются государством с целью создания преимуществ для развития приоритетных отраслей производства, направлений научно-технического прогресса, сфер экономики, отдельных корпораций. К прямым методам относятся государственные субсидии, государственные инвестиции, дотации и др.

Самый общий принцип подхода к деятельности государства в рыночной экономике, господствующий сегодня в мировой экономической науке и хозяйственной практике, таков: «не навреди», «не помешай рынку». Это значит, что государство должно не заменять, а подкреплять своими действиями рыночные стимулы. Необходимо исключить тотальное директивное планирование, натуральное распределение производственных ресурсов и предметов потребления (фонды, талоны, купоны и т. д.), административный контроль над ценами.

Регулирование рынка должно осуществляться в основном косвенными (экономическими) методами, хотя разграничение между косвенными (экономическими) и прямыми (административными) методами в определенной мере условно, поскольку любой экономический регулятор содержит в себе элементы администрирования и наоборот. Налог – инструмент экономический, но чтобы его применить, нужно административное решение об установлении ставки налога на определенном уровне. Но преобладать должны в рыночной экономике регуляторы экономические. Именно

они носят в целом неразрушающий характер, гибко вписываются в рыночную систему и направлены на создание определенных «правил игры» для товаропроизводителей на едином экономическом пространстве. Административное же регулирование целесообразно, прежде всего, в тех случаях, когда нужно ограничить свободу отдельного субъекта рынка во имя интересов рыночного хозяйства в целом.

Применяя экономические регуляторы, необходимо учитывать их прямой и побочный эффекты. В экономике все взаимосвязано, и связь эта зачастую разнонаправлена. Тот или иной экономический рычаг может дать положительный результат в одной области, но отрицательный – в другой. Таким образом, применяя экономические рычаги, необходимо прогнозировать и взвешивать их разнонаправленное воздействие на поведение субъектов рыночных отношений, на экономику в целом.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Смехнов А.А.

РЕФОРМЫ ПЕТРА ВЕЛИКОГО И ОСОБЫЙ ПУТЬ РОССИИ

История России до Петра Великого и после него знала немало реформ. Главное отличие петровских преобразований от реформ предшествующего и последующего времени состояло в том, что они носили всеобъемлющий характер, охватывали все стороны жизни народа, в то время как другие внедряли новшества, касавшиеся лишь отдельных сфер жизни общества и государства.

Мы, люди начала XXI в., не можем в полной мере оценить взрывной эффект петровских реформ в России. Еще в XIX в. эти преобразования воспринимались острее, глубже. Как отмечал современник А.С. Пушкина историк М.Н. Погодин в 1841 г., «в руках (Петра) концы всех наших нитей соединяются в одном узле. Куда мы ни оглянемся, везде встречаемся с этой колоссальною фигурою, которая бросает от себя длинную тень на все наше прошедшее и даже застит нам древнюю историю, которая в настоящую минуту все еще как будто держит свою руку над нами, и которой, кажется, никогда не потеряем мы из виду, как бы далеко ни ушли мы в будущее».

Созданное в России Петром пережило и поколение Погодина, и следующие поколения. Например, последний рекрутский набор состоялся в 1874 г. (спустя 170 лет после первого), Сенат просуществовал с 1711 по 1917 гг. (206 лет), синодальное устройство православной церкви оставалось неизменным с 1721 по 1918 гг. (в течение 197 лет), система подушной подати была отменена лишь в 1887 г. (163 года спустя после её введения в 1724 г.). Иначе говоря, в истории России мы найдем немного сознательно созданных человеком институтов, которые просуществовали бы так долго,

оказав столь сильное воздействие на все стороны общественной жизни. Более того, некоторые принципы и стереотипы политического сознания, выработанные или окончательно закрепленные при Петре, живы до сих пор.

Россия XVII в. самым ходом исторического развития была поставлена перед необходимостью коренных реформ, так как только этим путем могла обеспечить себе достойное место среди государств Запада и Востока. Однако следует отметить, что к тому времени уже произошли значительные сдвиги в развитии страны. Возникли первые промышленные предприятия мануфактурного типа, росли кустарные промыслы, ремесла, развивалась торговля сельскохозяйственными продуктами. Непрерывно возрастало общественное и географическое разделение труда – основа сложившегося и развивающегося всероссийского рынка. Город отделялся от деревни. Выделялись промысловые и земледельческие районы. Развивалась внутренняя и внешняя торговля. Во второй половине XVII в. начинает изменяться характер государственного строя на Руси, все более отчетливо оформляется абсолютизм. Получили дальнейшее развитие русская культура и науки: математика и механика, физика и химия, география и ботаника, астрономия и «рудознательство». Казаки-землепроходцы открыли ряд новых земель в Сибири.

XVII в. был временем, когда Россия установила постоянное общение с Западной Европой, завязала с ней более тесные торговые и дипломатические связи, использовала её технику и науку, восприняла её культуру и просвещение. Учась и заимствуя, Россия развивалась самостоятельно, брала только то, что было ей нужно, и только тогда, когда это было необходимо. Это было время накопления сил русского народа, которое дало возможность осуществить подготовленные самим ходом исторического развития России грандиозные реформы Петра. Реформы Петра были подготовлены всей предшествующей историй народа, «требовались народом». Уже до Петра начертана была довольно цельная преобразовательная программа, во многом совпадавшая с реформами Петра, в ином шедшая даже дальше их. Подготавливалось преобразование вообще, которое при мирном ходе дел могло рассрочиться на целый ряд поколений. Обновление России нельзя было предоставлять постепенной тихой работе времени, не подталкиваемой насильственно.

Однако реформаторская деятельность Петра I отличалась рядом противоречий. В стране не только сохранялись, но укреплялись и господствовали крепостнические отношения со всеми сопутствовавшими им негативными сторонами как в экономике, так и в области надстройки. Средневековая Московская Русь превратилась в Российскую империю. В её экономике, уровне и формах развития производительных сил, политическом строе, структуре и функциях органов власти, управления и суда, в

организации армии, в классовой и сословной структуре населения, в культуре страны и быту народа произошли огромные перемены. Коренным образом изменились место России и её роль в международных отношениях того времени.

Естественно, все эти изменения происходили на феодально-крепостнической основе. Но сам этот строй существовал уже в совершенно иных условиях. Он еще не утратил возможности для своего развития. Более того, темпы и размах освоения им новых территорий, новых сфер экономики и производительных сил значительно возросли. Это позволяло ему решать давно назревшие общенациональные задачи. Но формы, в которых они решались, цели, которым они служили, все более отчетливо показывали, что укрепление и развитие феодально-крепостнического строя при наличии предпосылок для развития капиталистических отношений превращаются в главный тормоз для прогресса страны.

Уже в период правления Петра I прослеживается главное противоречие, свойственное периоду позднего феодализма. Интересы самодержавно-крепостнического государства и класса феодалов в целом, общенациональные интересы страны требовали ускорения развития производительных сил, активного содействия росту промышленности, торговли, ликвидации технико-экономической и культурной отсталости страны. Но для решения этих задач были необходимы сокращение сферы действия крепостничества, образование рынка вольнонаемной рабочей силы, ограничение и ликвидация сословных прав и привилегий дворянства. Происходило же прямо противоположное: распространение крепостничества вширь и вглубь, консолидация класса феодалов, закрепление, расширение и законодательное оформление его прав и привилегий. Замедленность формирования буржуазии и превращения её в класс, противостоящий классу феодалов-крепостников, приводила к тому, что купечество и заводчики оказывались втянутыми в сферу крепостнических отношений.

Реформы в России предпринимались неоднократно, но не все попытки увенчались успехом. Главная причина этого состоит в том, что периодически возникавшее у власти стремление к переменам сосредоточивалось не на изменении общества, а на реформировании государства. Для понимания многих явлений в отечественной истории необходимо подчеркнуть огромную роль государства в жизни общества. Для России с давних пор стало естественным явление, когда не общественное мнение определяет законодательство, а, наоборот, законодательство формирует (и даже деформирует) общественное мнение и общественное сознание. Интересы человека игнорировались всеми реформаторами без исключения.

Правила российского реформирования совсем иные, нежели в западном обществе. В России не существовало социальной базы для реформаторства, в силу господства традиционной культуры, ориентированной на идеальную имперскую власть. Чтобы осуществить реформы, нужно, по крайней мере, сформулировать их конечную цель. Россия же вместо этого всегда начинала подражать странам западного типа с тем, чтобы стать государством, способным активно противостоять Западу. Кроме того, для реформ необходимо не единовременное усилие, их реализация предполагает достаточно длительный цикл (2 – 3 поколения). Именно на протяжении этого срока полностью меняется стереотип сознания человека.

Основой перестройки стала идея материализации власти. Бюрократическая номенклатура устала от своего противоестественного состояния, когда власти много, а крупной собственности нет. Даже блага, которыми они пользовались, могли в любой момент уйти вместе с партбилетом. Перестроечное реформаторство имеет сугубо «материальные» истоки и именно вследствие этого шло «сверху». Народ ждал перемен, но являлся для реформаторов «человеческим фактором».

Становление основного положительного принципа развития государственного, борьба за его утверждение осуществлялись за счет массовых репрессий, уничтожения целых укладов жизни, за счет дальнейшего ограничения свободы личности. В России в условиях слабости или практического отсутствия гражданского общества реформы (которые в Европе шли снизу, от общества, как результат выхода на поверхность новых укладов, новых типов производств в борьбе со сложившимися) проводились в интересах власти перед лицом внешней и внутренней угрозы, в частности со стороны собственного общества. Поэтому эти реформы осуществлялись, прежде всего, посредством подавления общества, породив феномен отчуждения общества от власти.

В результате исторического развития сложился своеобразный «русский путь» – от модернизации до модернизации. А поскольку реформы сверху, особенно внедрение нового, требуют усиление власти, то развитие производительных сил в России, сопровождаясь волнообразным усилением деспотизма на каждом витке реформ, шло в сторону уничтожения гражданского общества, до некоторой степени возрождавшегося, однако после того, как эпоха реформ проходила.

Реформы Петра заморозили процессы эмансипации частной собственности, особенно на самом массовом крестьянском уровне. Подтверждение этому – разрушение права частного владения землей вследствие введения уравнительного подушного (вместо поземельного) налога на государственных крестьян. Со временем этот налог

привел к ликвидации частного владения, переделам земли общиной и ко все возрастающему вмешательству государства в дела крестьян.

Сейчас, оглядывая разоренную страну, оказавшуюся вдруг, как в давние времена, нищей и отсталой, в который раз в нашей истории ощутив себя перед неопределенностью будущего, необходимо задуматься, так как пронесла с собой наша страна сквозь революционные бури вековую традицию создавать в результате реформ жестко-деспотический режим особого типа, который в России назывался самодержавием.

Своеобразие исторического пути России состояло в том, что каждый раз следствием реформ оказывалась еще большая архаизация системы общественных отношений. Именно она и приводила к замедленному течению общественных процессов, превращая Россию в страну догоняющего развития.

Своеобразие состоит и в том, что догоняющие, в своей основе насильственные реформы, проведение которых требует усиления, хотя бы временного, деспотических начал государственной власти, приводят в конечном итоге к долговременному укреплению деспотизма. В свою очередь замедленное развитие из-за деспотического режима требует новых реформ. И все повторяется вновь. Циклы эти становятся типологической особенностью исторического пути России. Так и формируется – как отклонение от обычного исторического порядка – особый путь России.

Продлится ли в нашем будущем «изменение обычного исторического порядка» – особый путь, который в очередной раз ввергнет страну в пароксизм конвульсивных насильственных изменений, не давая ничего взамен, кроме перспективы повторения их в будущем, уже на периферии мирового развития? Или в нашей истории изменится смысл слова «реформа», и мы найдем в себе силы, возможности и волю занять достойное великой культуры место в мире? На эти вопросы смогут ответить только историки будущих поколений, но хотелось бы, чтобы утвердительно – на второй.

С уходом из жизни Петра Великого окончилась, пожалуй, самая важная эпоха в развитии Российского государства. Петр Алексеевич совершил крутой переворот в политической культуре государства, ибо вместо священной особы самодержца всероссийского перед обществом явился «первый гражданин» этого общества, гражданин властный, но энергичный, тянущий в гору за десятерых, как точно сказал о нем И.Т. Посошков, в то время как под гору тянули миллионы. Поражающий воображение народа имидж царя-труженика, бывшего и плотником, и кузнецом, в сочетании с яркими проявлениями фанатичного служения Отечеству, имел в ту эпоху огромное вдохновляющее воздействие, играл роль мощного импульса активизации огромных масс людей.

Выдающейся заслугой Петра I является и модернизация государственной машины, хотя во многом и преждевременная (создание чиновной бюрократии, создание механизма юридически разработанного функционирования государственного аппарата и др.). Российское общество первой половины XVIII в., видимо, не обладало достаточными условиями, чтобы обеспечить такого рода государственную и политическую надстройку. Главная же причина состояла в его неподготовленности к такой системе государственного управления, к идее разделения властей, ибо последняя реализуема лишь в гражданском обществе.

Наконец, еще один исторически значимый аспект петровских преобразований – крутые реформы в области культуры. Однако примитивно-варварский характер их реализации, сводящийся к механическому, буквальному перенесению культурных стереотипов Запада, способствовал подавлению потенций развития национальной культуры (каких-либо шедевров средневековой русской культуры в XVIII в. так и не появилось). К тому же столь резкое насильственное приобщение к внешней культуре Запада способствовало в дальнейшем ущербному для нации цивилизационному обособлению господствующего класса от коренных культурных традиций русского и иных народов России. Ведь только в XIX столетии, после национальных потрясений Отечественной войны 1812 г., господствующий класс страны вновь проявил интерес к национальным истокам и формам народной культуры.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Тарантович Н.А.

ЛИЧНОСТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ XXI ВЕКА

Изменения в политической, социально-экономической, научно-технической сферах нашего общества вызывают необходимость опережающего развития системы образования на основах гуманизации и интенсификации учебно-воспитательного процесса.

В условиях вступления России в мировое сообщество способы повышения эффективности образования и воспитания высшей школы ориентированы на индивидуализацию и дифференциацию учебно-познавательной, поисковой и научно-исследовательской деятельности. Любой вид деятельности может стимулировать творческое начало личности на всех этапах учебного процесса, отказываясь от жесткой унификации однообразия целей, содержания, организационных форм, методов и средств обучения и воспитания.

Преподаватель, несомненно, играет ключевую роль в процессе обучения. Программы предметов, учебники, вспомогательные материалы, лаборатории – все это второстепенно по отношению к фигуре преподавателя.

Наша цель – рассмотреть вопрос о требованиях к личности преподавателя вуза в современном обществе.

Мы опирались на анализ статей в периодических печатных и электронных журналах, а также провели собственные исследования, используя метод анкетирования и интервьюирования студентов Хабаровской государственной академии экономики и права.

Мы солидаризируемся с точкой зрения Карла Роджерса, согласно которой главной задачей преподавателя является облегчение и одновременно стимулирование процесса

обучения студента, то есть умение создавать соответствующую атмосферу, интеллектуальную и эмоциональную обстановку в аудитории. Роджерс считает, что преподаватель сможет создать в аудитории нужную атмосферу, если он будет руководствоваться следующими принципами:

1. С самого начала и на всем протяжении учебного процесса преподаватель должен демонстрировать полное доверие к учащимся.
2. Он должен помогать обучаемым в формулировании и уточнении целей и задач, стоящих как перед группами, так и перед каждым обучаемыми в отдельности.
3. Он должен всегда исходить из того, что у студентов есть внутренняя мотивация к обучению.
4. Он должен выступать для обучаемого как источник разнообразного опыта, к которому всегда можно обратиться за помощью, столкнувшись с трудностями в решении той или иной проблемы.
5. Важно, чтобы в такой роли он выступал для каждого учащегося.
6. Он должен развивать в себе способность чувствовать эмоциональный настрой группы и принимать его.
7. Он должен быть активным участником группового взаимодействия.
8. Он должен открыто выражать в группе свои чувства.
9. Он должен стремиться к достижению эмпатии, позволяющей понимать чувства и переживания каждого учащегося.

Важную роль в образовательном процессе играют гуманистические принципы взаимоотношения преподавателя и студента:

- открытость и автономность. Возникновение открытости взглядов студента к позиции других и сохранение личностного мнения. Принцип обеспечивает движение к самораскрытию, самоанализу и самоопределению;
- убежденность при сохранении альтернативы. Предполагает убеждение участников процесса при наличии альтернативы как источника нового взгляда на происходящее при совместном решении проблем;
- доверие и сомнение. Полное доверие к студенту, создание условий к поиску его истин, принятие его таким, какой он есть, при выражении сомнений как предпосылок познания себя и других;
- субъект-объектная позиция. Способствует развитию собственных отношений к своей деятельности к себе и другим, вырабатывая свою жизненную позицию гуманистическим идеалам и ценностям.

Мы рассматриваем культуру внешнего вида, цветовое решение одежды преподавателя как эффективное средство педагогического воздействия. Эстетический аспект образовательного процесса благотворно влияет на эмоциональное состояние студента, на развитие эстетической культуры, стимулирующей процесс учения.

Цветовой спектр одежды профессорско-преподавательского состава должен быть разнообразным, радующим взгляд, поднимающим настроение студента. Эстетические средства, используемые не в полной мере, снижают уровень коммуникативности преподавателя в учебно-воспитательном процессе и эффективность психолого-педагогических условий для саморазвития личности студента.

Проводя большую часть своей жизни в электронной среде, обмениваясь знаниями и опытом, студенты ожидают того же от преподавателей, поскольку применение удобных и знакомых им средств в образовательном процессе делает их обучение комфортным и более эффективным.

Обучая сегодняшних студентов, преподаватель должен не только успевать следить за всем происходящим вокруг него, но и серьезно изменить собственные подходы к работе. Это позволит ему эффективно и комфортно работать в новых условиях.

Компьютерные технологии стремительно врываются в сферу образования, хотим мы того или нет, а потому преподавателю стоит уделить внимание, чтобы научиться эффективно использовать весь потенциал информационно-коммуникационных технологий.

Используя информационные и коммуникационные технологии в обучении, преподаватель помогает студентам успешно справляться с освоением большого количества информации, а также готовит их к условиям той реальной жизни, в которой они будут строить свою дальнейшую карьеру. Используя технологии в своей повседневной практике, преподаватель становится ближе к студентам, устанавливает более тесный контакт.

Постоянное использование информационных технологий в преподавательской деятельности потребует значительных преобразований в учебных программах, подходах к решению задач. Эти изменения приведут к заметному повышению качества обучения студентов.

Информационному обществу необходим новый тип педагога – личности, обладающей творческим потенциалом, способной к профессиональному саморазвитию и критическому восприятию все увеличивающегося потока информации. Сегодня профессионально значимые качества преподавателя основываются не столько на критериях объема и полноты знания конкретного предмета, сколько на способности

самостоятельно пополнять их, ставить и решать профессиональные учебные и педагогические задачи, вырабатывать критерии отбора наиболее эффективных из них. В последнее время стремительно растет наукоемкость преподавательской деятельности, появилась необходимость работы с большими потоками информации, включения фундаментальных знаний в структуру педагогической деятельности, повышения уровня образовательной подготовки педагогов.

В условиях открытой, насыщенной информационной среды современный преподаватель должен знать:

- дидактические условия эффективного применения информационных технологий в общем и профессиональном образовании;
- современные программные средства и возможности их использования в образовательном процессе;
- основы проектирования учебного процесса в среде информационных и коммуникационных технологий.

В качестве иллюстрации к нашей работе мы бы хотели предложить мнения студентов групп БУ-71, БУ-72, СО-61 Хабаровской государственной академии экономики и права о позитивных и негативных чертах личности преподавателя.

Качества, которые бы хотели видеть студенты в преподавателе, следующие: креативность, компетентность, демократичность, общительность, коммуникативность, уравновешенность. Большая часть студентов говорит, что современный преподаватель должен стильно выглядеть и иметь харизму. Значительное количество учащихся желает видеть перед собой человека, способного отвлечься от программы и поговорить на актуальные темы, разносторонне развитого, любящего свое дело, уважительно относящегося к мнению студентов. Все студенты подчеркнули, что очень важно уметь пользоваться компьютерами и современными технологиями. Преподаватель также должен уметь связывать теоретические знания с практикой. Респонденты высоко оценивали наличие чувства юмора.

В качестве негативных черт были отмечены следующие: приверженность старым взглядам, авторитаризм, нудность и проявление агрессии. Значительную часть студентов отталкивает открытая пропаганда политических и религиозных взглядов.

Таким образом, современный образовательный процесс предъявляет к преподавателю большие требования: ему следует идти в ногу со временем, постоянно заниматься самообразованием и совершенствованием, осваивать современные технологии и методики преподавания.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Тафийчук М.В.

**ПРОБЛЕМА ТЕРРОРИЗМА В РОССИИ:
МЕЖДУ ПРОШЛЫМ И НАСТОЯЩИМ**

Актуальность темы не вызывает сомнений, поскольку мы являемся невольными свидетелями постоянных террористических актов, жертвами которых становится множество невинных людей. Террористический акт может произойти где угодно, в любое время. Вчера мы могли стать его свидетелем, а сегодня невольным участником. Терроризм – это зло, с которым необходимо бороться. Согласно Договору о сотрудничестве государств-участников содружества независимых государств в борьбе с терроризмом, подписанному в Минске 4 июня 1999 г., под «терроризмом» понимается противоправное, уголовно наказуемое деяние, совершенное в целях нарушения общественной безопасности, оказания воздействия на принятие органами власти решений, устрашения населения, проявляющееся в виде: 1) насилия или угрозы его применения в отношении физических или юридических лиц; 2) уничтожения (повреждения) или угрозы уничтожения (повреждения) имущества и других материальных объектов, создающей опасность гибели людей; 3) причинения значительного имущественного ущерба либо наступления иных общественно опасных последствий; 4) посягательства на жизнь государственного или общественного деятеля, совершенного для прекращения его государственной или иной политической деятельности либо из мести за такую деятельность; 5) нападения на представителя иностранного государства или сотрудника международной организации, пользующегося международной защитой, а равно на служебные помещения либо

транспортные средства лиц, пользующихся международной защитой; б) иных деяний, подпадающих под понятие террористических в соответствии с национальным законодательством сторон, а также иными общепризнанными международно-правовыми актами, направленными на борьбу с терроризмом.

Однако существуют и другие определения. Так, британский исследователь Б. Крозье терроризмом называет мотивированное насилие с политическими целями. Швейцарский политолог Г. Дэникер считает, что терроризм – это систематическое запугивание правительств, кругов населения и целых народов путем единичного или многократного применения насилия для достижения политических, идеологических или социально-революционных целей и устремлений». По мнению американских ученых, терроризм есть угроза использования или использование насилия для достижения политической цели посредством страха, принуждения или запугивания. Это политическая тактика, связанная с использованием и выдвиганием на первый план тех форм вооруженной борьбы, которые определяются как террористические акты.

Согласно определению, сформулированному в Федеральном законе Российской Федерации от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ «О противодействии терроризму», под терроризмом понимается идеология насилия и практика воздействия на общественное сознание, на принятие решений органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанные с устрашением населения и/или иными формами противоправных насильственных действий.

Терроризм выполняет «символическую» функцию «устрашения», что достигается в результате систематических действий, а также резонанса в обществе. Это заранее обдуманное мотивированное насилие, применяемое против не участвующих в военных действиях лиц субнациональными группами или государственными агентами.

Терроризм в России как феномен возник давно. Со временем он модернизировался, изменились причины терроризма, мотивы и способы совершения, способы борьбы. Беря во внимание современную острую ситуацию, связанную с террористической деятельностью, необходимо провести сравнительный анализ, который, возможно, поможет лучше понять то, что руководит нынешними террористами, и натолкнет на новые пути борьбы с ними.

Терроризм сыграл роковую роль в жизни России, став повседневностью для сотен тысяч жителей страны. С поразительной регулярностью он возрождался, унося каждый раз все больше человеческих жизней. Историки пишут об «опричном терроре», терроре якобинском, красном и белом терроре эпохи Гражданской войны

и т. д. Современные публицисты пишут об уголовном терроре: к терроризму относят угоны самолетов и захват заложников и т.п.

Публичность террористического акта является кардинальным моментом в стратегии терроризма. Если террор потерпит неудачу в том, чтобы вызвать широкий отклик в кругах за пределами тех, кому он напрямую адресован, это будет означать, что он бесполезен как орудие социального конфликта. Логика террористической деятельности не может быть вполне понята без адекватной оценки показательной природы террористического акта.

Это общая черта для террористов прошлого и настоящего. Доказательством данного факта может являться то, что один из самых знаменитых русских террористов и «певцов террора» С.М. Степняк-Кравчинский, «казнивший», по терминологии революционеров, 4 августа 1878 г. в центре Петербурга шефа жандармов Н.В. Мезенцова, по-видимому, намеревался придать своему теракту максимально символическое значение. По свидетельству Л.А. Тихомирова, он первоначально собирался отрубить Мезенцову голову, для чего заказал особую саблю, «очень короткую и толстую». Учитывая огромную физическую силу Кравчинского, в его плане не было ничего невероятного. Однако такой способ убийства был признан товарищами Кравчинского непрактичным и он, в конце концов, был вооружен более традиционным, хотя и вполне символическим оружием – кинжалом. Это действительно напоминает современные террористические акты, поскольку террористы и сейчас стараются сделать свои действия максимально яркими и публичными, незабываемыми и скандальными. Для этого они стараются подвергнуть опасности максимум людей, привлечь наибольшее количество прессы.

Свидетель истории, на глазах которого прошли все стадии революционного терроризма в России, К.К. Арсеньев в дни большевистского террора в Петрограде попытался проследить происхождение термина «террор». Заметив, что в политический обиход его ввела Великая французская революция (слово «террор» происходит от французского термина «la terreur»), он писал, что новый смысл выражение «террор» получило в 1870 – 1880-х гг. в России, когда оппозиционные течения, жестоко и бессмысленно подавляемые, вызвали ряд политических убийств.

Таким образом, возникновение революционного терроризма современники событий относили к рубежу 1870 – 1880-х гг., справедливо усмотрев в нем явление новое и не имеющее аналогов. Разумеется, политические убийства практиковались в Европе и ранее, в начале и в середине XIX столетия, как отдельными лицами (К. Занд, Ф. Орсини и др.) и даже организациями (карбонарии в Италии). Однако говорить о соединении

идеологии, организации и действия, носящего «публичный» характер, можно лишь применительно к последней трети XIX века. В это время террор становится системой действий революционных организаций в нескольких странах, найдя свое классическое воплощение в борьбе «Народной воли» (хотя сами народовольцы не рассматривали свою организацию как исключительно или даже преимущественно террористическую).

Можно с уверенностью сказать, что превращение терроризма в систему было бы невозможно ранее по чисто техническим обстоятельствам. Возникновению терроризма нового типа способствовал технический прогресс – изобретение динамита, а также развитие средств массовой информации и способов передачи информации, в частности телеграфа. Это многократно увеличило пропагандистский эффект террористических актов. В этом заключается еще одно отличие современного российского терроризма от терроризма прошлого.

Возникновение терроризма в России не было чем-то уникальным в тогдашней Европе: террористические идеи развивались в работах германских (К. Гейнцен, И. Мост), итальянских и французских революционеров (преимущественно анархистов). Однако генезис террористических идей в российском освободительном движении носил достаточно самобытный характер, а размах, организация и успех террористической борьбы русских революционеров сделали их образцом для террористов во многих уголках земного шара. Так, в Индии в начале XX в. терроризм называли «русским способом».

Терроризм оказался в России весьма живучим; каждое из «последовательных поколений» русских революционеров обращалось вновь к этому оружию, причем интенсивность и размах террористической борьбы оказывались с каждым разом все масштабнее. И это несмотря на катастрофические временами последствия террористических актов для революционного движения, как это было после покушения Д. Каракозова или после величайшего достижения террористов – цареубийства 1 марта 1881 г., повлекшего за собой разгром «Народной воли» и потери революционерами «кредита» в обществе. Объяснение этому следует искать не только в социально-политических обстоятельствах, но и в идеологии и в значительной степени психологии определенной части русских революционеров.

В прошлом террористический акт в России трактовался исключительно как политическое убийство, сейчас же те акты, которые наблюдаются в пределах нашей страны, зачастую носят совсем иной характер. Революционный терроризм всегда направлен против правительства и имел целью завоевание фактической свободы мысли, слова и безопасности личности от насилия – необходимых условий для

«широкой проповеди социалистических идей». Еще в одном суждении нельзя усомниться: победа «террористического движения» будет неизбежна, если будущая террористическая борьба «станет делом не отдельной группы, а идеи, которую нельзя уничтожить, подобно личностям». Данная тактика используется сейчас. Можно убить конкретного человека, но нельзя уничтожить мысль и идею множества людей.

Задача современных русских террористов – обобщить в теории и систематизировать на практике ту форму революционной борьбы, которая ведется уже давно. Политические убийства они должны сделать выражением стройной, последовательной системы. Известно, что политические деятели, неизбежно ведущие публичный образ жизни, остаются достаточно уязвимыми для террористов, как и сто лет назад. Это в равной степени относится к «деспотам» и лидерам демократической ориентации. Так, охранка не смогла предотвратить очередного покушения на Александра II, хотя всем было известно, что на него ведется настоящая «охота». В начале XX в. столь же бессильной оказалась охранка перед эсеровскими террористами, методично уничтожавшими министров и губернаторов. «Успехи» современных террористов хорошо известны.

Прогресс играл значительную роль в развитии террористического движения. Разрабатывались различные проекты. Они были чересчур дорогостоящими и вряд ли технически осуществимыми, но ход мысли террористов достаточно симптоматичен. Современные террористы перешли к использованию пластиковой взрывчатки и радиоуправляемых ракет. Особую опасность представляет применение террористами химического, биологического и даже ядерного оружия.

Специфика современного терроризма заключается в том, что его мишенью обычно становится гражданское население. В этом его отличие от терроризма XIX – первой половины XX в., чаще всего направленного против представителей власти, и если допускавшего жертвы среди населения, то лишь как побочные потери, а не как цель. При этом, как упоминалось, задуманное воздействие оказывает не столько сам теракт (убийство, взрыв, похищение), сколько сопровождающее его информационное освещение в СМИ.

Если раньше цели террористов были в той или иной степени благородными (с точки зрения революционной этики) и направленными на благо народа, то сейчас они больше являются корыстными, несущими в себе личную выгоду. Сейчас терроризм – это зачастую бизнес. Огромные деньги за красивое показательное выступление посредством смертей огромного количества невинных незащищенных людей – пожилых, женщин, детей.

Еще одной отличительной чертой является факт, свидетельствующий о том, что раньше терроризм в России совершался русскими, теперь же террористы все чаще

появляются извне, с Востока. Эти люди, как и их предшественники, пытаются найти этическое оправдание своим действиям, называя себя посланниками Бога («Мы делаем это во имя Аллаха», – сказал один из террористов во время теракта в бесланской школе). Если раньше террористы, отдавая свои жизни, пытались хоть как-то оправдать смерть своих жертв, то сейчас это, скорее всего, способ уйти от наказания.

Таким образом, можно говорить о том, что терроризм в России прошел целый путь развития и, конечно, сыграл неоспоримую роль в развитии страны. Со временем изменились причины, методы, способы, мотивы актов. Если в прошлом террористические акты осуществляла молодежь, интеллигенция, то сейчас террористы представляют собой совсем другой класс общества. Раньше терроризм был единственным способом борьбы, преследовал исключительно благородные цели, направленные на благо народа, сейчас это личные цели тех или иных личностей или группировок. Раньше жертвы в составе гражданского населения были случайностью, сейчас это тщательно спланированные закономерности. Раньше террористы нападали на политиков, сейчас зачастую на ни в чем не повинных детей.

Но есть и некоторые схожие черты: ментальность, склонность террористов к суициду, лжерелигиозность, подавление сильными личностями (организаторами терактов) слабых (исполнителей), тяга к публичности, желание создать максимум шума, произвести фурор. Этому во многом способствуют СМИ.

Однако наличие такого страшного феномена, как терроризм, остается фактом. Правительство нашей страны принимает различные меры по разоблачению террористических актов, но этого, к сожалению, недостаточно. Уничтожить можно сотни, тысячи человек-исполнителей, но организатор-террорист найдет в несколько раз больше человек, и так будет повторяться снова и снова, пока не будет искоренена сама идея терроризма.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Фурс Г.А.

**МЕСТО ГОСУДАРСТВ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ В ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ
ИНТЕРЕСАХ СССР И США В СЕРЕДИНЕ 40-х – НАЧАЛЕ 50-х гг. XX ВЕКА**

Исторические события в Юго-Восточной Азии во второй половине 40-х – начале 50-х гг. XX в. в контексте первой индокитайской войны представляют интерес для рассмотрения процесса формирования новых геополитических интересов двух лидирующих мировых держав, таких как СССР и США, в условиях «холодной войны».

Главной задачей настоящей статьи является попытка определить место государств Юго-Восточной Азии в геополитических интересах СССР и США в указанный период.

Индокитайский регион в совокупности своих экономических, демографических, географических, инфраструктурных особенностей не вызывал интереса ни у СССР, ни у США, находящихся на значительном расстоянии от него и ранее не присутствующих в данном регионе и не участвующих в перделе сфер влияния в зоне французских интересов.

США, несмотря на негативную оценку колониальной политики, проводимой Францией в Индокитае, в целом поддерживали нахождение государств данного региона под её контролем, для того чтобы не допустить усиления здесь позиций коммунистов. Но США предпочитали оставаться в стороне и не перекладывать на себя ответственность за политику, проводимую в регионе¹.

¹ Полторак А. И., Савинский Л. И. Преступная война : агрессия США против Вьетнама. М. : Наука, 1968. С. 26; Бицадзе А. А. Агрессия США во Вьетнаме и американская буржуазная пресса. М. : Наука, 1988. С. 4; 16; Яковицкий А. А. Начало американского вмешательства в конфликт в Индокитае (1949 – 1950 гг.). К вопросу о развертывании «холодной войны» в Азии // Проблемы американистики : конфликты и кризисы в международных отношениях : проблемы теории и истории : мат-лы ассоциации изучения США / отв. ред. А. С. Маныкин. М. : МАКСПресс, 2001. Вып. 11. С. 199 – 226.

2 сентября 1945 г. Хо Ши Мин провозгласил на территории Северного Вьетнама Демократическую Республику Вьетнам (далее – ДРВ). 28 августа 1945 г. он обнародовал Декларацию независимости, в которой говорилось, что «Вьетнам стал свободным и независимым государством»¹. ДРВ пыталась заручиться поддержкой США, прося содействия Вьетнаму в приобретении международного статуса, но в Вашингтоне не хотели, ни отчуждения с Францией, ни усиления влияния коммунистов во Вьетнаме.

От активной поддержки Хо Ши Мина уклонялась и Москва. Советскому Союзу было невыгодно создавать трудности для французского правительства, так как он был заинтересован в сотрудничестве с ним в Европе в сфере ремилитаризации Германии.

Советское правительство перешло к более активной политике в Индокитае в связи с началом холодной войны и необходимостью расширения влияния в мире из идеологических и геополитических интересов. Через средства массовой информации осуждалась «грязная война», которую вели французы против «свободолюбивого вьетнамского народа». Сложившаяся ситуация использовалась как инструмент давления на Францию, являвшуюся одной из главных союзниц США².

30 января 1950 г. Советское правительство признало ДРВ и установило с ней дипломатические отношения³. В январе 1950 г. были установлены дипломатические отношения ДРВ с КНР⁴.

Главным политическим приоритетом для СССР на Дальнем Востоке после подписания в феврале 1950 г. в Москве Договора о дружбе становится КНР. Именно поэтому Советский Союз фактически переложил на КНР представительство своих интересов в Индокитае⁵.

Участие СССР в делах Индокитае в тот момент ограничивалось идеологической направленностью (отправка во Вьетнам (по решению Политбюро ЦК ВКП(б) от 6 апреля 1950 г.) по линии ВОКСа для Лиги Вьетминь литературы на французском языке, кинопередвижек с кинокартинами, пропагандистских и других материалов, а также регулярная отправка газет и журналов)⁶.

Возможность потерять своё влияние в этом районе Азии подталкивала Вашингтон к порой ничем не оправданным шагам в стремлении остановить «продвижение

¹ Демократическая Республика Вьетнам. Конституция, законодательные акты, документы М. : Изд-во ин-та лит., 1955. С. 13 – 14.

² РГАСПИ Ф. 17, оп. 3, д. 1078, л. 80.

³ Правда. 1950. 31 января.

⁴ Капица М. С. На разных параллелях : записки дипломата. М. : Книга-бизнес, 1996. С. 260; АВП РФ. Фонд 79. О признании СССР ДРВ.

⁵ РГАСПИ. Ф.17. оп. 3. д. 1080. л. 55; Ильинский М. М. Вьетнамский синдром : война разведок. М. : Яуза; Эксмо, 2005. С. 16.

⁶ РГАСПИ, Ф.17. оп. 3. д. 1080. л.78, л. 259.

коммунизма» в Азию¹. Здесь, по мнению американских политиков, мог и должен был проходить «водораздел» между двумя социально-политическими системами. Так, ещё в феврале 1950 г. в документе 64 Совета национальной безопасности США был сделан вывод о том, что Индокитай является «ключевым районом Юго-Восточной Азии и находится под непосредственной угрозой». Этот меморандум представлял собой дебют так называемой «теории домино», гласившей, применительно к данному случаю, что, если падет Индокитай, за ним вскоре последуют Бирма и Таиланд, тогда «равновесие сил в Юго-Восточной Азии подвергнется серьезнейшей опасности», и вся Азия вскоре окажется под властью коммунизма². Анализ эволюции политики США позволяет говорить о процессе постепенного их вовлечения в азиатские дела, о превращении данного района в один из главных региональных приоритетов внешней политики США в рассматриваемый период. К этому времени появляется тенденция к разработке общего подхода к проблемам политики на наиболее важных азиатских направлениях, знаменуя наличие стабильных и долгосрочных интересов американских монополий в странах Юго-Восточной Азии.

По существу, в начале 50-х гг. США перешли от политики поощрения колониальной войны к непосредственному вмешательству во внутренние дела в регионе. Французская колониальная война постепенно становится американской³.

7 февраля 1950 г. США официально признали независимость баодаевского государства Вьетнам в рамках Французского союза, война была объявлена частью «битвы против мирового коммунизма»⁴.

1 мая 1950 г. администрация Г. Трумэна выделила министерству обороны 10 млн дол. на военную помощь французам в Индокитае⁵. Кроме того, помощь направлялась баодаевскому режиму во Вьетнаме и королевским правительствам в Лаосе и Камбодже.

В сентябре 1950 г. США подписали с Францией и «присоединившимися государствами» Договор об американском участии в обороне Индокитая, а в декабре того же года – Договор о помощи во взаимной обороне Индокитая. Это позволило им оказывать поддержку противникам Хо Ши Мина в регионе, минуя Францию. Для контроля США над распределением этой помощи в Индокитай была направлена американская постоянная миссия.

Подводя итог, следует отметить, что индокитайский регион во второй половине 40-х – начале 50-х гг. XX в. не входил в сферу непосредственных интересов США и СССР.

¹ Киссинджер Г. Дипломатия. – М. : Ладомир, 1997. С. 564.

² Foreign Relations of United States. 1950. V.1. Wash, 1977. p. 237 – 238.

³ Бицадзе А. А. Агрессия США во Вьетнаме и американская буржуазная пресса. М. : Наука, 1988. С. 4; Документы Женевского совещания // Международная жизнь. 1954.

⁴ Киссинджер Г. Дипломатия. М. : Ладомир, 1997. С. 563.

⁵ Михеев Ю. Я. Индокитай : путь к миру. М. : Международные отношения, 1977. С. 27.

Тем не менее обе сверхдержавы к концу 40-х гг. стали осознавать необходимость урегулирования индокитайской проблемы с целью возможного расширения собственного влияния в Юго-Восточной Азии. Но если СССР проводил свою политику в Индокитае опосредованно, через руководство провозглашенной в октябре 1949 г. КНР (оказывая ему тем самым свое доверие в рамках социалистического лагеря), то США предпочли оказывать прямую военную помощь Франции в ведении войны с оппозиционно настроенными индокитайскими коммунистами. Логичным итогом такой политики, не имевшей перспектив военной победы ни одной из противоборствовавших сторон, стало проведение весной – летом 1954 г. Женевского совещания по мирному урегулированию положения в Индокитае.

СЕКЦИЯ №2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Гуляева А.Ю.

**РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ
В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ**

Последние десятилетия характеризуются нарастающими темпами научно-технического прогресса, проникающего во все сферы человеческой жизни, в том числе в экономику. В последние годы появилось множество платежных систем, позволяющих осуществлять банковские платежи, не выходя из дома, расплачиваться в магазине пластиковой карточкой и приобретать товары через Интернет. С развитием современных платежных систем связано и возникновение так называемых «электронных», или «цифровых», денег (electronic money, digital cash). Словосочетание «электронные деньги» широко распространилось не только на Западе, но и в России.

В связи с набирающим обороты распространением электронных денег появился ряд вопросов, которые начали активно обсуждаться ещё на рубеже XX – XXI веков. Среди них большое значение имеет вопрос о влиянии электронных денег на денежно-кредитную систему. Одним из важнейших является вопрос о будущем центральных банков в условиях функционирования электронных денег. Каково влияние электронных денег на экономические показатели, являющиеся объектом регулирования центрального банка (денежную массу, денежную базу)? Какие практические шаги необходимо предпринять центральным банкам в целях сохранения своей регулирующей роли? На эти и другие вопросы мы постараемся ответить в данной работе.

Чтобы понять, какое влияние на денежную систему могут оказать электронные деньги вследствие их широкого распространения, необходимо определиться с самим

понятием «электронные деньги». Существуют различные подходы к пониманию этого термина в разных источниках. Рассмотрим основные из них.

По определению Банка международных расчетов (г. Базель), электронные деньги – это «храняемая стоимость или prepaid продукты, где запись об имеющихся в распоряжении потребителя средствах или стоимости хранится на устройстве, находящемся во владении потребителя». Они могут «использоваться для осуществления платежей через POS-терминалы, прямых перечислений между двумя устройствами или через открытые компьютерные сети, такие как Интернет».[14, с. 2].

Таким образом, электронные деньги, с одной стороны, рассматриваются как запас денежной стоимости, которая хранится в электронном виде на некотором устройстве и может циркулировать в этом виде в платежной системе в качестве средства платежа. Этот подход к определению электронных денег как денежной стоимости, имеющей специфическую форму, связанный с некоторой технологией хранения этой стоимости (в данном случае – в электронном виде), можно условно назвать технологическим.

В сентябре 2000 г. Европейским парламентом была принята Директива 2000/46/ЕС, направленная на регулирование деятельности в сфере электронных денег. В ст. 3b указанной директивы содержится следующее определение электронных денег: «Денежная стоимость, представляющая собой требование к эмитенту, которая: а) хранится на электронном устройстве; б) эмитируется после получения средств в размере не меньшем этой стоимости; в) принимается в качестве средства платежа предприятиями иными, нежели эмитент» [13].

В последнем определении вводится дополнительный элемент, позволяющий рассматривать электронные деньги как особое требование к их эмитенту и характеризующий правовой аспект их эмиссии и обращения.

В российском законодательстве отсутствует термин «электронные деньги». Также не разработан этот вопрос и в доктрине гражданского права. Наиболее близким к понятию электронных денег является термин «prepaid карта» – «это карта, предназначенная для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются кредитной организацией-эмитентом от своего имени, и удостоверяет право требования держателя prepaid карты к кредитной организации-эмитенту по оплате товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) или выдаче наличных денежных средств» [1].

По нашему мнению, такой подход к определению правовой природы «электронных денег», который основывается на теории денежного обязательства, с юридической точки зрения, является наиболее обоснованным и позволяющим легализовать

реализацию на территории Российской Федерации информационных систем, базирующихся на технологии «электронных денег».

Определение электронных денег как prepaid финансового продукта, которое прослеживается в первом из рассмотренных определений Банка международных расчетов, характеризует экономическую сторону их функционирования, поэтому данный подход можно назвать экономическим.

Итак, существуют три подхода к определению понятия «электронные деньги» – правовой, технологический и экономический. Все эти подходы взаимосвязаны и характеризуют лишь различные аспекты электронных денег. Наиболее полное, на наш взгляд, определение, учитывающее все особенности электронных денег, может звучать следующим образом: электронные деньги – это prepaid финансовый продукт, который характеризуется следующими признаками:

- представляет собой денежное обязательство эмитента;
- выпускается после получения эмитентом денежных средств в размере не меньшем выпускаемой стоимости;
- не требует использования при транзакции банковских счетов;
- принимается в качестве средства платежа экономическими субъектами иными, нежели эмитент;
- информация о размере денежной стоимости хранится в электронной форме на устройстве во владении держателя.

Электронные деньги существуют в разных формах. Большинство экономистов выделяет две главные группы электронных денег - на базе карт и на базе сетей. Первая (более развитая форма цифровой наличности) - это smart-карты (smart cards), или карты с хранимой стоимостью (stored-value cards, SVC, то же самое, что prepaid карты), или электронные кошельки (e-purses). Все они имеют встроенный микропроцессор с записанным на нем в результате оплаты денежным эквивалентом. Важно подчеркнуть, что к e-наличности относятся лишь многоцелевые карты (то есть используемые для платежей в пользу не только самих эмитентов карт, но и третьих лиц). Вторая группа - сетевые деньги (network money), которые сохраняют денежную стоимость в памяти компьютеров на жестких дисках и представляют собой различное программное обеспечение, посредством которого осуществляется перевод средств по электронным коммуникационным сетям, в том числе через Интернет.

Можно предположить, что со временем электронные деньги первого вида начнут вытеснять традиционную наличность и чеки, в то время как электронные деньги второго вида уже активно сменяют кредитные карты в расчетах через Интернет. Сейчас

электронные деньги второго вида обслуживают значительную часть микроплатежей в сфере электронной коммерции (стоимостью до 10 дол.) и эмитируются в основном небанковскими финансовыми организациями. Электронные деньги на базе сетевых денег сегодня представлены такими системами, как eCash, NetCash, CyberCash и другими (в России это PayCash и WebMoney). Самыми известными из нынешних систем электронных денег, основанных на базе смарт-карт, являются Mondex, Visa Cash, Proton, GeldKarte и др. Эмитенты и плательщики по этим картам – в большинстве своем банки, следовательно, основа хранимого и перемещаемого с их помощью денежного эквивалента – банковские депозиты, успешно регулируются центральными банками. Поэтому они не создают видимой угрозы для денежной политики центральных банков.

Принципиально новым явлением в этой группе являются карты или иные платежные средства, выпускаемые новыми телефонными, транспортными и другими компаниями, то есть небанковскими финансовыми посредниками. Такие карты уже сегодня принимаются к оплате как эмитентами, так и другими компаниями. Примером могут служить карты телефонных и транспортных компаний в Японии (российским аналогом можно считать карты e-port). Если в будущем такие карты будут приниматься многими фирмами, то клиринг и расчеты по ним будут проводиться уже не через банки, а через счета компаний-эмитентов (денежных посредников). При этом «банковские деньги»¹ будут использоваться только как исходное звено стоимостной цепочки. Другими словами, покупатель карты заплатит за нее наличными деньгами ЦБ, но при дальнейших транзакциях необходимость в поддержании соответствующих остатков на банковских счетах и информирование финансовых учреждений о совершении операций не требуются.

Какая же ситуация на рынке розничных платежей сложилась в России? В 2007 г. объем розничных платежей оценивался в 35 – 40 млрд дол., из них услуги связи – 15 млрд дол., коммунальные платежи – 12 млрд дол., возврат потребительских кредитов (погашаемых с использованием услуг третьего лица) – 10 млрд долларов. Ежегодный рост данного сегмента составляет 15 – 20 % в год [7, с. 66].

Правовое регулирование банковской и внебанковской (альтернативной) розничных платежных систем принципиально различно. Кредитные организации действуют и осуществляют банковские операции на основании лицензии Центрального банка. Организации, которые не являются кредитными, работают в ином правовом поле. Это организации почтовой связи; кредитные кооперативы; микрофинансовые организации; операторы мобильной связи, предоставляющие услуги по переводу денежных средств

¹ Под «банковскими» понимаются деньги, подпадающие под регулирование со стороны Центрального банка, то есть наличность и средства на пассивных счетах коммерческих банков, по отношению к которым действуют обязательные резервные/расчетные требования.

(мобильные и иные «кошельки»); международные системы переводов; ломбарды, разнообразные розничные агенты-посредники и т.д. В отличие от кредитных организаций, предоставляющих клиентам широкий перечень интегрированных финансовых услуг, прочие поставщики действуют в ограниченных рыночных сегментах, осуществляя узкий перечень разрешенных законом (или явно не запрещенных) операций.

Отличается и потенциал данных сегментов. Если объем традиционных банковских платежных операций ежегодно увеличивается на 20 – 25 %, не обнаруживая столь же заметного роста по количеству транзакций, то инновационный рынок микроплатежей, (квази-) электронных денег и мобильных финансов демонстрирует уверенный рост на 80 – 100 % в год при сопоставимом увеличении количества транзакций и постоянном расширении перечня оплачиваемых услуг. Наиболее бурное развитие наблюдается в областях, где собственно финансовые услуги (платежи, переводы) оказываются практически неотличимыми с точки зрения нормативного регулирования и технического исполнения от услуг связи и коммуникации. Действующее законодательство не содержит общих положений о платежах, расчетах и переводах. Это затрудняет систематическое регулирование и унификацию данной сферы.

В последние годы начали активно развиваться так называемые электронные (агентские) платежные системы, составляющие серьезную конкуренцию банковскому сектору на рынке платежных услуг (микроплатежей). Возникшие около 10 лет назад для удовлетворения потребности операторов мобильной связи по массовому приему платежей абонентов, эти системы переросли в новое качество и де-факто начали формировать национальные стандарты индустрии микроплатежей. В настоящее время они обслуживают подавляющую часть платежей операторов мобильной связи, иных операторов связи и интернет-провайдеров, поставщиков медиаконтента, а также успешно осваивают новые сегменты – оплату жилищно-коммунальных услуг и услуг фиксированной электросвязи, возврат потребительских кредитов, продажу авиа-, железнодорожных билетов и т.п. Объем операций, проходящих через такие системы, ежегодно увеличивался на 70 – 90 % и по итогам 2007 г. оценивался в 15 млрд долларов.

Таким образом, электронные деньги получают все большее распространение не только в мире, но и в России. Поэтому очень важно определить, какое воздействие они могут оказать на денежно-кредитную систему в целом и отдельные её элементы. Вопрос о влиянии электронных денег на денежно-кредитную систему служит предметом пристального внимания экономистов и институтов денежно-кредитного регулирования. Электронные деньги, выпущенные в открыто циркулирующих системах

(то есть в таких, где эмитент не вмешивается в проведение платежных операций), способны обращаться между агентами, а их характеристики позволяют рассматривать электронные деньги в качестве близкого аналога наличных денег. Основным объемом электронных денег выпускается в закрыто циркулирующих системах. Они не предусматривают возможности обращения или многократного перевода одной и той же «стоимости» между хозяйствующими субъектами. В таких системах электронные деньги после каждой операции платежа должны быть обязательно возвращены эмитенту для проверки и уничтожения. В этой связи электронные деньги не столько заменяют наличные деньги в обращении, сколько дополняют их использование в розничных платежах. Можно предположить, что электронные деньги, выпущенные именно в системах первого типа, будут оказывать наибольшее влияние на основные показатели денежно-кредитной системы.

Электронные деньги могут полностью вытеснить наличность из обращения. Наличные деньги – компонент всех денежных агрегатов, поэтому изменение спроса на них затронет все агрегаты. Однако самые большие изменения произойдут в «узкой денежной массе» (обычно денежный агрегат M1), которая в большинстве стран состоит из наличности, дорожных чеков на руках населения, и депозитов до востребования. По составу зарубежные «узкие деньги» эквивалентны российскому агрегату M1. На другие денежные агрегаты, например M2 или M3, воздействие электронных денег будет менее заметным, так как наличность имеет в них меньший вес, следовательно, эффект влияния на них электронных денег будет значительно ниже.

Попробуем представить эффекты от замещения наличных денег электронными. При этом необходимо учитывать несколько факторов:

1. Нормативы обязательных резервов на электронные деньги и депозиты до востребования. Банки держат резервы по двум причинам: а) во многих странах это обязательное резервирование, определяемое как процент от некоторых типов депозитов. Виды депозитов, которые требуют обязательного резервирования, и нормы обязательных резервов варьируются в разных странах; б) банки также держат избыточные резервы для расчетных целей, чтобы не прибегать к дорогостоящим дневным и ночным овердрафтам.

Возможны два сценария в отношении как депозитов, так и электронных денег: 1) обязательные резервы не существуют, что не предполагает отсутствие избыточных резервов; 2) действуют установленные нормы обязательного резервирования.

2. Положение электронных денег по отношению к $M1$. Электронные деньги могут включаться в «узкие деньги» либо не входить в данный агрегат. В настоящее время нет единого мнения о том, куда включать цифровые деньги.

3. Важную роль играет реакция центральных банков на электронные деньги, потому что они имеют все средства, чтобы погасить любые колебания объема «узких денег». Возможны два сценария: центральные банки остаются пассивными в отношении регулирования электронных денег, или центральные банки распространяют свою денежную политику на электронные деньги.

Чтобы упростить анализ процесса замещения бумажных денег в обороте электронными деньгами, будем считать, что «узкие деньги» состоят только из наличности $M1_1$, текущих депозитов $M1_2$. В отдельном случае «узкие деньги» также включают электронные деньги $M1_{эл}$. Таким образом, $M1 = M1_1 + M1_2 + (M1_{эл})$.

Эффект от замещения бумажных денег электронными будет проявляться через два процесса: 1) сокращение объема бумажной наличности в обращении (уменьшение $M1_1$); 2) увеличение резервов банков и в конечном счете увеличение объема текущих депозитов ($M1_2$).

Замещение подразумевает, что общая сумма наличных денег в обращении ($M1_1$) уменьшается на одну единицу и в то же самое время запас наличных денег банковского сектора увеличивается на ту же величину. Банк, получающий дополнительную наличность, может держать ее в собственных резервах или в резервах центрального банка. Вероятно, что банку невыгодно держать наличность в собственных резервах, потому что норма прибыли по ним равна нулю, в то время как норма прибыли по резервам в центральном банке положительная.

В условиях чистой конкуренции и отсутствия обязательного резервирования рынок депозитов и кредитов находится в равновесии, и процент по ссудам равен проценту по депозитам. Банки в условиях равновесия рынка не могут влиять на среднерыночный процент по депозитам и кредитам. Так как замена наличности на электронные деньги не изменяет спрос банковской системы на резервы, увеличение в предложении резервов приведет к тому, что банк сможет увеличить кредитование, тогда рынок ответит уменьшением среднерыночной ставки по кредитам. Кратковременное преобладание депозитного процента над ссудным привлечет новые депозиты в банковский сектор пока процент по депозитам не уменьшится до уровня ссудного процента. Таким образом, объем депозитов ($M1_2$) однозначно увеличился бы. Однако полный эффект на $M1$ не определен, потому что наличные деньги в обращении ($M1_1$) уменьшатся на единицу. Но так как происходит переход наличных денег в депозиты,

вероятно, в отношении них будет действовать рыночный мультипликатор, и увеличение в $M1_2$ возместило бы уменьшение в $M1_1$, следовательно, $M1$ увеличится.

Если электронные деньги включены в $M1$, агрегат «узких денег» увеличится однозначно, потому что сокращение наличности в обращении будет сопровождаться эквивалентным увеличением электронных денег в обращении, и депозиты, как было описано, также увеличатся.

Таким образом, если электронные деньги не включены в $M1$, изменение «узких денег» зависит от величины увеличения депозитов и уменьшения наличности. Если электронные деньги включаются в агрегат $M1$, последний увеличится.

Можно сформулировать три концепции вовлечения в оборот и управления выпуском электронных денег.

1. Концепция «полного замещения», в которой предполагается, что на дополнительно эмитируемые электронные деньги действует 100 % резерв. В данном случае электронные деньги просто замещают бумажные, но при этом в обязательном порядке должна быть налажена система регистрации Центральным банком операций по выпуску электронных денег. В свою очередь, агрегаты $M1$ и $M2$, а также монетизация экономики в соответствии с результатами проведенного анализа могут и не измениться, если электронные деньги включаются в эти агрегаты. Если же их не включать, то монетизация может даже уменьшиться.

2. Концепция «максимального расширения денежной массы» предполагает, что электронные деньги «добавляются» к имеющейся денежной массе. При этом нет нормативов обязательного резервирования по электронным деньгам, поэтому дополнительно эмитируемые электронные деньги будут мультиплицировать денежную массу в банковской системе, не вытесняя традиционные деньги. Таким образом, электронные деньги могут способствовать быстрому насыщению экономики деньгами, что особенно полезно для российской экономики. Однако отсутствие механизмов регулирования данного процесса (например, нормативы резервирования электронных денег) может вызвать непредсказуемую инфляцию. Поэтому при этой модели необходим строгий мониторинг выпуска электронных денег со стороны центрального банка, банковского сообщества и его регулирование.

3. Концепция «сбалансированного замещения» предполагает разработку как системы регистрации Центральным банком операций по выпуску электронных денег (указанной в первой концепции), так и системы нормативов регулирования степени замещения традиционных денег электронными. В этом случае ЦБ, в зависимости от состояния экономики, устанавливая нормативы обязательного резервирования на

электронные деньги, может выбирать оптимальный путь достижения приоритетных целей по насыщению экономики деньгами и удержанию инфляции. По нашему мнению, эта концепция была бы наиболее оптимальной для России.

В данном анализе мы предположили, что в будущем центральные банки будут по-прежнему осуществлять свою деятельность, изменив лишь некоторые инструменты для управления показателями денежно-кредитной системы. Однако не все экономисты придерживаются того же мнения относительно возможного будущего центральных банков.

Исходя из многочисленных дискуссий по поводу будущего ЦБ, можно сформулировать три основных теоретических подхода: пессимистический (радикальный), умеренный (прагматический), оптимистический (традиционный). Наиболее признанными сторонниками пессимистического подхода являются известные экономисты – профессор Гарвардского университета Б. Фридмэн и заместитель управляющего Банка Англии М. Кинг; наиболее видными сторонниками умеренного подхода – профессор Калифорнийского университета Б. Коэн и член правления Европейского центрального банка О. Иссинг. Приверженцами оптимистического подхода являются известные экономисты Ч. Гудхарт, Ч. Фридмэн, М. Вудфорд и др.

Сторонники пессимистического подхода придерживаются точки зрения, согласно которой у центральных банков нет будущего, поскольку их монополизм в сфере денежно-кредитной эмиссии и проведения итоговых расчетов теряет свою прежнюю значимость вследствие бурного развития информационных технологий. Таким образом, ЦБ могут исчезнуть уже через 25 – 30 лет. Сторонники умеренного подхода, соглашаясь с тем, что угроза могуществу центральных банков со стороны новых информационных технологий совершенно реальна, считают, что суть опасности состоит не в том, что будет утрачена власть государства, а в том, что она будет становиться все более и более бесполезной. При этом процесс отказа от ЦБ может затянуться на 50 – 100 лет. Сторонники оптимистического подхода полагают, что центральные банки никогда не исчезнут из-за несогласия правительств, даже несмотря на то, что они могут стать технологически необязательными.

Можно выделить три наиболее важные современные тенденции в денежно-кредитной сфере, которые дают основания ставить под сомнение будущее ЦБ. Во-первых, появляются признаки эрозии спроса на традиционные «банковские деньги» в качестве средства обслуживания сделок купли-продажи и средства расчетов между контрагентами (денежный фактор). Во-вторых, происходят кардинальные изменения в кредитовании нефинансового сектора, в результате которых банковские депозиты

перестают быть главной основой ссуд, предоставляемых торгово-промышленным компаниям и населению (кредитный фактор). В-третьих, формируются усовершенствованные механизмы частного клиринга, которые со временем могут заменить систему окончательных расчетов через центральные банки (расчетно-технологический фактор).

По мнению же сторонников оптимистического подхода, в частности Ч. Гудхарта, несмотря на то, что «многие финансовые институты могут исчезнуть или кардинально изменить свою роль, традиционные деньги и центральные банки с наибольшей вероятностью выживут в новом тысячелетии» [12, с. 30]. По его мнению, никакие успехи информационно-технологической революции не смогут привести к полному исчезновению спроса на наличные деньги ЦБ. Даже если допустить теоретическую возможность такого развития событий, центральный банк все равно сможет использовать свой главный регулирующий инструмент – краткосрочные процентные ставки. Таким образом, ЦБ сможет оказывать определяющее влияние на динамику цен и функционирование экономики.

Ч. Гудхарт подчеркивает, что в прошлом, в настоящем и в будущем центральные банки – не только и не столько экономический, сколько политический институт. Поэтому центральные банки могут прекратить свое существование никак не вследствие технологических инноваций, а только в связи с принятием правительством решения о нецелесообразности их функционирования.

На наш взгляд, перспектива полного исчезновения центральных банков маловероятна. Даже если наличные деньги когда-нибудь исчезнут, ЦБ с помощью новых инструментов денежно-кредитной политики, разработанных специально для электронных денег, смогут осуществлять возложенные на них функции регулирования и контроля за денежным обращением в стране. В случае же неподконтрольной эмиссии частных электронных денег можно прибегнуть к крайней мере – объявить монополию Центрального банка на эмиссию всех денежных средств.

Однако ЦБ следует уже сегодня разрабатывать мероприятия, которые позволят им проводить эффективную денежную политику в долгосрочной перспективе.

Исходя из предположения о том, что влияние негативных факторов на деятельность ЦБ может быть весьма значительным, а также из того, что проблемы, связанные с развитием электронных денег, имеют лишь временный характер, следует проанализировать ряд мероприятий, которые могут предпринять ЦБ для сохранения своей роли в качестве института денежно-кредитного регулирования. Условно эти

мероприятия можно разделить на методы прямого регулирования и методы косвенного контроля. Методами прямого регулирования являются:

1) законодательное ограничение на создание электронных денег частными эмитентами путем введения лицензирования данного вида деятельности и регламентирования порядка деятельности денежных эмитентов;

2) введение обязательного резервирования в отношении эмитентов электронных денег – такое же, какое используется в отношении банков. Кроме того, ЦБ могут постоянно расширять список денежных субститутов, подлежащих обязательному резервному/расчетному регулированию;

3) введение требования о проведении расчетов только «банковскими» деньгами. Другими словами, центральные банки могут потребовать проводить расчеты с государственными компаниями и государственными организациями, в том числе с налоговыми органами только деньгами ЦБ;

4) введение монополии на выпуск электронных денег.

Первые три метода довольно статичны. Они не обеспечивают полного решения проблемы, так как выиграть соревнование с эмитентами частных денег центральным банкам довольно трудно (формы частных денег будут изменяться всякий раз после включения в регулируемый перечень), госсектор и налоговая система составляют лишь часть экономики, и отнюдь не самую важную. Законодательные ограничения на выпуск электронных денег будет трудно объяснить, особенно в свете осуществляемой в последние годы ЦБ политики дерегулирования и увеличения эффективности финансового сектора. Четвертый метод является наиболее действенным, если ЦБ имеет целью в полной мере сохранить свои монопольные позиции. Такой путь развития выбран в Сингапуре, где, по сообщению информационного агентства NewsBytes, с 2008 г. электронные деньги являются законным платежным средством. Однако существуют серьезные опасения, что центральные банки, выпускающие электронные деньги, могут ограничить конкуренцию и снизить побудительные мотивы у других эмитентов по разработке новых видов электронных денег.

Рассмотрим теперь меры косвенного надзора, к которым относятся:

1) пруденциальные нормы¹. Центральные банки должны включить эмитентов электронных денег в круг учреждений, подчиняющихся требованиям пруденциального надзора (показатели финансовой устойчивости, правила управления рисками и т.п.);

2) целостное правовое регулирование, включающее техническую безопасность, защиту от криминальных злоупотреблений. Права и обязанности участников

¹ Пруденциальные нормы – требования к кредитным организациям, установленные ЦБ.

электронного денежного обращения (эмитентов, торговцев, клиентов) должны быть четко сформулированы и обеспечены юридическими санкциями;

3) требование отчетности для денежной статистики. Эмитентам электронных денег должно быть вменено в обязанность сообщать в центральные банки статистические данные, необходимые для расчета параметров денежного регулирования;

4) требование конвертируемости. Центральным банкам надлежит обязать эмитентов электронных денег по первому требованию клиента осуществлять обмен электронных денег на наличные деньги ЦБ по номиналу.

В целом меры по косвенному регулированию могут иметь положительные результаты, но только если они не приведут к снижению заинтересованности эмитентов электронных денег в своей деятельности. Кроме того, данные меры надзора могут с таким же, если не с большим эффектом выполнять другие контрольно-регулирующие органы, специально созданные для этих целей. Учитывая тот факт, что практически у всех мероприятий, которые могут осуществлять ЦБ, есть свои негативные стороны, наиболее эффективная регулирующая политика должна строиться на комплексном использовании различных стабилизационных мер.

В заключение необходимо сказать несколько слов о том, насколько целесообразно вводить новые методы регулирования уже сейчас, на этапе зарождения электронных денег (по нашему мнению, он ещё не закончился). Определяя необходимость установления направлений и правил надзора, регулятор должен найти золотую середину между преждевременным регулированием и регулированием постфактум.

Вопрос занятия выжидательной позиции может быть рассмотрен с разных точек зрения. С одной стороны, оборот электронных денег, суммы, которыми владеют пользователи, и системные риски на данном этапе развития пока не существенны. Следовательно, регулирование может повлечь дополнительные затраты и сдерживать развитие инноваций. С другой стороны, регулятивные нормы могут стать неактуальными из-за стремительного развития технических инноваций.

По убеждению большинства специалистов, либеральный превентивный надзор на ранней стадии положительно влияет на инновационные банковские продукты. Раннее регулирование сокращает вероятность дальнейшей несостоятельности эмитентов и повышает доверие пользователей к платежным инструментам. Если же надзорная политика будет разработана после внедрения различных продуктов, то ее применение может привести к необходимости внесения значительных изменений в уже существующие продукты или установления различных ограничений. Затраты на

данные изменения могут поставить под сомнение экономическую целесообразность существования некоторых продуктов.

Таким образом, мы считаем, что применение либеральных надзорных норм и требований к схемам электронных денег уже на данном этапе развития является целесообразным и своевременным. Наряду с этим, развитие и распространение систем электронного банковского обслуживания должно поддерживаться и поощряться государством как одно из стратегических направлений развития банковской системы.

Список литературы:

1. Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт : положение ЦБ РФ от 24.12.2004 г. №266-П // Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
2. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки : учебник. – 7-е изд., стереотип. – М. : КНОРУС, 2008.
3. Грачева, М. Центральные банки в эпоху электронных денег // МЭМО. 2002. № 3. С. 58 – 70.
4. Греков, И. Е. Влияние развития электронных платежных систем на денежное обращение // Управление общественными и экономическими системами. 2005. № 2. С. 37 – 43.
5. Григорян, С. Электронное денежное обращение : нужен ли надзор? // Банковское дело. 2008. № 7. С. 19 – 23.
6. Евсюков, Д. Предоплаченный финансовый продукт «электронные деньги» : теоретический подход // СО РАН. 2007. С. 20 – 28.
7. Иванов, О. М. Электронные деньги в российской платежной системе // Банковское дело. 2008. № 10. С. 65 – 70.
8. Кочергин, Д. А. Будущее центральных банков как институтов денежно-кредитного регулирования // Вестник СпбГУ. 2002. № 13.
9. Кочергин, Д. А. Макроэкономические эффекты электронных денег // ЭКО. 2005. № 11. С. 95 – 108.
10. Юров, А. В. Наличные деньги и электронные средства платежа : оценка перспектив // Деньги и кредит. 2007. №7. С. 37 – 42.
11. Горюков, Е. В. Прогноз развития электронных денег в зарубежных странах и в России // www.bankir.ru – 2005.
12. Goodhart C.A. Can Central Banking Survive the IT Revolution? // Conference «Future of Monetary Policy and Banking» Washington D.C. - 2000. – 11 July.

13. On the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions // Directive of the European Parliament and of the Council 2000/46/EC. – 2000. – 18 September. – Article I.

14. Survey of Developments in Electronic Money and Internet and Mobile Payments // Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements. – Basel. – March 2004.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей**

Буданцева О.О.

**ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА
(ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИНВЕСТОРА)**

С течением времени под воздействием объективных причин, к которым в первую очередь можно отнести инфляцию, денежные средства теряют свою покупательную способность, то есть обесцениваются. В условиях финансового кризиса, охватившего в настоящее время мировую экономику, данный процесс ускоряется, и проблема сбережения денежных средств становится все более актуальной, причем речь идет уже не только о приращении стоимости денег, но и о сохранении их стоимости на определенном уровне. Иными словами, деньги необходимо накапливать таким образом, чтобы их покупательная способность стала в будущем, по крайней мере, не меньше сегодняшней.

Целью данной работы является формирование оптимального инвестиционного портфеля физического лица в условиях мирового финансового кризиса на основе предпочтений населения.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

- 1) выявить инвестиционные предпочтения населения;
- 2) выявить возможные объекты инвестирования денежных средств населения в соответствии с экономической ситуацией, сложившейся в Российской Федерации;
- 3) провести отбор объектов инвестирования на основе экономических методов;
- 4) сформировать инвестиционный портфель для физических лиц;
- 5) провести оптимизацию инвестиционного портфеля.

В рамках решения поставленных задач был проведен социологический опрос ¹. Исследование показало, что на сегодняшний день значительная доля населения (59,0 % от всего населения) ощущает потребность в сбережении своих денежных средств, при этом 51,0 % граждан имеют сбережения.

Данный показатель несколько снизился по сравнению с прошлым годом (на 4,0 %) [1], что связано в основном с негативными тенденциями на рынке труда: сокращением единиц штатного расписания организаций, снижением уровня заработной платы, ростом задолженности по выплате заработной платы.

Также произошли значительные изменения в структуре сбережений: резко возросли доля сбережений в наличной форме с 2,2 % до 7,8 % и доля вложений в операции с иностранной валютой – с 2,8 % до 7,4 %, а доля вложений в операции с драгоценными металлами увеличилась в 10 раз – с 0,4 % до 4 %, в то же время общая доля вложений в паевые инвестиционные фонды, ценные бумаги, накопительное страхование жизни и недвижимость сократилась с 28,6 % до 3,6 %, при этом доля вложений в недвижимость в структуре сбережений за прошедший год не претерпела особых изменений, снизившись на 0,2 % [1]. Подобная трансформация инвестиционных предпочтений обусловлена, в первую очередь, развитием мирового финансового кризиса, отрицательными результатами деятельности подавляющего числа институциональных инвесторов и, как следствие, возникающего к ним недоверия населения. Особое место в ряду институциональных инвесторов занимают коммерческие банки. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года доля вложений в банковские вклады не только не сократилась, но даже выросла на 3,0 %, что, вероятно, связано с увеличением с 1 октября 2008 г. максимального размера страхового возмещения по вкладам до 700 тыс. руб. и отменой ранее действовавшей ступенчатой шкалы выплат.

На основе полученных результатов опроса и статистики по финансовым инструментам за 2008 г. проведем обзорный анализ экономической ситуации в Российской Федерации на предмет объективности инвестиционных предпочтений населения, учитывая, что, по мнению широкого круга экспертов в области экономики и финансов, значимые изменения в конъюнктуре финансовых рынков можно спрогнозировать на среднесрочную перспективу. Таким образом, сложившиеся на сегодняшний день тенденции сохранятся на срок от 1 года до 3 лет.

¹ Данный опрос проводился через сеть Internet в декабре 2008 г. – январе 2009 года. Проведение исследования через сеть Internet решает, как минимум, две важные задачи: позволяет выявить наиболее экономически грамотный и активный сегмент населения, а также получить наиболее достоверные сведения, так как в условиях обезличенного опроса респонденты отвечают на поставленные вопросы более откровенно. В опросе приняли участие 500 респондентов.

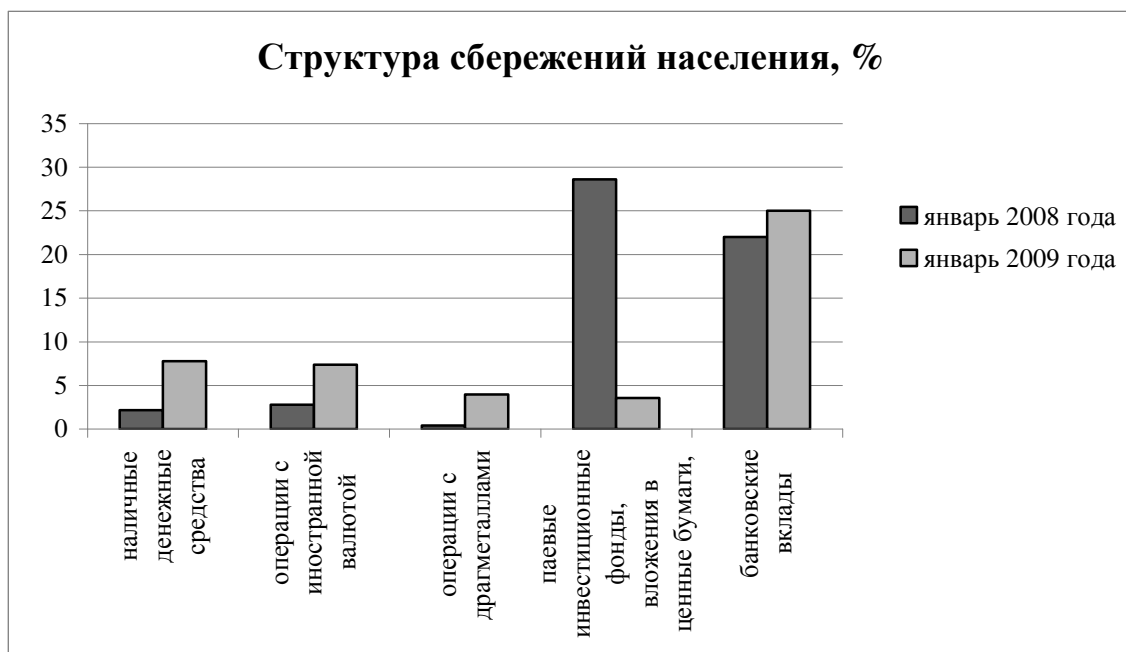


Рисунок 1 – Структура сбережений населения

Для определения уровня привлекательности различных объектов инвестирования широко применяется понятие доходности.

Доходность – это мера измерения цены актива и других поступлений по этому активу, выраженная в процентах к первоначальной стоимости.

Доходность паевых инвестиционных фондов (ПИФ) и программ накопительного страхования жизни в значительной степени зависит от доходности ценных бумаг, входящих в инвестиционные портфели управляющих и страховых компаний. В первом и втором кварталах 2008 г. рынок ценных бумаг устойчиво рос, однако в третьем квартале 2008 г. на рынке ценных бумаг начался спад, завершившийся к концу года общим падением рынка более чем на 50 %, что привело к убыточности вложений в ПИФ от 15 % до 60 %, в зависимости от вида фонда. Страховые компании «life-insurance» также не получили инвестиционного дохода и были вынуждены погашать свои обязательства перед страхователями с учетом только гарантированной нормы доходности – 3-5 % годовых.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать выводы о том, что инвестиционная пассивность населения в отношении ПИФ, вложений в ценные бумаги и накопительного страхования жизни вполне обоснована.

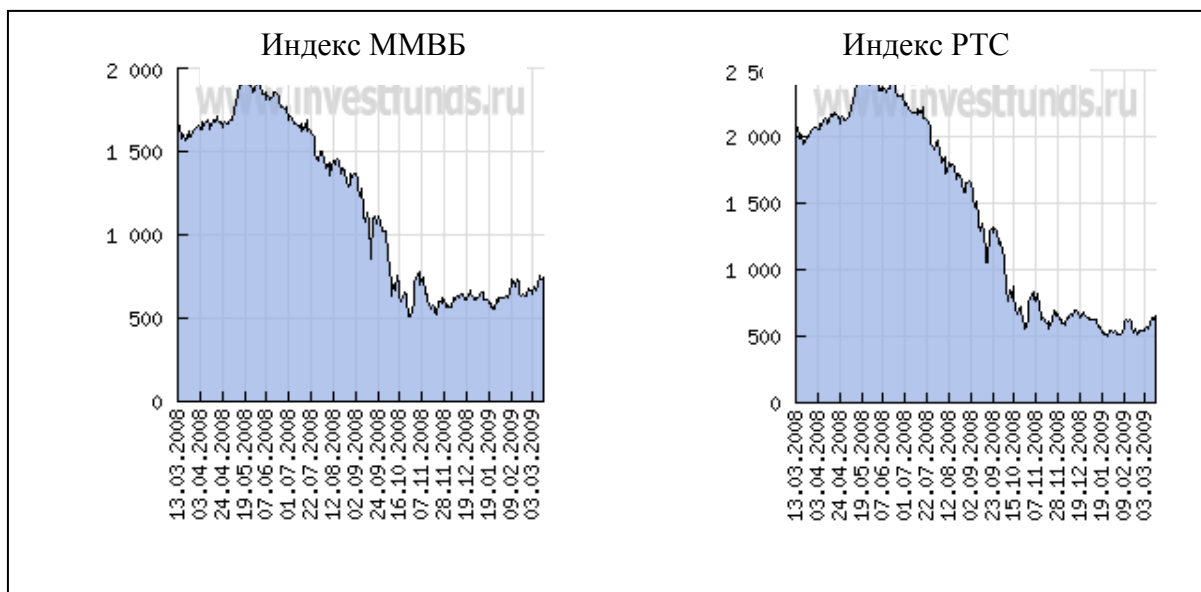


Рисунок 2 – Динамика российских индексов ценных бумаг, характеризующих состояние рынка ценных бумаг в целом, за 2008 г. [2]

Тем не менее, анализируя инвестиционные предпочтения граждан, нельзя говорить о полной их объективности. Например, 7,8 % сбережений заявлено в наличной форме, однако необходимо помнить, что у наличной формы сбережения денежных средств отсутствует понятие «доходность». По образному выражению Е.А. Бокова, заместителя директора Московского филиала ОАО АКБ «Росбанк», в этом случае «человек тратит деньги, ничего не приобретая», так как покупательная способность денежных средств снижается под воздействием инфляции потребительских цен. С большой долей вероятности можно утверждать, что подобное нерациональное инвестиционное поведения является следствием как общей неопределенности перспектив состояния финансовых рынков, так и лишь укоренившегося в условиях мирового финансового кризиса недоверия населения Российской Федерации к финансовым институтам.

Доходность операций с иностранной валютой по системе доллар США \$/ евро €/ фунт стерлингов Соединенного Королевства £/ японская йена ¥ за прошедший период составила 16,65 % годовых [3], что на 3,05 % выше уровня инфляции за 2008 г., следовательно, активное использование операций с иностранной валютой в качестве объекта инвестирования денежных средств вполне оправданно.

Привлекательность вложений денежных средств в драгоценные металлы во многом зависит от непосредственного выбора металла, так как средняя доходность операций с драгоценными металлами составила -7,70 % годовых, в то время как доходность по операциям с золотом достигла 17,12 % годовых, что выше уровня инфляции за 2008 г.

на 3,52 % годовых. Соответственно использование операций с драгоценными металлами в качестве объекта инвестирования денежных средств оправданно, если выбор объекта инвестирования осуществляется с осторожностью.

При оценке банковских вкладов как объекта инвестирования денежных средств необходимо помнить, что доходность банковских вкладов во многом зависит от конкретных условий вложения денег (валюта, сумма, срок, возможность пополнения, начисление процентов и т.д.), а также от выбора банка. Однако средний уровень процентных ставок как по рублевым, так и по валютным вкладам имеет тенденцию к повышению.

Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиционная активность населения по отношению к операциям с иностранной валютой и драгоценными металлами, а также банковским вкладам в целом обоснована, соответственно данные объекты инвестирования необходимо включить в будущий инвестиционный портфель физического лица.

Инвестиционный портфель – это совокупность денежных средств, вложенных в различные активы, приобретенные инвестором.

Критериями при определении структуры инвестиционного портфеля являются доходность и рискованность операций, то есть инвестор стремится за счет процедуры диверсификации создать эффективный инвестиционный портфель, который поможет ему минимизировать риск при заданном уровне доходности или максимизировать прибыль при заданном уровне риска, в зависимости от приоритетов инвестора.

Формирование инвестиционного портфеля осуществляется в 5 этапов.

1 этап – оценка ожидаемой доходности актива и степени его рискованности.

Ожидаемая доходность $\bar{R}$ – сумма вероятностей дохода по активу или проекту.

Ожидаемая доходность актива определяется следующей формулой:

$$\bar{R} = \sum_{i=1}^n R_i * p_i, \quad (1)$$

где R_i – доходность по i -му результату;

p_i – вероятность появления i -го результата;

n – количество рассматриваемых результатов.

Рискованность актива определяется на основе анализа таких показателей, как стандартное среднеквадратическое отклонение ожидаемой доходности и коэффициент вариации. Между данными показателями и уровнем рискованности наблюдается прямая зависимость.

Стандартное среднеквадратическое отклонение ожидаемой доходности σ_R измеряет разброс результативного показателя (ожидаемой доходности).

Коэффициент вариации CV – это мера относительного разброса, которая используется для оценки рискованности активов с различными ожидаемыми доходностями.

$$\sigma R = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 * p_i}, \quad (2)$$

$$CV = \sigma R / \bar{R}. \quad (3)$$

Воспользовавшись статистическими данными Банка России о динамике курсов валют и учетных цен на драгоценные металлы [3], а также формулами (1), (2), (3), рассчитаем показатели доходности и рискованности операций с иностранными валютами и драгоценными металлами (таблицы 1, 2). Необходимо уточнить, что доходности банковских вкладов не свойственна изменчивость во время срока инвестирования, поэтому для банковских вкладов $\sigma R = 0$, $CV = 0$.

Таблица 1 – Показатели доходности и рискованности операций с иностранными валютами

период	Вероятность	Доходность вложений, %			
		\$	€	¥	£
01.01.08-01.04.08	0,2500	-0,0425	0,0321	0,0784	-0,0462
01.04.08-01.07.08	0,2500	-0,0041	-0,0031	-0,0615	-0,0019
01.07.08-01.10.08	0,2500	0,0839	-0,0127	0,0974	-0,0140
01.10.08-01.01.09	0,2500	0,1584	0,1350	0,3425	-0,0765
ожидаемая доходность, R		0,0489	0,0378	0,1142	-0,0346
стандартное отклонение ожидаемой доходности, σR		0,0781	0,0585	0,1454	0,0291
коэффициент вариации, CV		1,5953	1,5484	1,2728	-0,8399

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что вложение денег в операции с японскими йенами, по прогнозам, является наиболее доходным активом, а вложение денег в операции с евро – наименее рискованным и при этом наименее доходным. Вложение денег в операции с фунтами стерлингов является убыточным и может использоваться в качестве актива в сочетании с йеной или евро.

Таблица 2 – Показатели доходности и рискованности операций с драгоценными металлами

период	Вероятность	Доходность вложений, %			
		Золото	Серебро	Платина	Палладий
01.01.08-01.04.08	0,2500	-0,0161	0,1200	0,2285	0,1474
01.04.08-01.07.08	0,2500	0,0282	0,0105	0,0895	0,0816
01.07.08-01.10.08	0,2500	0,0421	-0,2105	-0,4354	-0,5130
01.10.08-01.01.09	0,2500	0,1171	-0,0394	-0,0053	0,0472
ожидаемая доходность, R		0,0428	-0,0299	-0,0307	-0,0592
стандартное отклонение ожидаемой доходности, σR		0,0480	0,1192	0,2480	0,2645
коэффициент вариации, CV		1,1209	-3,9887	-8,0880	-4,4656

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что вложение денег в операции золотом явилось по итогам 2008 г. единственным доходным «металлическим» активом. Вложение денег в операции с серебром, платиной и палладием по итогам 2008 г. является убыточным и может использоваться в качестве актива только в сочетании с золотом.

2 этап – отбор активов в инвестиционный портфель.

Для создания эффективного портфеля необходимо оценить степень взаимосвязи между доходностями активов как внутри группы однородных финансовых активов (например, иностранная валюта, драгоценные металлы), так и внутри инвестиционного портфеля. Направленность и теснота связей между активами определяется с помощью показателя ковариации $COV(A, B)$ и показателя корреляции $r_{A, B}$. Значение показателя ковариации $COV(A, B)$ может свидетельствовать об однонаправленности или разнонаправленности изменений доходности сгруппированных попарно активов. Показатель корреляции $r_{A, B}$ показывает степень взаимосвязи между доходностями активов, сгруппированных попарно. Положительные значения показателей говорят об однонаправленном изменении доходностей активов, отрицательные значения – о разнонаправленном, нулевые значения – об отсутствии связи между изменением доходностей.

Коэффициент корреляции рассчитывается на основе коэффициента ковариации и показывает тесноту связи между изменениями доходностей активов. Еще одним важным свойством коэффициента корреляции является зависимость эффективности инвестиционного портфеля от значений показателя, при $r \rightarrow -1$, эффективность инвестиционного портфеля значительно возрастает.

$$COV(A, B) = \sum_{i=1}^n (R_{iA} - \overline{R_A})^2 * (R_{iB} - \overline{R_B})^2 * p_i, \quad (4)$$

$$r_{A, B} = COV(A, B) / (\sigma R_A * \sigma R_B). \quad (5)$$

Воспользовавшись данными таблиц 1, 2, а также формулами (4), (5), рассчитаем показатели ковариации и корреляции (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели направленности и тесноты связей между активами групп «иностранная валюта» и «драгоценные металлы»

Взаимосвязи между валютами	\$/€	\$/¥	\$/£	€/¥	€/£	¥/£
Коэффициент ковариации, COV	0,0029	0,0092	-0,0011	0,0076	-0,0016	-0,0038
Коэффициент корреляции, r	0,6324	0,8148	-0,4999	0,8939	-0,9377	-0,9011
Взаимосвязи между металлами	золото/серебро	золото/платина	золото/палладий	серебро/платина	серебро/палладий	платина/палладий
Коэффициент ковариации, COV	-0,0025	-0,0037	-0,0015	0,0291	0,0294	0,0642
Коэффициент корреляции, r	-0,4372	-0,3120	-0,1182	0,9859	0,9329	0,9789

На основе полученных данных, учитывая экономический смысл показателей, проведем отбор активов для формирования инвестиционного портфеля физического лица, данные внесем в таблицу 4.

Таблица 4 – Показатели доходности и рискованности инвестиционного портфеля

период	Вероятность	Доходность вложений				
		€	¥	£	Золото	Серебро
01.01.08 – 01.04.08	0,2500	0,0321	0,0784	-0,0462	-0,0161	0,1200
01.04.08 – 01.07.08	0,2500	-0,0031	-0,0615	-0,0019	0,0282	0,0105
01.07.08 – 01.10.08	0,2500	-0,0127	0,0974	-0,0140	0,0421	-0,2105
01.10.08 – 01.01.09	0,2500	0,1350	0,3425	-0,0765	0,1171	-0,0394
ожидаемая доходность, R		0,0378	0,1142	-0,0346	0,0428	-0,0299
стандартное отклонение ожидаемой доходности, σR		0,0585	0,1454	0,0291	0,0480	0,1192
коэффициент вариации, CV		1,5484	1,2728	-0,8399	1,1209	-3,9887

3 этап – оценка эффективности формируемого портфеля.

Воспользовавшись данными таблицы 4, а также формулами (4), (5), рассчитаем показатели ковариации и корреляции для активов формируемого инвестиционного портфеля (таблица 5).

Таблица 5 – Показатели направленности и тесноты связей между активами инвестиционного портфеля

Внутрипортфельные связи	€/¥	€/£	€/ золото	€/ серебро	¥/£
Коэффициент ковариации, COV	0,0076	-0,0014	0,0017	0,0015	-0,0038
Коэффициент корреляции, r	0,8939	-0,8182	0,6007	0,2108	-0,9011
Внутрипортфельные связи	¥/ золото	¥/ серебро	£/ золото	£/ серебро	золото/ серебро
Коэффициент ковариации, COV	0,0054	-0,0029	-0,0002	-0,0022	-0,0025
Коэффициент корреляции, r	0,7762	-0,1675	-0,1584	-0,0091	-0,4372

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что 60 % внутрипортфельных связей являются разнонаправленными с различной теснотой связи (от 9 до 90 %), что в целом характеризует формируемый инвестиционный портфель как портфель с достаточной эффективностью.

4 этап – формирование инвестиционного портфеля.

Все активы, включенные в настоящий момент в структуру формируемого инвестиционного портфеля, отличаются довольно высокой волатильностью, то есть изменчивостью доходности в результате изменения стоимости актива. Для стабилизации данного типа инвестиционного портфеля в него принято включать один и более активов с низкой или нулевой волатильностью, например, банковские вклады. Включение такого рода активов в инвестиционный портфель позволяет значительно снизить риски потери доходности из-за курсовых разниц.

В результате мониторинга депозитных предложений банков были выявлены наиболее выгодные предложения [4]:

1) наиболее доходными рублевыми вкладами банков являются на сегодняшний день вклад «Весенний» Альфа-Банка, вклад «Возрождение-Доходный» банка Возрождение, вклад «Инвестиционный» Райффайзенбанка и вклад «Стабильный» банка Уралсиб, однако в условиях вкладов «Возрождение-Доходный» и «Стабильный» указана минимальная сумма вклада – 10 000 000 руб., а вклад «Инвестиционный» взаимосвязан с вложением денежных средств в ПИФы, следовательно, оптимальным для вложения денежных средств физических лиц вкладом является вклад «Весенний» Альфа-Банка (14 % годовых, минимальная сумма вклада – 50 000 руб., срок вложения – 12 месяцев, предложение действительно до 31 мая 2009 года);

2) наиболее доходным мультивалютным вкладом банка являются на сегодняшний день вклад «Мультивалютный» банка Возрождение (13,75 % годовых, минимальная сумма вклада 30 000 руб., срок вклада – 18 месяцев).

Выбирая между рублевым и мультивалютным вкладом, на наш взгляд, более рационально выбрать рублевый вклад, так как это не только снизит риски волатильности, но и значительно повысит эффективность инвестиционного портфеля, за счет роста доли разнонаправленных связей внутри портфеля.

Таблица 6 - Показатели доходности и рискованности инвестиционного портфеля с учетом банковского вклада «Весенний» ОАО «Альфа-Банк»

период	Вероятность	Доходность вложений					
		€	¥	£	Золото	Серебро	Рублевый вклад «Весенний»
01.01.08-01.04.08	0,2500	0,0321	0,0784	-0,0462	-0,0161	0,1200	0,0350
01.04.08-01.07.08	0,2500	-0,0031	-0,0615	-0,0019	0,0282	0,0105	0,0350
01.07.08-01.10.08	0,2500	-0,0127	0,0974	-0,0140	0,0421	-0,2105	0,0350
01.10.08-01.01.09	0,2500	0,1350	0,3425	-0,0765	0,1171	-0,0394	0,0350
ожидаемая доходность, R		0,0378	0,1142	-0,0346	0,0428	-0,0299	0,0350
стандартное отклонение ожидаемой доходности, σR		0,0585	0,1454	0,0291	0,0480	0,1192	0,0000
коэффициент вариации, CV		1,5484	1,2728	-0,8399	1,1209	-3,9887	0,0000

5 этап – оптимизация сформированного инвестиционного портфеля по долевному соотношению вложений денежных средств в отобранные активы. При анализе необходимо учитывать, что годовая доходность не должна быть ниже 13 %, так как это прогнозный уровень инфляции на 2009 г. [3].

Первый вариант. Не учитывая банковский вклад, рассчитать показатели доходности и рискованности, если все вложения произведены в равных долях:

ожидаемая доходность проекта, R	0,0261
стандартное отклонение ожидаемой доходности проекта, σR	0,0501
коэффициент вариации, CV	1,9233

Годовая доходность – 10,44 %.

Второй вариант. Учитывая банковский вклад, рассчитать показатели доходности и рискованности, если все вложения произведены в равных долях:

ожидаемая доходность проекта, R	0,0276
стандартное отклонение ожидаемой доходности проекта, σR	0,0501
коэффициент вариации, CV	1,8185

Годовая доходность – 11,04 %.

Третий вариант. Рассчитать показатели доходности и рискованности, если на долю вложений в банковский вклад приходится 50 %, а на остальные активы – по 10 %:

ожидаемая доходность проекта, R	0,0305
стандартное отклонение ожидаемой доходности проекта, σR	0,0391
коэффициент вариации, CV	1,2806

Годовая доходность – 12,20 %.

Четвертый вариант. Рассчитать показатели доходности и рискованности, если на долю вложений в банковский вклад приходится 30 %, на вложения в японские йены и золото – по 20 %, а на остальные активы – по 10 %:

ожидаемая доходность проекта, R	0,0392
стандартное отклонение ожидаемой доходности проекта, σR	0,0479
коэффициент вариации, CV	1,2202

Годовая доходность – 15,68 %.

В принципе, на данном варианте инвестиционного портфеля можно остановиться, так как полученный уровень годовой доходности превысил уровень инфляции (заданное условие), однако можно продолжить оптимизацию данного инвестиционного портфеля и получить, например, следующий вариант: рассчитать показатели доходности и рискованности, если на долю вложений в банковский вклад приходится 5 %, на вложения в японские йены и золото – по 40 %, а на остальные активы – по 5 %:

ожидаемая доходность проекта, R	0,0632
стандартное отклонение ожидаемой доходности проекта, σR	0,0588
коэффициент вариации, CV	0,9308

Годовая доходность – 25,28 %.

Таким образом, подводя итоги проделанной работы, можно сделать следующие выводы:

1) инвестиционные приоритеты населения Российской Федерации на современном этапе развития экономики, в условиях мирового финансового кризиса, являются достаточно объективными и актуальными для формирования на их основе оптимального инвестиционного портфеля для физических лиц;

2) в структуру сформированного инвестиционного портфеля входят активы с высокой волатильностью (иностранная валюта и драгоценные металлы), поэтому данный инвестиционный портфель был дополнен банковским вкладом, что также соответствует предпочтениям физических лиц;

3) с помощью оптимизации сформированного инвестиционного портфеля была достигнута весьма высокая доходность – 25,28 % годовых при одновременном существенном снижении рискованности (коэффициент вариации снизился с 1,8185 до 0,9308).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Шабельникова А.С.

**ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Количественное измерение активов, обязательств, капитала, доходов и расходов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности осуществляется в денежном выражении. В МСФО предусматривается, что в финансовой отчетности в разной степени и в различных комбинациях могут использоваться несколько методов количественного измерения стоимости:

- первоначальная;
- текущая;
- стоимость реализации (погашения);
- справедливая стоимость.

Справедливая стоимость – это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. В последние годы справедливая стоимость все чаще применяется для оценки активов, в особенности долгосрочных, в отчетном бухгалтерском балансе с отражением разницы в отчете о прибылях и убытках. Применение такой оценки предусматривается МСБУ-16 «Основные средства», МСБУ-17 «Аренда», МСБУ-38 «Нематериальные активы», МСБУ-39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» МСБУ-41 «Сельское хозяйство» и в ряде других стандартов.

Финансовые инструменты составляют значительную часть активов и обязательств многих компаний, особенно работающих на финансовых рынках, и играют ключевую роль в обеспечении эффективного функционирования данных рынков.

Финансовые инструменты, включая производные, могут выступать в качестве универсальных средств управления рисками, но и сами они могут нести высокие риски. В последние годы произошло немало «катастроф», связанных с производными и иными финансовыми инструментами.

Стандарты МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации», МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты. Порядок учета и оценки финансовых инструментов» и МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» требуют от компаний раскрывать в отчетности информацию о масштабах и последствиях использования ими финансовых инструментов, и содержат подробные методические указания по их отражению. В соответствии с МСФО (IAS) 39 большинство производных финансовых инструментов отражаются по справедливой стоимости, а не по стоимости приобретения, которая, как правило, является незначительной. Если производные инструменты оценивать по стоимости приобретения, то их способность (или неспособность) оказывать влияние на снижение риска остается невидимой. В то же время оценка производных инструментов по справедливой стоимости позволяет продемонстрировать в отчетности их эффективность в снижении риска.

Что касается производных финансовых инструментов, то в российской практике учета они не рассматриваются как активы, в то время как в международной практике принимаются к учету по справедливой стоимости, которая в условиях падения ведущих индексов международных рынков также не может быть определена достоверно.

В основе определения справедливой стоимости лежит допущение того, что компания является действующей. Таким образом, справедливая стоимость – это не сумма, которую компания получит или заплатит при вынужденной операции, принудительной ликвидации или ликвидационной распродаже.

МСФО (IAS) 39 использует термины «цена, предложенная покупателем» и «предлагаемая цена» («цена текущего предложения») в контексте котируемых рыночных цен и термин «разница между курсами продавца и покупателя», включающего не только транзакционные издержки. Другие корректировки для получения справедливой стоимости (например, для кредитного риска партнера) не включаются в понятие «разница между курсами продавца и покупателя». Стандарт

устанавливает иерархию источников информации, которую следует использовать для достоверного определения справедливой стоимости инструментов:



Рисунок 1 - Иерархия источников информации для достоверного определения справедливой стоимости финансовых инструментов

Определение термина «справедливая стоимость» весьма идеализировано. Оценить и признать справедливую стоимость на практике не так просто, существенное влияние оказывает и субъективный подход. МСФО указывают, что наилучшие условия для оценки справедливой стоимости создает наличие активного рынка, на котором совершаются регулярные сделки с однородными товарами, в любое время можно найти продавца и покупателя, желающих совершить сделку, информация о ценах доступна всем заинтересованным лицам. Отсутствие активного рынка затрудняет определение справедливой стоимости. МСФО допускают применение некоторых альтернативных методик расчета справедливой стоимости, что иногда чревато искажениями отчетности.

Если для определенных активов существуют активные рынки, и справедливая стоимость может быть выведена с разумной объективностью, то с другими активами дело может обстоять иначе. В ситуации второго рода у руководства компании может возникнуть соблазн проявлять значительную вольность и влиять на динамику прибыли к своей выгоде.

Говоря о подходах к оценке истинной стоимости финансовых активов, нельзя пройти мимо прошлогодней сделки по скандальной покупке Bear Stearns. Стоимость одной акции ипотечного гиганта была оценена JP Morgan всего в 2 дол. (в 2007 г. акция стоила более 70 дол., так что акционерам было с чем сравнивать). При этом ФРС, по сути, еще и доплачивала покупателю за санацию, предоставив финансирование в размере 30 млрд долларов. Такого поворота событий никто не ожидал: рейтинги банка до последнего момента были превосходными. Новость вызвала отток вкладчиков, которые забрали из Bear Stearns более 17 млрд долларов. Организаторы сделки

попытались замаять скандал и повысили оценку до 10 дол. за акцию, однако тем самым лишь подогрели негативные настроения.

Вместе с тем такие дисконты вполне естественны для падающего рынка. И главное - они будут расти, так как падение рынка не остановлено. По прогнозам Morgan Stanley, выручка от инвестиционного банкинга в 2009 г. может упасть на 20 %, выручка банков от кредитной деятельности – на 60 %.

Сложившиеся сегодня неблагоприятные условия на мировом финансовом рынке вызвали жаркие обсуждения, касающиеся той роли, которую стандарты финансовой отчетности могли сыграть в нагнетании (или, напротив, облегчении) проявлений мирового кризиса. Так, в числе проблем, связанных со справедливой стоимостью выделяют так называемую «процикличность». Банкиры утверждают, что во время экономического спада применение стандартов по учету с использованием справедливой стоимости побуждает их списывать убытки, уменьшать свой капитал и распродавать активы по низкой цене, в результате чего цена активов на рынке уменьшается, а следовательно, для справедливой оценки приходится использовать более низкую цену, в результате чего вновь приходится уменьшать капитал, получается замкнутый круг. Со списаниями убытков сейчас связаны основные страхи инвесторов. Но на самом деле списание убытков – это только надводная часть айсберга. Списываются лишь те активы, которые уже приносят банку убытки, причем и здесь есть возможности для маневра, чтобы оттянуть сроки обнародования проблемной информации. О том, что происходит с остальными активами, можно только догадываться.

Помимо портфелей бумаг для получения дохода (траншами или с погашением в конце срока), которые уже сейчас приносят убытки, банки владеют огромными портфелями торгуемых активов, где доход формируется как разница между суммой покупки и продажи. Падение ликвидности на рынке привело к остановке торгов по многим из этих бумаг, что также ставит вопрос об их истинной стоимости. Поэтому отдельной проблемой является использование справедливой стоимости для оценки финансовых инструментов, и насколько это вообще применимо в ситуации, когда рынки бездействуют. В частности, в условиях кризиса ликвидности, цены на многие активы падают, так как их стремятся продать для получения денежных средств по пониженной цене. Однако эту цену нельзя использовать для определения справедливой стоимости, и здесь стандарты советуют использовать различные методики оценки, в частности используемые методики базируются на:

- информации о последних рыночных сделках между осведомленными, желающими совершить такие сделки, независимыми друг от друга сторонами;

- данных о справедливой стоимости другого, в значительной степени аналогичного, инструмента;
- анализе дисконтированных денежных потоков;
- моделях определения цены опционов.

При наличии методики оценки, широко применяемой участниками рынка для определения цены инструмента на основе рыночных данных и доказавшей свою надежность, компании следует использовать именно такую методику.

Справедливая стоимость определяется на основе результатов применения методики оценки, в которой максимально учитываются исходные рыночные данные, и которая в минимальной степени полагается на данные, касающиеся только самой компании. Применение методики оценки приведет к получению реального значения справедливой стоимости, если:

- она достаточно достоверно отражает ожидаемое воздействие рынка на цену инструмента;
- исходные данные, положенные в основу оценки, достаточно достоверно отражают рыночные ожидания и соотношение риска и доходности, присущее данному финансовому инструменту.

Теоретически считается, что методики оценки включают в себя все факторы, принимаемые во внимание участниками рынка при определении цены и соответствуют принятым экономическим методикам ценообразования по финансовым инструментам. В RusRating подчеркивают, что на практике происходит следующее: «Как только мы начинаем сравнение, это уже субъективный процесс: от того, с какими бумагами мы сравниваем, применяем ли мы какие-то поправочные коэффициенты, стоимость оценки будет зависеть очень сильно».

Таким образом, недостатки существующей системы – это непрозрачность использования моделей, выбора основных переменных, суждения по измерению переменных и исторической сбываемости прогнозов, заложенных в моделирование. Критерии проверки данных моделей также могут быть специфичными, непрозрачными и непостоянными, позволяющими в принципе манипулировать показателями, достигнутыми в рамках такого моделирования.

Международные стандарты отчетности пытаются максимально возможно учесть настоящую стоимость актива, а там, где это затруднительно, обязывают эмитента раскрывать информацию о рисках (рисках ликвидности, процентной ставки, валютных курсов, кредитном риске), связанных с конкретной инвестицией.

Совет по МСФО провозгласил приверженность оценке максимально возможного количества активов и обязательств по справедливой цене. Там, где информация о цене сделок, ликвидности, количестве участников торгов недоступна, использование моделей – единственный выход. Но, возможно, теперь приходит время при построении моделей осознавать границы их применения, учитывать состояние текущего экономического цикла, активности покупателей и продавцов на рынке.

Еще одной проблемой, связанной с методом оценки по справедливой стоимости, является неоднозначность применения некоторых правил в отношении справедливой стоимости, точнее, их интерпретации. Так, эксперты британского университета «Leeds University Business School» провели исследование влияния справедливой стоимости на решения, принимаемые менеджерами компаний. Результаты показывают, что справедливая стоимость используется директорами, аудиторами, актуариями и бухгалтерами для того, чтобы «прятать» плохие новости и маскировать пенсионные обязательства. Базовые допущения в отношении тех же пенсий весьма различаются в бухгалтерской практике британских компаний, что само по себе ставит под сомнение состоятельность этого метода применительно к пенсиям. Далее возникает проблема конфликта интересов: у аудиторов тоже могут быть свои допущения, и они будут смещены в пользу тех, что приносят им больший доход за аудиторские услуги. Кроме того, если до начала кризиса отчетность «приукрашивали» для привлечения инвесторов, то сейчас это делается для получения столь необходимого сегодня для выживания государственного финансирования.

Сегодня при определении справедливой стоимости финансовых активов основным является подход, использующий так называемую временную стоимость денежных потоков, где учитываются не только сами денежные потоки, которые можно получить от реализации какого-то актива, но и время поступления этих потоков. Основная проблема такого метода – это определение ставки дисконтирования. Очевидно, что на падающем рынке величина ставки должна расти, однако выбор конкретной цифры все равно остается субъективным, предоставляя банкам пространство для маневра.

Хотя российский рынок пока еще не слишком заражен вирусом «дутых активов», первые симптомы начинают проявляться. В частности, речь идет о так называемой взаимной поддержке банков через встречные выпуски облигаций. Этот рынок появился в прошлом году, когда фиксировались выпуски облигаций объемом до 20 млрд руб., при этом среди основных участников назывались такие банки, как «ВТБ», «Банк Москвы», «Газпромбанк». Банки выкупали друг у друга облигации, а затем размещали их в залог в ЦБ. Сейчас емкость этого рынка можно оценить в 40 – 50

млрд рублей. Это немного, однако если банки начнут развивать рынок встречных облигаций, то взаимозависимость будет укрепляться и риск эффекта домино при негативном сценарии увеличится, так как декларируемая и реальная стоимость эти бумаг существенно отличаются.

В течение 2008 г. стандарты, касающиеся справедливой стоимости, особенно подвергались критике, в результате чего Совет по МСФО признал, что действующая модель довольно сложна и нужны упрощения, а также пообещал в течение шести месяцев представить новую пробную версию на суд общественности. Для решения перечисленных проблем следует провести ряд стратегических мероприятий по изменению практики учета финансовых операций. Однако изменения в этой области происходят очень медленно. Практически с момента появления производных инструментов идет дискуссия о том, как правильно вести учет их справедливой стоимости, как информировать клиентов о рисках операций с такими бумагами.

Первой реакцией на критику явились поправки к стандарту МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» под общим названием «Eligible Hedged Items» (или «Активы, пригодные для хеджирования»), опубликованные во второй половине 2008 года. О необходимости изменений Совет по МСФО информировали эксперты из Комитета по интерпретациям международных стандартов финансовой отчетности (IFRIC). Далее в октябре 2008 г. в стандарт снова были внесены поправки, касающиеся переклассификации финансовых инструментов. В них содержится информация о том, при каких условиях возможна переклассификация непроизводных финансовых активов (кроме тех, которые определены по справедливой стоимости через прибыли или убытки при первоначальном признании) из категории оцениваемых по справедливой стоимости через прибыли или убытки. Данная поправка также разрешает перевод финансового актива, подпадающего под определение «Ссуды и дебиторская задолженность» из категории «Имеющиеся в наличии для продажи» в категорию «Ссуды и дебиторская задолженность», если организация имеет намерения и возможность удерживать финансовый актив в обозримом будущем.

Кроме того, в феврале 2008 г. глава американского Совета по стандартам финансовой отчетности (FASB) Роберт Херц объявил о запуске двух новых проектов, касающихся определения справедливой стоимости и раскрытия информации об оценке на основе справедливой стоимости соответственно. Работа над проектами будет вестись на основе рекомендаций Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC), в свою очередь основанных на результатах проведенного исследования, а также помощи со стороны специальной рабочей группы в составе самого FASB.

Среди реальных шагов на пути решения вышеперечисленных проблем также можно назвать создание в конце 2008 г. совместными усилиями Совета по МСФО и американского Совета по стандартам финансовой отчетности Антикризисной рабочей группы IASB-FASB, которая уже трижды, начиная с января 2009 г., собиралась на совещания, в которых принимали участие ведущие специалисты в области бухгалтерии и финансов: бухгалтеры, аудиторы, банкиры, финансовые регуляторы и инвесторы. Результатом их работы стали очередные изменения стандарта IAS 39 и интерпретации IFRIC 9, которые теперь более подробно описывают порядок учета встроенных деривативов (согласно изменениям, они должны будут учитываться отдельно в финансовой отчетности), а также изменения в стандарт МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытия», которые позволят улучшить раскрытие информации о риске ликвидности.

Среди решений проблем, связанных со справедливой стоимостью предлагалось также динамическое планирование. Многие испанские банки использовали этот подход, наращивая резервы в благоприятные времена для того, чтобы покрыть издержки тогда, когда рыночная ситуация станет негативной и отмечали, что механизм действительно работает. Однако Стиг Эневальдсен, председатель Европейской консультативной группы по финансовой отчетности (EFRAG), выступил против официального разрешения этой практики в Европе. Этот подход сейчас не может быть применен, так как соответствующие резервы не были заранее сформированы, а в настоящее время их формирование является невозможным. Что касается глобальных изменений, то весьма возможен переход в США от ОПБУ США к МСФО. Большинство американских инвесторов, финансовых аналитиков, менеджеров, бухгалтеров или иных лиц, задействованных в подготовке корпоративной финансовой отчетности, поддерживает идею МСФО в США. Так, 65 % опрошенных полагают, что международные стандарты сделают американские рынки более привлекательными для иностранных инвесторов, 57 % полностью удовлетворены сроками перехода, поставленными прежним руководством Комиссии по ценным бумагам и биржам в ноябре прошлого года (иными словами, они согласны с «дорожной картой», которая вот-вот будет отозвана с повестки дня из-за несогласия нового руководства), 18 % хотят даже более скорого перехода, считая эти рамки «слишком мягкими».

В настоящее время – до выхода нового указания SEC, если оно последует – схема перехода выглядит следующим образом: избранные компании могут начать применять МСФО уже в этом году, а крупные организации с ускоренным сроком подачи отчетности будут обязаны использовать международные стандарты для всех отчетных периодов, заканчивающихся 15 декабря 2014 г. или позднее.

Сближение МСФО и ОПБУ США, разработка поправок и дополнений к существующим стандартам финансовой отчетности приведет к образованию универсальной модели исчисления справедливой стоимости. Однако намерение выстроить универсальную модель оценки вызывает у экспертов определенные вопросы. Применение единообразных моделей оценки справедливой стоимости может положить конец концептуальному подходу «доходность в обмен на риски» для отчетности индивидуального субъекта.

Допустим, у определенного банка десятки, сотни объектов прямых инвестиций, раскиданных по миру. Приглашать даже раз в полгода оценщиков на все эти объекты довольно затруднительно и дорого, поэтому эффективность этих инвестиций окажется под вопросом.

Об остроте дискуссии говорит и то, что в качестве одного из вариантов справедливого учета финансовых активов рассматривается возможность их обязательного котирования на специально созданной бирже. То есть банк должен доказать, что на его актив есть покупатели по той цене, по которой он отражен в отчетности. Однако такая политика учета тоже противоречит рыночному подходу «доходность в обмен на риск».

Вместе с тем уверенность Совета по МСФО может быть связана с экспериментом, который, по информации фонда НСФО, сейчас реализуется в Канаде, где финансовые власти совместно с крупнейшими банками создали справочник, описывающий не только пути оценки всевозможных финансовых инструментов, но и ценовые нормативы и коэффициенты, которые необходимо применять, двигаясь по этому пути. Окажется ли такая модель жизнеспособной, сказать пока трудно, однако возможностей для манипуляций с балансами у банков явно поубавится.

Другим глобальным изменением станет реформа европейского финансового регулирования, о проведении которой было объявлено в феврале 2008 г. в ходе доклада группы экспертов, возглавляемой бывшим исполнительным директором Международного валютного фонда (и экс-главой Банка Франции) Жаком де Ларозьером. Рабочая группа Жака де Ларозьера включает в себя семь ведущих мировых экспертов, среди которых экс-председатель британского FSA Каллум Маккарти и бывший голландский министр финансов Онно Рудинг. Стоит отметить, что над проектом реформы европейского регулирования по поручению Еврокомиссии работает не одна экспертная группа (так, со своими предложениями выступили представители Центра по изучению европейской политики (CEPS)), просто

предложения де Ларозьера на сегодняшний день представляются наиболее проработанными среди других проектов.

Предложенные изменения займут приблизительно четыре года. В ходе реформы будет создана новая регулирующая инстанция, названная в докладе «Европейский совет по системным рискам» (ESRC), который будет подчиняться Европейскому Центробанку. Однако усиление надзора планируется осуществлять сразу на двух уровнях: помимо лучшего контроля над системными рисками «сверху» (эта роль отводится как раз ESRC) планируется также улучшить координацию действий национальных органов финансового регулирования стран ЕС, причем обмен информации между ними будет осуществляться на каждодневной основе.

Среди конкретных рекомендаций по улучшению европейского финансового надзора можно выделить:

1) создание Европейского совета по системным рискам под председательством главы Европейского Центробанка. В совет управления также войдут несколько членов совета директоров все того же ЦБ, один представитель Еврокомиссии и три председателя панъевропейских регулирующих инстанций, занятых банковским, страховым регулированием и регулированием рынка ценных бумаг (то есть CESR, CEBS и CEIOPS);

2) создание эффективной системы предупреждения риска. Этим ESRC будет заниматься совместно с Экономическим и финансовым комитетом Евросоюза, и если у первого появятся какие-то сомнения в адекватности действий второго, Европейский совет по системным рискам имеет право предпринять собственные шаги для разрешения ситуации;

3) улучшение менеджмента банковских рисков. Например, странам-членам ЕС стоит разработать более детальные критерии по разделению обязанностей в случае, если какой-либо транснациональный банк терпит крах, и возникает потребность в его спасении.

Однако следует обратить внимание на то, что изменение стандартов учета наряду с ужесточением надзора, по сути, приведет к тому, что потери от кризиса придется снова пересчитывать. Компании не смогут так быстро перестроить свои балансы под внешнюю модель оценки справедливой стоимости (как в Канаде) или просто жестко регламентированную, на которой настаивает Совет по МСФО, а значит, любые проблемы качества этих активов высветят новые дыры в балансах. Это станет поводом для новой волны игры на понижение, а переоценка активов на падающем рынке – крайне неприятная вещь, многим банкам, которые пострадали из-за производных финансовых инструментов, придется показать громадные убытки, что усугубит их проблемы.

Мои предложения по повышению качества учета по справедливой стоимости сводятся к отражению в отчетности снижения стоимости долговых ценных бумаг, в частности:

1) разделять убытки, показываемые по справедливой стоимости на две группы: убытки, понесенные по кредитам и займам и другие отрицательные изменения справедливой стоимости;

2) добавить статьи в отчет о прибылях и убытках, которые сделают его более подробным и обеспечат большую наглядность изменений, связанных с активами и обязательствами, отражаемыми по справедливой стоимости.

3) учитывать убытки, понесенные по кредитам и займам при формировании чистой прибыли, а другие отрицательные изменения справедливой стоимости не включать в показатель чистой прибыли и раскрывать отдельно, в специально разработанной форме.

Данные изменения очистят отчет о прибылях и убытках от изменений справедливой стоимости, но в то же время ее динамику можно будет проследить в отдельной форме. Показатель чистой прибыли будет показывать действительную чистую прибыль и его нельзя будет увеличить или уменьшить с помощью инструментов хеджирования и финансовых инструментов, в зависимости от пожеланий руководства компании.

Список литературы:

1. <http://www.businessfinancemag.com/>
2. <http://www.cfo.com/magazine/>
3. <http://www.economist.com/>
4. <http://www.fasb.org/>
5. <http://www.finance-magazine.com/>
6. <http://www.iasb.org/>
7. <http://www.iasplus.com/>
8. <http://www.kommersant.ru/>
9. <http://www.minfin.ru/>
10. <http://uk.reuters.com/>
11. <http://www.webcpa.com/>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Авхач А.Н., Еремеева Ю.О.

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НОВОВВЕДЕНИЯ:
ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ**

Тема инноваций, как никогда, актуальна на современном этапе экономического развития России. Кризис внёс целый ряд корректив в работу предприятий, и поэтому очевидна острая потребность в изменениях, в том числе и в управлении организациями. Поэтому целью нашей работы является выявление путей и приёмов совершенствования экономического механизма предприятий за счёт внедрения управленческих инноваций.

Управленческие нововведения представляют собой системное изменение подхода к процессу управления организацией, постановке целей, работе с персоналом, применению новых методов планирования и контроля. По своей сути, управленческая инновация - лишь изменение угла зрения на существующие реалии.

Принципиальным отличием управленческих нововведений от технологических инноваций являются низкие издержки их внедрения. В условиях финансового кризиса актуальным становится применение именно управленческих инноваций. Более того, в настоящее время считается, что самая высокая позиция в бизнесе может быть занята исключительно фирмами, владеющими «ноу-хау» в менеджменте и активно их использующими. При этом возникает эффект управленческой прибыли.

Зачастую управленческие нововведения реализуются не последовательно, а одновременно. В связи с этим важно адаптировать внедряемые новшества друг к другу, чтобы не допустить возникновения явления инверсии, то есть получения прямо

противоположного результата. Для этого сформулируем основные требования к совокупности управленческих нововведений, осуществляемых одновременно:

- направленность на достижение общей цели;
- усиление взаимного положительного влияния реализуемых новшеств (синергия);
- взаимное дополнение управленческих нововведений.

Соблюдение данных требований позволяет избежать деструктивных последствий от проведения мероприятий, вызванных разнополярной направленностью внедряемых новшеств.

Рассмотрим для примера два управленческих новшества – оптимизацию бизнес-процессов с использованием теории ограничений и стратегию непрерывного совершенствования «Кайдзен».

Согласно теории ограничений, организация представляет собой единую систему взаимоувязанных и взаимозависимых процессов, производительность которой в целом зависит от пропускной способности (производительности) самого слабого звена в цепи, получившего название «узкое место», под которым понимается некое препятствие для максимизации потенциала организации.

Задача теории ограничений - увеличение производительности системы за счёт увеличения отдачи самого слабого звена. Данная теория даёт конкретный ориентир для приложения усилий и концентрации ресурсов, которые направляются именно на борьбу с ограничением системы практически без дополнительных вложений и расширения штата.

По нашему мнению, теория ограничений направлена на разработку тактических мер, но не имеет стратегической направленности. Мы считаем, что она может быть существенно расширена и дополнена, благодаря сочетанию её принципов с основными положениями инновационной стратегии Кайдзен, также известной как философия непрерывного совершенствования. Развитие происходит не через скачкообразные перестройки, а через постепенное движение непременно в направлении прогресса. Особенности концепции являются неограниченность усовершенствований, вовлеченность всех сотрудников и нацеленность на экономию.

Но концепция Кайдзен также не лишена недостатков. Главный из них – неясность направления стратегии. Именно поэтому мы считаем, что необходимо внедрение в инновационную стратегию Кайдзен элементов теории ограничений. Благодаря такому симбиозу, стратегия Кайдзен приобретает обоснованную направленность на устранение узких мест, а теория ограничений получает недостающие ей масштабность и проработанность таких вопросов, как философия организации, долгосрочные цели организации.

При этом организация получает эффект, проявляющийся в устранении проблемных участков, оптимизации производства, уменьшении затрат, формировании стратегии развития, повышении инновационной культуры организации, усилении мотивации персонала. Применение двух данных инновационных стратегий полностью соответствует требованиям, сформулированным для совокупности управленческих нововведений.

Полученные результаты успешно апробированы на примере кафе быстрого обслуживания. Внедрение новшества позволило сократить время обслуживания, увеличить число клиентов в единицу времени, добиться роста удовлетворенности клиентов за счет повышения качества услуг и обеспечить рост прибыли организации.

Таким образом, управленческие нововведения позволяют без существенных затрат по-новому решать проблемы развития организации. Другими словами, «овчинка выделки стоит».

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кириллов А.М.

**ИЗМЕНЕНИЕ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ КАК ПРИЧИНА
НЕГАТИВНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ**

Россия включена в мировую экономическую систему и неизбежно зависима от конъюнктуры на мировых рынках. Самое сильное воздействие на экономику России на сегодняшний день оказывают колебания мировых цен на сырьевые товары и прежде всего на нефть, занимающую ведущее место в структуре российского экспорта. Поэтому существенной представляется задача построения экономико-математической модели, позволяющей описать влияние мировых цен на нефть на равновесный курс иностранной валюты, прогнозировать социально-экономические последствия изменения равновесного валютного курса, а также обосновать мероприятия по осуществлению кредитно-денежной политики, обеспечивающей минимизацию негативных социально-экономических последствий колебаний равновесного валютного курса. Наиболее нежелательными последствиями изменения мировых цен на нефть считаются падение темпов развития экономики и рост уровня безработицы в стране.

Построение модели

Данная модель базируется на внешнеэкономических отношениях. Для построения используем следующие *гипотезы*:

- взаимодействуют две страны (Россия и США) и мировой рынок;
- взаимодействие определяется тем, что монополия российская фирма импортирует из США единственный товар в объеме M_1 и продаёт его на внутреннем потребительском рынке России;

- монопольная российская фирма экспортирует нефть на мировой рынок в объёме V_2 , покупая её на внутреннем сырьевом рынке;
- обе фирмы стремятся получить максимум прибыли в национальной валюте (рублях);
- экспортно-импортные операции полагаются полностью свободными, а валюты взаимно обратимыми;
- цены на блага – свободные рыночные;
- курс валюты – свободно плавающий;
- цена на потребительском рынке США – величина неизменная $[(P)_{1m} = const)$.

После ряда допущений и последующих преобразований, получаем приближённую формулу равновесного обменного курса доллара:

$$\varepsilon_e = \left(\frac{\frac{P_{1m}}{\tau} + \frac{P_p}{\beta}}{\left(\frac{P_p}{\beta} \sqrt{\frac{P_p}{\gamma}} + \frac{P_{1m}}{\tau} \sqrt{\frac{P_{1m}}{\rho}} \right)} \right)^2$$

Отсюда следует закономерность: с ростом мировых цен на нефть P_p равновесный курс доллара падает и, наоборот, при падении мировых цен на нефть равновесный курс доллара растёт. Данное утверждение вполне справедливо для российской реалии.

Социально-экономические последствия изменения мировых цен на нефть

Рассмотрим, что произойдёт на макроуровне при понижении P_p , и, следовательно, при повышении равновесного курса доллара:

- предложение нефти на внутреннем рынке РФ уменьшится, что влечёт за собой рост цен на нефть внутри страны. Таким образом, понижение мировой цены на нефть вызовет *инфляцию издержек* на потребительском рынке РФ;
- вторым последствием является *инфляция ожидания* на рынке отечественных потребительских благ. Это обусловлено снижением объёма импорта и соответствующим ростом цен на импортируемые блага;
- третье последствие – сокращение уровня занятости в экономике;
- четвёртое последствие – снижение интенсивности денежного потока через производственную цепочку из-за роста как экспорта, так и импорта в денежном выражении и последующего увеличения потока наличных денег, обслуживающего

валютный обмен. Такое перераспределение денежных потоков вызовет сокращение объёмов производства и рост безработицы.

Теперь рассмотрим социально-экономические последствия повышения P_p :

- растёт объём нефти, поступающей на внутренний рынок РФ, и создаются предпосылки для снижения цены на нефть на внутреннем рынке РФ;

- растёт объём импорта и возникают предпосылки для снижения цен на импортируемые блага;

- растёт уровень занятости в сфере импорта за счёт увеличения объёма импорта;

- снижение объёмов экспорта и импорта в денежном выражении и последующее уменьшение потока наличных денег, обуславливающее валютный обмен, образуют избыточную денежную массу, которая может вызвать инфляцию на потребительском рынке.

Итак, при построении данной модели был развит микроэкономический подход к описанию внешнеэкономических связей, позволивший проследить зависимость мировых цен на нефть с равновесным обменным курсом иностранной валюты. С помощью модели проведён анализ социально-экономических последствий понижения и повышения уровня мировых цен на нефть. Выявлено, что понижение мировых цен на нефть обуславливает рост уровня безработицы в стране.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Мирзеханова Д.Г.

**ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА В ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ
НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ**

В настоящее время туризм является одной из ведущих и динамично развивающихся отраслей мировой экономики. В научной литературе его называют «феноменом», что, безусловно, связано с ростом спроса на отдых в современном мире.

Основа успешного развития туристической индустрии – качественный туристический продукт. При его формировании используются разнообразные туристические ресурсы: любые природные и антропогенные геосистемы, объекты и явления, которые представляют интерес с точки зрения организации отдыха в современных социально-экономических условиях. Особое место в ресурсном обеспечении турпродукта занимают информационные ресурсы, которые менее всего изучены как с позиции их содержательного наполнения, так и организации туризма в целом и его частных особенностей, например в пределах приграничных территорий.

Приграничные или трансграничные территории в развитии мирового туризма занимают особое место: при благоприятных условиях они служат импульсом для развития туристической деятельности в странах, разделенных границей. При формировании туристического образа того или иного региона всегда учитывается спрос на туристические услуги потенциальных их потребителей – соседей. Например, для Хабаровского края ближайшие туристические связи в значительной степени определяются приграничным положением территории. Для развития туризма здесь этот

фактор имеет ряд положительных моментов, предъявляя при этом большие требования к специфике предлагаемых услуг, что выражается в первую очередь в особенностях информационного наполнения туристических маршрутов. Ресурсы первичного туристического предложения, оставаясь неизменными для отечественных и зарубежных гостей, должны быть по-разному представлены, учитывая особенности национального состава туристических групп. В зависимости от того, как подобрана и подана туристам информация о месте посещения, у зарубежных гостей формируется имидж туристической территории и соответственно устойчивость потоков ¹.

Хабаровский край – место пересечения европейской и азиатской культур. Удобное географическое положение, наличие развитой транспортной схемы создают благоприятные условия для развития въездного туризма, ориентированного, прежде всего, на рынки стран Северо-Восточной Азии (Китай, Японию, Республику Корею), обслуживание транзитного туристического потока, следующего через Хабаровск в европейскую часть РФ, а также на Байкал, Камчатку, Сахалин. В развитии туристической отрасли края приоритетным направлением остаётся въездной туризм, доля которого за последние 5 лет составила около 20 % в общем объеме обслуженных туристов.

На протяжении последних лет лидирующее положение в туристическом потоке Хабаровского края занимает китайское направление, благодаря наличию общей границы края с КНР, а также существующему Соглашению между Правительствами РФ и КНР о безвизовых групповых туристических поездках. Доля китайских граждан в общем объеме въездного потока составила в 2006 г. более 14,8 тыс. человек (58 %). Устойчивый интерес к краю проявляют туристы из Японии 7,5 тыс. (29, 1 %) и Южной Кореи 2,1 тыс. посетителей (8,4 %). Учитывая приграничное положение края и национальные особенности туристов из соседних государств, определяется и специфика информационных ресурсов формируемых туристических маршрутов. Под информационными ресурсами понимается совокупность воздействий и сведений, обеспечивающих познавательные и эстетические потребности туристов ². Поскольку «сведения» могут быть самыми разнообразными, основу информационного наполнения туристического продукта составляет информация следующих направлений: 1 – научное обеспечение; 2 – мифологическое обеспечение; 3 – топонимическое обеспечение; 4 – культурно-эстетическое обеспечение. Для иностранных туристов в информационном

¹ Мирзеханова З. Г., Мирзеханова Д. Г. Особенности информационного обеспечения туристического продукта в приграничных территориях // Проблемы устойчивого использования трансграничных территорий : мат-лы международной конференции / под ред. П. Я. Бакланова, С. С. Ганзея Владивосток : ТИГ ДВО РАН, 2006. С. 51 – 55.

² Толковый словарь туристских терминов. М. : Афины, 1994.

обеспечении каждого блока должна присутствовать определенная «изюминка», позволяющая сформировать восприятие всего маршрута в целом.

Таким образом, информация каждого из выделенных направлений, выполняя собственную функцию в системе информационного наполнения турпродукта, обеспечивает достижение главной цели туризма – удовлетворение туристами информационных потребностей о месте отдыха.

1. Научное обеспечение. Роль научного обеспечения турпродукта – доступно объяснить любые процессы, явления, объекты, факты на территории маршрута, дать им описание с научной точки зрения. Такая информация должна не только иметь объективную природную и историко-научную оценку, но и быть увязанной с современностью, а также передаваться в занимательной, общедоступной форме.

Учитывая энциклопедическую подготовленность к путешествиям, например, японцев, важно представить в туре научную информацию по наиболее известным объектам туристического интереса. Отличительной особенностью туризма в Хабаровском крае является его природно-экологическая направленность. Для всех без исключения приезжающих гостей из соседних стран, отличающихся высокой степенью преобразования природных комплексов, особую значимость представляет научная информация о природном разнообразии края, характере освоенческих процессов, особенностях культуры и традициях. Особой востребованностью пользуется научная информация об исторических событиях, участниками которых были представители стран, из которых прибыли туристы, известных их соотечественниках. При этом общность исторического развития, приграничные условия, особенности политических решений в различные исторические эпохи накладывает довольно жесткие требования к подбору информации во избежание конфликтных моментов.

2. Мифологическое обеспечение. Достоверная научная информация создает односторонний, скучный и неинтересный образ места или объекта. Поэтому «сухость» научных фактов преодолевается синтезом научного содержания и мифотворчества в турах¹. Мировые туристические потоки формируются во многом благодаря тщательно отработанным образам отдельных центров международного туризма. Красивые сказки и былины придают духовность и поэтическую окраску ландшафту, тесно связывают природу с системой определенных эстетических ценностей.

¹ Веденин Ю. А. Мифология туристских ресурсов и эволюция представлений о ресурсном потенциале территории // Изв. РАН. 1998. № 4. С. 87 – 79.

В данном блоке информационного наполнения туристического маршрута для иностранных туристов будет представлять интерес информация о сходных мифах и легендах их народов по одним и тем же или подобным объектам. Особенно это необходимо для культовых мест, поклонение которым сохранили, например, коренные жители Приамурья по обе стороны Амура.

3. Топонимическое обеспечение. Перед предстоящим путешествием иностранный турист знакомится с картами, схемами, путеводителями читает географическую и историческую литературу, обращается к топонимике. Художественная или историческая интерпретация старинных топонимов также является особым информационным ресурсом для формирования туристических маршрутов в приграничных территориях. Любознательного туриста всегда интересует вопрос о происхождении названия конкретного объекта. Многие легенды и сказания, повествующие об истории и происхождении названий географических объектов, тесным образом связаны с историей, обычаями, традициями живущих в этих краях.

4. Культурно-эстетическое обеспечение. Культурное самовыражение народа всегда вызывает интерес. Туризм – наилучший способ знакомства с собственной и мировой культурой. Благодаря путешествиям, существует возможность в непосредственной близости ознакомиться со всем культурным многообразием, приобщиться к сокровищнице народного искусства.

Использование культурного наследия в туре является не менее значимым источником получения любопытной информации, позволяющей сформировать более целостный образ интересующего объекта или места. Культурное наследие любого народа составляют не только произведения художников, архитекторов, музыкантов, писателей, труды ученых и т.д., но и нематериальное достояние, включающее фольклор, народные промыслы, фестивали, религиозные ритуалы и т.п.¹

В Хабаровском крае маршрут, наиболее полно раскрывающий содержание каждого блока информационного обеспечения в турпродукте, – это круиз по Амуру. Для иностранцев путешествие по Амуру – настоящая экзотика. Во-первых, потому что это предполагает знакомство с историей, культурой и традициями коренных малочисленных народов. Во-вторых, маршрут составлен таким образом, что предполагает массу «зеленых стоянок», а туристы из соседних стран – большие любители настоящей природы.

Оценить качество предлагаемого турпродукта путешественник может только в процессе его потребления. Во избежание негативных тенденций в организации

¹ Квартальнов В. А. Туризм : учебник. М. : Финансы и статистика, 2000. С. 111.

туристической деятельности, в части качества ее информационного обеспечения, к информационным ресурсам предъявляются определенные требования. Они учитывают как информационную наполняемость турпродукта, так и способ подачи информации ¹.

Информация в качестве ресурсного наполнения турпродукта, переданная в виде игр или других сюжетно-ролевых и сюжетно-игровых способов, приобретает особую значимость и востребованность. Иностранные туристы, особенно японцы, всегда активно участвуют в игровых мероприятиях, культурно-развлекательных программах, конкурсах песен (знаменитую «Катюшу» поют с огромным удовольствием и китайцы, и японцы, и корейцы на своем и русском языках), обрядовых мероприятиях и т.д. Активное участие иностранных туристов в предлагаемых сюжетных турах помогает лучше воспринимать образ места посещения, оставить наилучшие впечатления, что впоследствии положительно сказывается на дальнейшем продвижении тура.

Таким образом, туристический потенциал местности формируется не только за счет реальной природной аттрактивности расположенных на территории объектов, но и за счет многообразия распространенных носителей, качества информационного материала и способа его подачи. Информационное обеспечение туристических маршрутов в пределах приграничных территорий, учитывающее потребности зарубежных гостей стран-соседей, может способствовать более эффективному развитию туристического бизнеса, существенным образом корректируя направленность туристических потоков, создавая привлекательный образ места посещения.

¹Мирзеханова Д. Г. Значение информационных ресурсов для формирования туристического продукта // Территориальные исследования Дальнего Востока : мат-лы III региональной школы-семинара молодых ученых, аспирантов и студентов. Биробиджан : ИКАРП ДВО РАН РАН-ДВГСА, 2005. С. 55 – 58.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Николаева Р.П., Панфёрова В.В.

**МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО БАНКА
СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА РОССИИ В Г. ХАБАРОВСКЕ**

Банковский маркетинг можно определить как поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Специфика маркетинга в банковской сфере обусловлена особенностями денежного оборота, который выступает объектом всей банковской деятельности¹.

Комплекс маркетинга образует ядро системы маркетинга, объединяя все инструменты – услугу, цену, методы распространения, методы продвижения, людей, процесс, атмосферу обслуживания. Для каждой из этих групп разрабатывается своя стратегия влияния на целевой рынок.

Процесс выработки банковской стратегии в области установления цен состоит из последовательных этапов. На первом этапе определяются цели ценообразования, на втором этапе оценивают спрос, далее анализируют структуры затрат, следующий этап в разработке ценовой стратегии – анализ цен на продукты конкурентов.

Процесс доведения услуг до потребителя решается посредством функционирования систем доставки.

В Хабаровске банковские услуги предоставляют следующие банки: «Альфа-Банк»; ОАО «Банк Москвы»; «Восток-кредит»; «Дальнешторгбанк»; ОАО «Далькомбанк»; ОАО КБ «Уссури»; «Дальневосточный Банк Сбербанка России»; «Банк кредитования малого бизнеса»; «Внешторгбанк».

¹ Уткин Э. А. Банковский маркетинг. М. : Инфра-М, 2005.

В таблице 1 представлена конкурентная среда на примере крупных банков г. Хабаровска, составленная на основе данных сайта «РБК. Рейтинг» и официальных сайтов анализируемых банков.

Таблица 1 – Конкурентная среда банков г. Хабаровска

	Кол-во филиалов, ед.	Кол-во работников, ед.	Активы (по России), млн руб.	Собственный капитал, млн руб.	Привлечённые депозиты от физ. лиц, млн руб.
Дальневосточный Банк Сбербанка России	27	1000	1345,7	134,9	840,2
Альфа-Банк	1	154	191,4	25,8	30,3
Далькомбанк	11	800	5,2	0,5	2,0
Внешторгбанк	1	141	232,4	50,0	20,9
Банк Москвы	3	200	121,7	11,8	30,1
Транскредит банк	1	70	22,7	2,6	0,7

Финансовый рынок г. Хабаровска характеризуется достаточно жёсткой конкуренцией. Среди существующих банков в г. Хабаровске Дальневосточный Банк Сбербанка России занимает лидирующую позицию на рынке. Активы банка составляют 57,6 % вклада Центрального банка России. Сильным конкурентом Сбербанка на Дальнем Востоке является Далькомбанк, который занимает вторую позицию рейтинга.

С целью выявления слабых мест в маркетинговой деятельности лидера Дальневосточный банк Сбербанка России был подвержен более глубокому анализу комплекса маркетинга на рынке физических лиц (товар/услуга, цена, продвижение, место, люди, физическое окружение, процесс). В рамках данного исследования рынок юридических лиц не рассматривался. Анализ проводился посредством изучения вторичной информации и наблюдения.

Банк предоставляет 6 видов услуг физическим лицам: кредитование физических лиц; платежи физических лиц; реализация мерных слитков из драгоценных металлов; переводы денежных средств; предоставление в аренду индивидуальных сейфов для хранения ценностей; предоставление банковских карт.

Проценты по вкладам, предоставляемые Дальневосточным банком Сбербанка России, самые низкие по сравнению с другими банками Дальнего Востока.

Очень важным фактором для потребителей является удобство обслуживания, которое в основном проявляется в количестве отделений. В г. Хабаровске 27 отделений Сбербанка России, в которых обслуживаются физические и юридические лица. Также в городе распространено множество банкоматов Сбербанка.

Дальневосточный банк Сбербанка России использует все составляющие коммуникационной политики – реклама, стимулирование сбыта, личные продажи, PR.

Операторы банка обладают высоким профессионализмом, оперативно обслуживают клиентов, достаточно быстро рассматривают запросы по кредитам и производят мгновенные денежные переводы. Как правило, операторами банка работают девушки и женщины с приятной внешностью, без вредных привычек, отличающиеся вежливостью. Физическое окружение банка является его визитной карточкой. Отделения Дальневосточного Банка Сбербанка России оформлены в едином стиле. Имеется вывеска зеленого цвета, здания банка в основном имеют серый цвет, название банка написано на вывеске белым, в левом верхнем углу знак в виде листа. Внутри здания обслуживание потребителей производится через кассовые окошки, пронумерованные зеленым цветом. В целом оформление банка вызывает положительные впечатления от посещения, всё достаточно аккуратно, чисто, информативно и без излишеств.

В результате проведенного анализа можно сделать следующие предложения для реорганизации маркетинговой деятельности Дальневосточного банка Сбербанка России. Предлагается создать целостную систему маркетинга, ориентированную на изучение конъюнктуры региональных рынков, потребностей и запросов клиентов, разработку и совершенствование банковских продуктов и услуг.

Что касается расширения функций маркетинговой службы Сбербанка, то здесь были обоснованы следующие новые функции маркетинговой службы: внутренний маркетинг; контроль маркетинговой деятельности.

Необходимо улучшить обслуживание клиентов в отделениях банка, систематизировать оказываемые услуги, кратко описать каждую услугу и разметить ее в зале так, чтобы она была легко доступна для клиента.

Банк должен стремиться к переходу от реализации отдельных продуктов к комплексному обслуживанию клиентов, должен вести сбалансированную процентную и тарифную политику, сосредоточить усилия на развитии операций на рынках, в наибольшей степени проявляющих его конкурентные преимущества.

На основе исследования можно сделать вывод, что маркетинг в сфере услуг играет огромную роль, является одной из управленческих функций банка, призванной содействовать сбыту банковских продуктов путем организации изучения рынка, проведения рекламной политики и собственно продажи продукции.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Поликарпова Н.А.

**ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ
ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Современная рыночная экономика – это взаимодействие, которое рынок как необходимое условие диктует своим участникам. Взаимодействие между банками и страховщиками уже приобрело название «банкострахование» (bankassurance).

Однако рост глобальной нестабильности стал серьезным испытанием на прочность для российских банков и страховых компаний.

Коммерческие банки и страховщики являются звеньями одной цепи, где сконцентрированы огромные финансовые ресурсы, используемые на инвестиционные цели.

С другой стороны, банк и страховая компания – это самостоятельные субъекты экономических отношений. В соответствии с российским законодательством, банку не разрешается заниматься оказанием банковских и страховых услуг одновременно. Каждый должен находиться под надзором самостоятельного государственного регулирующего органа: банки регулируются Центральным банком России, а страховые компании – Федеральной службой страхового надзора (ФССН).

Однако банки и страховщики обладают рядом общих функций. Функция привлечения денежных средств банков и накопительная функция страховщиков, по сути, являются единой функцией капитализации.

Для обеспечения выполнения функции капитализации свободных денежных средств банки и страховые организации осуществляют инвестиционную деятельность – выполняют инвестиционную функцию.

Банки являются носителями общественной потребности в страховании, носителями риска, с этим связано выполнение страховщиками рискованной и предупредительной функций.

По отношению к страховым компаниям банки выполняют функцию расчетно-кассового обслуживания, что способствует увеличению банковских ресурсов, повышению ликвидности банка. Страховые компании со своей стороны заинтересованы в предложении банку услуг страхования различных видов.

Сотрудничество банков и страховых компаний осуществляется в несколько этапов. Первый этап - это взаимодействие по отдельным договорам. Второй этап – это агентские отношения. Здесь уже присутствует более тесное сотрудничество, и оно идет на постоянной основе. На третьем этапе отношения контрагентов входят в фазу кооперации, цель которой - образование договорного альянса для сотрудничества во всех областях. Этап четвертый – дальнейшее сотрудничество может перерасти в полное слияние банка и страховой компании или же поглощение одного другим и появление некоего гибрида финансовых институтов, который после реорганизации структуры принимает форму финансового супермаркета.

Наиболее целесообразными действиями банков и страховых компаний в период нестабильности могут стать следующие направления банкострахования:

- корректировка планов банков и страховщиков на умеренные перспективы роста, ответственный подход к выбору партнеров и способов размещения средств страховых резервов;
- реальная оценка рисков и платежеспособности заемщиков;
- укрупнение капиталов за счет взаимных вложений банков и страховых компаний;
- снижение издержек за счет банкострахования и предложение более доступных финансовых услуг;
- создание новых совместных финансовых программ для предприятий среднего и малого бизнеса;
- пересмотр имеющихся финансовых продуктов – развитие накопительных программ страхования, расширение страхования жизни как альтернативы менее устойчивым способам сохранения средств, использование средств страховых резервов, полученных от страхования жизни, в качестве «длинных» ресурсов банков;
- возможность распространения банковских услуг через офисы страховых компаний (до кризиса такого направления практически не было);

– разработка программ таких страховых услуг, как комплексное страхование банков, защищающее банк от операционных рисков и мошенничества со стороны персонала, а также для повышения банковских рейтингов.

Таким образом, если страховая компания обеспечивает себе лидерские позиции именно в сфере банковского страхования, требующего от страховщиков известного консерватизма и высокочастотных методик андеррайтинга и оценки рисков, – это знак качества: страховщик, успешно работающий с банками, является наиболее надежным страховщиком.

Кризис должен привести в порядок систему банкострахования. Российские банки и страховые компании должны выйти из кризиса неразоренными и неконкурентоспособными, а готовыми к формированию мирового финансового центра.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Пушкарева М.А.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ: НАЛОГОВЫЕ РИСКИ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

Налог на прибыль является одним из самых динамичных. Каждый год в гл. 25 НК РФ вносятся многочисленные изменения и дополнения. Глава 25 «Налог на прибыль организации», как никакая другая глава Налогового кодекса, объемна, сложна и запутана, ее понимание налогоплательщиками и налоговыми органами вызывает многочисленные разногласия и споры, окончательное разрешение которых они находят в арбитражных суд. При практической реализации норм НК РФ, посвященных налогообложению прибыли, возникает масса проблемных ситуаций, что является причиной возникновения налоговых рисков.

Арбитражная практика сталкивается с серьезными проблемами при рассмотрении споров между налоговыми органами и организациями в части, касающейся исчисления и уплаты налога на прибыль.

Наиболее типичными и одновременно сложными остаются вопросы об определении налоговой базы, в частности о признании отдельных расходов для целей налогообложения в отчетных (налоговых) периодах. НК РФ устанавливает закрытый перечень расходов, которые не учитывают для целей налогообложения. Но одновременно с этим устанавливает определенные критерии для признания расходов, то есть расходами могут быть те затраты, которые: 1) обоснованны; 2) направленность на получение дохода; 3) документально подтверждены, значит, круг тех расходов, которые уменьшают налоговую базу, ограничивается. Налоговые органы с учетом этих специальных критериев выявляют расходы, которые налогоплательщики

необоснованно вносят в общую массу учитываемых расходов для целей налогообложения. Законность действий налоговых органов в таких случаях вызывает сомнения. Законодатель в ст. 252 НК РФ приводит довольно неточные определения этих критериев или не приводит вообще. Проанализировав проблему применения критерия экономической оправданности расходов в российском налоговом праве, можно предложить несколько возможных подходов к ее решению.

Во-первых, введенное ранее понятие экономической оправданности должно быть дополнено его определением, как и другие оценочные понятия. Следует дополнительно ввести критерий необходимости расхода для обеспечения деятельности налогоплательщика (например, для поддержания функционирования предприятия), поскольку часть расходов может быть прямо не направлена на получение доходов, однако без них деятельность налогоплательщика может быть затруднена и даже невозможна. Либо необходимо полностью отказаться от применения оценочных формулировок, то есть установить исчерпывающий перечень расходов, уменьшающих налогооблагаемые доходы, и расходов, осуществляемых за счет собственных средств. Недостатки такого подхода очевидны: установление исчерпывающих перечней требует постоянной работы по их обновлению, что выполнить надлежащим образом практически невозможно.

Во-вторых, внесение изменений в законодательство не следует считать главным направлением решения проблемы. Эту проблему можно решить и при помощи формирования системной и непротиворечивой практики применения тех или иных норм. По моему мнению, многие ситуации могут быть исключены именно в рамках формирования надлежащей правоприменительной практики и разъяснений Минфина России.

Налоговые риски, возникающие в связи с переложением бремени налогового контроля за контрагентами на налогоплательщиков, представляют собой возникновение претензий со стороны налоговых органов к добросовестности таких контрагентов и, как следствие, отказ в признании расходов и предоставлении налоговых вычетов. Для снижения этих рисков налогоплательщик может предусмотреть получение от контрагента ряда документов. К числу таких документов могут быть отнесены:

1. Выписка из Единого реестра юридических лиц. Этот документ позволит установить, что контрагент – это не вымышленное юридическое лицо.
2. Учредительные документы контрагента, прежде всего устав.
3. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе.

4. Копия бухгалтерской отчетности с отметкой налогового органа о принятии на последнюю дату. Это позволит установить, отчитывается ли контрагент в налоговых органах и имеются ли у него активы на балансе.

Однако следует отметить, что в данном случае нет законодательных норм по вопросу об объемах обязанности по проверке своих контрагентов, но чем больше документов соберет о своем контрагенте налогоплательщик, тем, по общему правилу, у него будут ниже налоговые риски, хотя при этом будут возрастать издержки, связанные с документооборотом.

Риск доначисления налоговыми органами налога на прибыль может возникнуть, в связи с отклонением цен реализации товаров, работ и услуг от цен, применяемых ими же по аналогичным товарам, работам услугам или от рыночных цен. Особого внимания заслуживает ситуация контроля рыночных цен на долговые проценты. В письме от 22 июня 2006 г. № 03-02-07/1-161 они указали, что «действия ст. 40 Налогового кодекса распространяются на проценты, полученные по договорам займа»¹.

Предоставление займов между «дружественными» компаниями (например, давнему партнеру или дочернему предприятию) – обычное дело. При этом руководители, как правило, договариваются на минимальный процент по займу. Однако снижение затрат на выплату процентов за пользование заемными деньгами может привести к неожиданным рискам. Необходимо обратить внимание на то, что арбитражная практика по данному вопросу сложилась противоречивая. В пользу налоговых органов принято постановление ФАС Московского округа от 28 марта 2006 г. по делу № КА-А40/ 2276-06-2. Признание прав налогоплательщиков проиллюстрировано постановлениями ФАС Поволжского округа от 11 марта 2005 г. по делу № А12-14829/03-С36, ФАС Центрального округа от 19 ноября 2004 г. по делу № А62-1745/04, ФАС Северо-Кавказского округа от 22 марта 2004 г. по делу № Ф08-924/2004-374А

Какими документами налогоплательщик может обосновать соответствие цены рыночным ценам?

В соответствии с п. 9 ст. 40 НК РФ при определении рыночных цен товара учитывается информация о заключенных на момент реализации этого товара сделках и идентичными (однородными) товарами, работами или услугами в сопоставимых условиях. В частности, учитываются такие условия сделок, как количество (объем) поставляемых товаров (например, объем товарной партии), сроки исполнения обязательств, условия платежей, обычно применяемые в сделках данного вида, а также

¹ Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 22 июня 2006 г. № 03-02-07/1-161.

иные разумные условия, которые могут оказывать влияние на цены. При этом условия сделок на рынке идентичных (а при их отсутствии – однородных) товаров признаются сопоставимыми, если различие между такими условиями либо существенно не влияет на цену товаров, либо может быть учтено с помощью поправок.

В соответствии с п. 11 ст. 40 НК РФ при определении и признании рыночной цены товара используются официальные источники информации о рыночных ценах на товары и биржевых котировках.

При этом особое значение имеет определение рыночной цены оценщиком, получившим лицензию в соответствии с Федеральным законом от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

В современной российской налоговой системе налоговые риски очень высоки. Причинами, порождающими налоговые риски, могут быть как действия налогоплательщика, так и действия государства. При этом налоговые риски обуславливаются неопределенностью налогового законодательства и правоприменительной практики и могут служить существенным фактором в характеристике налоговой системы.

Практика показывает, что налоговые риски нуждаются в специальном управлении. В этом случае могут быть рекомендованы особые приемы управления налоговыми рисками.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Розенкова Е.Д.

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА
В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ**

Наш приоритет – производство знаний (а в перспективе – и экспорт), новых технологий и передовой культуры, а значит, достижение лидирующих позиций в науке, в образовании, в искусстве. Мы обязаны быть на переднем крае инноваций в основных сферах экономики и общественной жизни. И на такие цели ни государству, ни бизнесу скупиться не стоит – даже в непростые финансовые периоды.
Д.А. Медведев

Современное состояние научно-технической сферы в России таково, что по уровню инновационной активности, месту высокотехнологичной продукции в структуре производства и экспорта, развитию инновационной инфраструктуры, Российская Федерация заметно отстает от развитых стран. В связи с этим, естественно, отмечается низкий уровень интеграции в мировую инновационную систему, на рынке высоких технологий крайне редко появляется готовый отечественный инновационный продукт, привлекающий внимание инвесторов и покупателей. В страну очень осторожно поступают средства венчурных организаций.

Сложность настоящей ситуации в том, что большинство организаций не в состоянии оплачивать и покупать услуги науки. Роль государства должна состоять из выстраивания рынка и содействия формированию платежеспособного спроса на такие услуги со стороны потребителей. На сегодняшний день этими потребителями могут стать крупные бизнес-корпорации, но государству необходимо стимулировать их интерес, например с помощью системы строго выстроенных целевых налоговых льгот.

Нужны новые механизмы реализации инновационных идей в наукоемких областях, совместные проекты бизнеса и государства. Бизнес все больше нуждается в сотрудничестве с государством в процессе вхождения на новые наукоемкие рынки, снижая тем самым административные барьеры и уменьшая риски, связанные с неопределенностью ситуаций, независимых от бизнеса.

Роль государства не должна подменить роль бизнеса, но оно должно вернуть себе определенное «право голоса» при формировании на рынке высокотехнологичных услуг.

Стране необходима концентрация инноваций на тех направлениях науки и техники, где возможен реальный прорыв и развитие. России требуется постоянно обновляющаяся система уточнения научно-технических приоритетов, а это возможно лишь благодаря эффективному взаимодействию бизнеса и государства.

Для построения модели собственной научно-инновационной сферы страны необходимы значительные финансовые ресурсы. Главным источником могут стать собственные средства, например при усилении налогового обложения ресурсно-энергетического потенциала. Если государство будет облагать налогами, то сможет регулировать движение иностранных инвестиций, создавать благоприятный инвестиционный климат и обеспечить финансирование научно-технической деятельности.

Государственными приоритетами должны стать поддержание научно-инновационной инфраструктуры и содействие оказанию услуг предпринимательскому сектору экономики. Должна осуществляться поддержка крупных научно-производственных комплексов, региональных сетей и кластеров.

Роль бизнеса в формировании и использовании знаний становится доминирующей. Он должен поддерживать и развивать бизнес-образование, вкладывать средства в прикладную науку, инновации и наукоемкие товары.

Государство же должно поддерживать начинания бизнес-структур, через партнерство дополнять бизнес. Таким образом, можно рассчитывать на создание условий, при которых возможен прорыв в экономике, основанный на инновационном подходе.

Важнейшим направлением частно-государственного партнерства должны стать меры по вовлечению в инновационный процесс высших учебных заведений, на базе которых могут проходить различные исследования, создаваться бизнес-инкубаторы, готовиться профессиональные управленческие кадры для инновационной сферы. В учебные планы необходимо включать изучение практического опыта компаний, встречи с работодателями. Должны форматироваться стандарты образования.

Эффективные инструменты взаимодействия бизнеса и государства: проведение консультаций по вопросам повышения конкурентоспособности, выявления и

устранения административных барьеров, препятствующих ведению предпринимательской деятельности; формирование планов частно-государственного партнерства на всех уровнях власти.

Одним из механизмов реализации инновационных идей в наукоемких областях могут стать совместные проекты. Необходимость взаимодействия бизнеса и государства в реализации совместных проектов в наукоемких областях России объясняется неуспешностью как государственной научно-технической и промышленной политики, осуществляемой в рамках госпрограмм, так и неадекватностью бизнес-среды, не ставшей пока источником инновационного роста.

Давно назрела необходимость создания института частно-государственного партнерства (или частно-государственного *фонда инновационных проектов*). О создании подобной организации говорят долго и много, но до сих пор такого института не существует ни на федеральном, ни на краевом уровнях.

Создание подобного Фонда состоит из нескольких этапов.

На первом этапе, следует подобрать команду инициаторов, способную сформировать группу пробных проектов. Причем проекты сразу должны ориентироваться на конечную цель – их экономически эффективную реализацию, а не на построение самого процесса работы с такими проектами. Такую команду должны составить четыре основных группы участников:

- мотивированные на перспективу представители федеральных ведомств;
- оптимистичные представители здорового, развивающегося бизнеса;
- опытные и прагматичные модераторы из числа уже имеющих опыт успешной организации сложных проектов на частно-государственном поле;
- привлекаемые консультанты-прагматики по рынкам и механизмам.

Успех в реализации хотя бы двух-трех проектов на первом этапе, позволил бы создать не только методическую, но и политическую основу для формирования одной или группы формальных организаций, предназначенных для расширения частно-государственного взаимодействия в инновационной сфере.

На втором этапе, основными принципами создания такой организации могли бы быть:

- использование слаженной команды организаторов, осуществлявшей успешные пробные проекты на предыдущем этапе;
- использование и демонстрация опыта успешных пробных проектов при формировании механизмов работы организации;
- формализация порядка доступа к связанным с государством ресурсам и правил игры по формированию проектов всеми заинтересованными сторонами;

– собственно формализация организации как юридического лица.

Фонд должен работать как бизнес-организация. Этому принципу должна соответствовать и его организационно-правовая форма.

Активы фонда должны состоять из большого набора стандартных и нестандартных ресурсов и инструментов, которые имеются в распоряжении Правительства, однако не используются в силу различных обстоятельств. К названным обстоятельствам могут относиться такие: недостаток квалифицированных менеджеров в органах государственного управления; неготовность идти на риск; недостаток информации с рынка. Примерами таких ресурсов могут служить права собственности, интеллектуальные и другие права, долги. К активам фонда могут быть отнесены и «замороженные» по различным причинам проекты, начатые ранее федеральными или региональными органами государственного управления.

Фонд не должен вмешиваться в оперативное управление проектами, делегируя эту обязанность нейтральным внешним консультантам и управляющим.

Критерии успешности проектов не должны ограничиваться монетарным и бюджетным выигрышем. Миссия фонда состоит в компенсации неадекватности инвестиционного климата и обеспечении минимальной поддержки венчурному инновационному предпринимательству.

Таким образом, сегодня назрела необходимость и сложились условия для создания фонда инновационных проектов, у которого есть шанс добиться успеха. Вышеизложенные инструменты, механизмы и предложения могут быть использованы.

На сегодняшний день существует ряд проектов, на основе которых были выработаны модели действий в той или иной ситуации:

1) *разделение бремени расходов* при реализации проектов, связанных с долевым участием государства средствами федерального бюджета в финансировании создания новой продукции;

2) *совместная деятельность* по претворению в жизнь проектов, в которых государство участвует на долевой основе в уставном капитале лизинговой компании, осуществляющей закупку новой продукции;

3) *создание экспортно ориентированной стоимостной цепочки*. В рамках такого проекта административные ресурсы государства обеспечивают предоставление гарантий частному банку одной из государственных коммерческих организаций;

4) *реструктуризация через банкротство* промышленных предприятий, в которых государство участвует на правах требования к предприятию и административными ресурсами;

6) *сотрудничество в рамках системы административного взаимодействия.* Осуществляется субсидирование из средств федерального бюджета процентной ставки по кредиту, взятому негосударственной компанией;

7) *продвижение частных проектов, направленных на реализацию государственных интересов.* Государство при этом обеспечивает площадку для поиска и взаимодействия с иностранными партнерами, оказывает информационную и политическую поддержку в этом взаимодействии.

Государство, как правило, выступает в роли партнера инновационных бизнес-проектов и использует не прямые денежные ресурсы, а косвенные инструменты участия, что не приводит к должному успеху. Важным условием достижения положительного результата инновационных проектов является наличие сильных команд, включающих опытных внешних консультантов. Они выступают в качестве «соединительного звена» между бизнесом и государством, помогая прийти к согласию.

Таким образом, в научном исследовании было проанализировано взаимодействие бизнеса и государства в инновационной сфере, затронуты различные аспекты данной проблематики и выработаны определенные механизмы действий.

Качество результатов взаимодействия бизнеса и государства во многом определяется развитием инновационной направленности деятельности бизнеса. Основными принципами политики в данной сфере должны стать:

- гармонизация отношений между наукой и бизнесом;
- защита науки и научных кадров;
- расширение международного сотрудничества в научной сфере;
- развитие науки и техники в регионах, расширение инвестиций в науку и развитие инфраструктуры.

В ходе исследования были определены некоторые «слабые» места государственно-частного партнерства в сфере инноваций:

- отсутствие на практике национальной инновационной стратегии и, как следствие, отсутствие стимулирующих нормативов и специализированных государственных финансово-промышленных институтов, ориентированных на взаимодействие с инновационным бизнесом;
- низкая эффективность системы выбора и реализации инновационно-технологических приоритетов в рамках системы государственного финансирования;
- недостаточная координация действий федеральных органов исполнительной власти, крупных промышленных компаний (в том числе находящихся под контролем

государства) в сфере технологических разработок и реализации крупных инновационных проектов и программ модернизации.

Подчеркивалось, что импульсами к активизации использования механизмов государственно-частного партнерства должно стать развитие законодательства о концессиях, расширение механизмов предоставления бюджетных гарантий по некоммерческим рискам, позволяющим обеспечить приток частного капитала в развитие производственной инфраструктуры. Рекомендовано значительно расширить масштаб программ, направленных на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий: стимулирование несырьевого экспорта, развитие венчурного финансирования, коммерциализацию технологий, повышение уровня промышленного дизайна.

Для совершенствования инновационной сферы, более тесного и эффективного взаимодействия бизнеса и государства целесообразно:

1) добиваться более эффективного использования средств, направляемых в науку, путем расширения применения программно-целевого подхода к финансированию и оптимизации пропорций между сметным и проектным финансированием при обязательном повышении финансовой обеспеченности научных организаций в расчете на одного занятого исследованиями и разработками;

2) совершенствовать законодательную базу в интересах создания в стране экономической системы, в которой при высокой степени риска инновационная деятельность станет привлекательной, а доходность высокотехнологичных отраслей экономики будет превышать доходность сырьевых отраслей;

3) обеспечить повышение эффективности государственно-частного партнерства в сфере науки и инновационной деятельности путем совершенствования механизмов взаимодействия государства и частного предпринимательства по всему инновационному циклу: от проведения научных исследований, коммерциализации научно-технических разработок и технологий до производства наукоемкой высокотехнологичной продукции;

4) повышать эффективность подготовки специалистов, управленческих кадров в высших образовательных учреждениях путем создания базы практических разработок, привлечения студентов на практику, создания необходимых условий для получения качественного образования, финансированию научных исследований и реализации разработанных проектов;

5) формировать рынок знаний с помощью использования административного ресурса для проведения исследований; определения объема финансирования НИОКР и информирования о научно-техническом прогрессе.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Слободенюк С.С.

**ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ПРИНЦИПОВ ЗАРУБЕЖНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
В УСЛОВИЯХ РОССИИ**

Теория и практика менеджмента получили широкое применение в развитых странах. В США доля менеджеров различных звеньев в общей численности занятых составляет приблизительно 30 %, а в некоторых фирмах она достигает 70 – 80 %. Такой высокий процент менеджеров в общей численности занятого населения объясняется изменением структуры производственного процесса в последние десятилетия. Всё больший приоритет имеет умственный труд.

Важной проблемой, стоящей перед экономикой России, является недостаточный уровень подготовки управленческих кадров: руководителей среднего и высшего звеньев. Одним из путей решения этой проблемы может стать рациональное использование западной модели менеджмента с учётом особенностей внешних и внутренних факторов России.

Понятие «менеджер» в настоящее время стало вполне привычным и даже более употребительным синонимом слова «руководитель». Изменение терминологии связано с общеэкономическими изменениями, происходящими в стране.

Расширение контактов с капиталистическими фирмами, заметное увеличение числа переведённых изданий видных специалистов в области управления западных стран позволяют более конкретно представить конструктивные элементы их практики управления, обеспечивающие более высокую эффективность производства. Однако практика ведущих российских компаний наглядно показала, что зарубежный опыт

нельзя копировать досконально. Организация должна сама ощутить потребность в изменениях, необходимости формирования собственной системы управления. Российские фирмы не просто скопировали опыт западных конкурентов, а осмыслили логику их действий, проанализировали свои неудачи и на основании полученного материала разработали собственный оригинальный путь.

В мировой управленческой практике наблюдается сосуществование различных моделей управления, например американской и японской, что отражает процесс интернационализации современного менеджмента.

Задача российских руководителей заключается в творческом поиске новых решений и практическом применении различных моделей менеджмента в российских организациях. В России большинство руководителей имеет техническое образование, в то время как в развитых странах руководители проходят специальную профессиональную подготовку. В настоящее время важную роль в подготовке руководящих кадров играет изучение опыта экономически развитых стран.

Суть американской модели менеджмента заключается в изначальном убеждении, что успех фирмы зависит, прежде всего, от факторов, лежащих в его границах (рациональной организации производства продукции, снижения издержек за счет выявления внутривыпускных резервов, роста производительности труда и эффективности использования всех ресурсов). Фирма рассматривается как закрытая система. Основой стратегии является непрерывный рост и углубление специализации производства. Организационная структура строится по функциональному принципу (с четким разделением аппарата управления по службам). Решающее значение имеет контроль всех видов деятельности, четкое выполнение кадрами управления указаний сверху.

Суть японской модели менеджмента и организации деятельности сводится к тому, что идеальная организация не должна иметь ни официальной организационной структуры, ни какой-либо формальной структуры вообще. Японский тип организации управления, являющийся результатом специфической культуры и экономической системы, оценивается специалистами как обеспечивающий наибольшую гармоничность и мобильность организации, необходимую в современном динамичном мире. Особенности японской системы проявляются в управлении персоналом, производством, сбытом, финансами. Система пожизненного найма и продвижения, в зависимости от выслуги лет и возраста, организация групповой работы, оплата труда с учетом возраста, вклада в рационализацию и качество процесса, системы непрерывного обучения преимущественно на производстве – основные характеристики этой модели

управления. Принцип оптимизации работы всей производственной системы как целостности является определяющим в организации управления производством.

Если сторонники современной японской системы управления доказывают, что в японских фирмах организацию приспосабливают под человека, то в системе управления американской фирмы, напротив, представления о функциях, задачах и должностных обязанностях, правах и взаимодействиях предшествуют найму работников. По сформулированным требованиям производится поиск наиболее подходящих кандидатов на конкретную должность, иными словами, людей приспосабливают к системе.

Суть новой «философии» управления определяется следующими моментами:

- ставка делается на человека самореализующегося;
- фирма рассматривается как живой организм, состоящий из людей, объединенных совместными ценностями;
- фирме должно быть присуще постоянное обновление, питающееся внутренним стремлением и нацеленное на приспособление к внешним факторам, главным из которых является потребитель.

Новая философия управления основана на системном, ситуационном подходе. Фирма – открытая система. Главные предпосылки ее успеха лежат не внутри, а вне нее. Успех связывается с тем, насколько удачно фирма вписывается во внешнюю среду (экономическую, научно-техническую, социально-политическую) и приспосабливается к ней. Все внутреннее построение системы является ответом на воздействия внешней среды.

Организационные механизмы приспосабливаются к выявлению новых проблем и выработке новых решений.

Воплощением нового подхода стало стратегическое управление, которое предполагает дополнение планирования потенциала фирмы планированием ее стратегии на основе прогнозов будущего состояния среды. Изменение ситуации вызывает изменение стратегии. Новая концепция управления требует новых установок персоналу, новой управленческой культуры - готовности к риску, ориентации на освоение новых возможностей и т.д.

Специалисты считают, что не существует идеальной модели управления, поскольку каждая фирма уникальна. Фирма должна искать свою собственную модель. К факторам, определяющим выбор управленческой модели, относятся:

- размер фирмы;
- характер продукции;
- характер внешней среды.

С точки зрения последнего фактора выделяют следующие модели управления:

- модель рационального внутрифирменного управления в спокойной внешней среде;
- модель управления в условиях достаточно динамичного и разнообразного рынка;
- модель в условиях динамичного научно-технического прогресса;
- модель приспособления к спонтанно, неожиданно возникающим под воздействием внешней среды, проблемам.

Фирмы находятся в процессе постоянного поиска своей модели управления. Это непрерывный процесс, так как постоянно изменяются и сама фирма, и внешняя среда. Большинство американских компаний осуществляют организационные изменения не реже раза в год, а крупные реорганизации проводят каждые 4 – 5 лет.

Современная система управления должна быть простой и гибкой. Ее главным критерием является обеспечение эффективности и конкурентоспособности. По мнению специалистов, она должна иметь следующие характеристики: небольшие подразделения, укомплектованные квалифицированными специалистами; небольшое число уровней управления; ориентация всей деятельности фирмы на потребителя.

Ю. Кузнецов предлагает выделять следующие функции менеджмента: планирование, организацию, руководство, контроль.

Под контроллингом понимается система учета, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности в разрезе необходимых для управления объектов и оперативного принятия на этой основе управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия. Концепция контроллинга предполагает ответственность каждого работника предприятия за результат своей деятельности. Основу контроллинга составляет сравнение фактических и запланированных показателей с целью принятия управленческих решений на основании выявленных отклонений.

Практика контроллинга получила распространение во всем мире. Вопросам контроллинга уделено большое внимание в литературе, посвященной управлению предприятием. В недалеком будущем контроллинг найдет себе применение и на предприятиях нашей страны. Уже сейчас во многих фирмах успешно функционируют отделы и службы контроллинга, создаются специализированные организации, осуществляющие разработку и внедрение систем контроллинга по заказам фирм. Главным достоинством контроллинга является способность на любые изменения, поэтому его внедрение особенно актуально в нашей стране.

В настоящее время под контроллингом понимается система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы.

КОНТРОЛЛЕР – это специалист по реализации идей, методов, приемов и в целом инструментария контроллинга. По профессиональной подготовке контроллеры должны быть обучены упорядочивать идеи и впечатления и формировать логические заключения. Их образование включает основы бухгалтерского учета, широкие академические знания других дисциплин управления, таких как маркетинг, обработка данных, планирование, управление производством, системный анализ.

Контроллеры выполняют свою часть обязанностей по управлению бизнесом, участвуют в совещаниях менеджеров, а также в принятии основных решений.

Создание на предприятии предпосылок для того, чтобы линейные менеджеры могли самостоятельно выполнять функции планирования, контроля и информирования, – задача контроллера. Она состоит в обеспечении руководителей современными методами и инструментами для выполнения этих функций. В этом залог успеха внедрения контроллинга.

В качестве целей могут быть выделены достижение необходимых объемов продаж, уровня покрытия расходов и т.п.

Функция внутреннего контроля на предприятии заключается в контроле эффективности работы его подразделений и организации в целом.

Выработка управленческих решений производится на различных уровнях управления фирмой. Важной задачей контроллинга является координация целей различных уровней, средств и методов их реализации с тем, чтобы максимально обеспечить достижение конечной цели предприятия. Поэтому особенно целесообразна система контроллинга в тех случаях, когда функции управления предприятием делегированы его отделам и службам. Тогда он помогает в достижении максимально возможного общего результата деятельности. В этом смысле контроллинг как наука об успешном управлении предприятием является инструментарием рыночной экономики, при которой нет необходимости в централизованном администрировании.

Можно выделить две тенденции. Часть фирм, как правило, крупные компании, придерживаются американской модели управления. Обычно это объясняется их происхождением. В России существует не так много крупных компаний, изначально построенных на российском капитале. Таким образом, в этих фирмах реализуется американская модель управления: каждый работник рассматривается как человек, способный занимать конкретное рабочее место. В таких фирмах работник может быстро сделать карьеру, однако он часто не имеет никаких гарантий своей занятости через некоторый промежуток времени. Отсутствие стабильности может отрицательно влиять на мотивацию работника (хотя бывает и наоборот).

В мелких фирмах один работник часто вынужден выполнять множество функций, часто ему не свойственных. В таких фирмах речь не идет о какой-либо модели управления. Существующая ситуация весьма далека от японской модели, хотя отдельные элементы присутствуют, например медленное продвижение. При этом часто нестабильность положения работника такая же, как и в крупных компаниях.

В идеале можно рекомендовать каждой организации использовать в своей деятельности индивидуальную модель управления, однако в современных условиях немногие фирмы способны реально следовать подобной рекомендации. Многие элементы этой модели зависят от законодательной базы и от общеэкономической ситуации в стране, то есть от внешних факторов, усложняющих развитие предприятия.

Во многих российских фирмах, вероятно, приемлема структура, имеющая широкое распространение в США, где не существует такой отдельной штатной единицы, как контроллер, а обязанности по руководству системой контроллинга возложены на коммерческого директора предприятия, который и является главным контроллером предприятия. Главный бухгалтер и руководители других функциональных подразделений непосредственно ему не подчиняются, хотя контроллер по рангу стоит выше и имеет право давать рекомендации и принимать решения по более широкому кругу вопросов, чем каждый из них. Он несет ответственность за успешное функционирование всей системы и обязан с помощью системы внутрипроизводственной отчетности:

- снабжать информацией (показателями) отдельные подразделения организации;
- выявлять причины отклонений от плановых величин;
- предлагать соответствующие меры для их урегулирования.

Целесообразно было бы также поручить либо главным бухгалтерам, либо заместителям директоров функции контроллеров в каждом из подразделений, поскольку объем работы, необходимой для внедрения новой системы управления затратами и прибылью, достаточно велик. А при отсутствии быстрой переработки информации, составления отчетов и своевременного внесения предложений теряется основное достоинство системы контроллинга – её оперативность.

Проблема использования опыта, накопленного зарубежными фирмами в области менеджмента, в последние годы стала особенно актуальной. В России традиционно ведутся споры, использовать ли ей опыт Запада или идти собственным путем. Однозначного ответа на этот вопрос нет. Вероятно, следует в разумных соотношениях использовать обе стратегии, учитывая особенности внутренних факторов страны.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Юдина Т.О.

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ
В ПРОЦЕССЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

Ипотечное кредитование – один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу.

В 2008 г., в связи с мировым финансовым кризисом и возникновением проблем с ликвидностью в национальном банковском секторе, многие российские банки приостановили выдачу ипотечных кредитов. Даже ведущие участники российского ипотечного рынка начали отказываться от развития своих ипотечных программ в пользу более краткосрочных видов кредитования.

Исходя из этого анализ взаимоотношений банков и страховых компаний и поиск путей их совершенствования представляет научный и практический интерес.

Данные за 2005 – 2008 гг. показывают положительную динамику объемов кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам для решения жилищной проблемы. Так, кредиты, предоставленные на покупку жилья, и ипотечные кредиты увеличились с 48,8 млрд руб. по состоянию на 1 января 2005 г. до 996,7 млрд руб. на октябрь 2008 г., а сумма задолженности по данным видам кредитов возросла соответственно с 43,7 млрд руб. до 1702,2 млрд рублей. Ипотечные кредиты предоставляли 575 банков из 1 080, или 53 %.

В наиболее распространенной форме рынок ипотечного кредитования может быть представлен следующей схемой, в которой риски невозвратов по ипотечным кредитам сведены к минимуму. Кредитно-финансовое учреждение выдает кредит заемщику под

зalog жилья, затем продает кредит ипотечному агентству (например, агентству по ипотечному жилищному кредитованию). Ипотечное агентство, в свою очередь, выпустив ипотечные облигации, привлекает средства инвесторов (населения, предприятий и организаций). Специализированный ипотечный оператор, создаваемый в каждом регионе субъектом РФ, рефинансирует кредит путем покупки закладной и формирует пул на базе кредитов, выкупленных в регионе. Агентство, в свою очередь, выкупает пулы ипотечных кредитов у региональных операторов и на базе их формирует ипотечное покрытие для последующего выпуска ипотечных ценных бумаг, которые гарантированы Правительством РФ и региональной администрацией. Средства, полученные от выпуска ипотечных ценных бумаг, направляются в регионы путем приобретения закладных у кредитно-финансового учреждения. В данной схеме страховая компания является одним из гарантов исполнения обязательств заемщика.

К участию в данной схеме привлекаются оценочная компания, риэлтерская компания, которые должны быть аккредитованы в кредитно-финансовом учреждении или АИЖК наравне со страховой компанией.

Деловой тандем «банк – страховщик» позволяет модифицировать банковские продукты в сторону большей гибкости относительно уровня принимаемого банком риска, создавать новые виды страхования, ориентированные на страхование рисков экономического характера, создавать факторы, определяющие спрос на банковские продукты и услуги страхования. В ходе совместной деятельности банков и страховых компаний клиент получает максимально удобный, полный и относительно недорогой комплекс услуг, который может включать в себя страховые и банковские услуги, дополняющие друг друга таким образом, чтобы в целом продуктивность обслуживания значительно возросла.

Предоставление ипотечного жилищного кредита банком включает в себя три основные процедуры: оформление кредитных и банковских документов; оформление страховых документов; оформление купли-продажи и/или ипотеки квартиры.

Однако, согласно Федеральному закону «О банках и банковской деятельности», банки не могут заниматься ипотечным страхованием, но, чтобы обезопасить себя от невозврата кредита заемщиком, они обращаются в страховую компанию.

Задача страхования – уменьшение кредитного риска, его перераспределение.

Российские страховые компании, работающие на рынке ипотечного страхования, предлагают банкам-партнерам в качестве одного из инструментов снижения кредитного риска специальные программы комплексного ипотечного страхования заемщиков и заложенного имущества. В зависимости от типа ипотечного кредита, эти программы

могут включать в себя до трех видов страхования – имущественное, личное, титульное. При этом страхователем является заемщик, а выгодоприобретателем – банк-кредитор.

Личное страхование покрывает риски банка, связанные с жизнью, здоровьем и утратой трудоспособности заемщика.

Имущественное страхование покрывает риски банка, связанные с утратой и повреждением заложенной квартиры.

Титульное страхование покрывает риск утраты заемщиком права собственности на квартиру.

Ипотечное страхование может быть оформлено как в виде трех отдельных полисов, так и в виде одного комплексного полиса.

Стоимость комплексного ипотечного страхования (трех видов) в настоящее время колеблется от 0,9 до 1,1 % от страховой суммы. Порядок расчета страховой суммы, как правило, определяет банк. Срок действия договора комплексного ипотечного страхования должен быть не менее срока кредитования либо заключаться на срок не менее 12 месяцев с последующим ежегодным продлением.

Договор комплексного ипотечного страхования должен быть заключен до предоставления ипотечного жилищного кредита, а страховая премия может быть уплачена заемщиком одновременно с получением кредита безналичным путем со счета, открытого в банке-кредиторе.

При наступлении страхового случая страховая выплата производится банку в размере реального ущерба, но не выше страховой суммы. Если размер страховой выплаты превышает размер неисполненных на момент выплаты обязательств заемщика перед банком по кредитному договору, то оставшаяся часть страховой выплаты должна быть выплачена заемщику или его наследникам.

В числе продуктов, связанных с ипотечным страхованием, стоит отметить перспективу страхования от несчастных случаев и страхование жизни.

Долгосрочное страхование жизни обладает двумя основополагающими для сотрудничества банков и страховых компаний качествами - это массовость и первоклассный инвестиционный ресурс. Для того чтобы банк распространял договоры страхования жизни, требуется минимум необходимых исходных данных для оценки риска. Поэтому оформление полиса накопительного страхования жизни страховщик может доверить сотруднику банка. В перспективе страховые компании, занимающиеся накопительным страхованием жизни, могут предложить своим страхователям более заманчивую схему взаимоотношений, при которой страхователь заключает договор накопительного страхования жизни в целях накопления средств для покупки квартиры

или дома. Страховая компания, решившая заниматься таким бизнесом, может заключить договор о долевом финансировании объектов недвижимости и обеспечить своему страхователю более низкую стоимость метра жилья. При этом, накопив 30 % от стоимости приобретаемой недвижимости, страхователь может получить ипотечный кредит, который является при этом и ссудой страхователю. При помощи такого совмещения страховых и банковских продуктов достигается развитие долгосрочного страхования жизни, позволяющего в перспективе вывести страховщиков на уровень инвесторов российской экономики.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Юркевич Т.В.

**ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ
НА УКРЕПЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ К БАНКОВСКОМУ СЕКТОРУ РОССИИ**

В настоящее время системы страхования вкладов (далее – ССВ) существует более чем в 90 странах мира. Они сводятся к двум типам – американскому и германскому. По американскому варианту (США, Канада, Великобритания, Япония) страхование банковских вкладов является обязательным для всех банков, осуществляющих деятельность на территории государства (в том числе для филиалов и представительств иностранных банков). По германскому варианту (Германия, Швейцария) страхование банковских вкладов является строго добровольным решением для каждого банка. Государство фактически не участвует в отношениях, возникающих по поводу страхования депозитов¹.

Становление и развитие российской системы страхования вкладов складывалось поэтапно, при ее создании ориентировались на американскую модель, где преобладающую роль играет государство. Отечественная система обязательного страхования банковских вкладов населения базируется на Федеральном законе «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ, вступившем в действие 27 декабря 2003 года. Закон регулирует создание и функционирование системы страхования вкладов, выплаты возмещения по вкладам при наступлении страховых случаев, осуществление государственного контроля над

¹ Богомолов А. А. История возникновения страхования банковских вкладов // Юридическая работа в кредитной организации. 2007. № 1.

функционированием системы страхования вкладов и проч.¹ Кроме того, он предусматривает гарантии возврата денежных средств не только для вкладчиков, но и для физических лиц, которые открыли просто счета в банках. Обязательному страхованию подлежат все денежные средства физических лиц в банках за исключением: средств физических лиц-предпринимателей без образования юридического лица; вкладов на предъявителя; средств, переданных банкам в доверительное управление; вкладов в филиалах российских банков, находящихся за границей. Участие в системе страхования вкладов обязательно для всех банков. Банк считается участником системы страхования вкладов со дня его постановки на учет до дня снятия его с учета в системе страхования вкладов в соответствии со ст. 28 Закона.

Для банков, не участвующих в системе страхования вкладов, принят Федеральный закон «О выплатах Банка России по вкладам при банкротстве банков, не участвующих в системе страхования физических лиц в банках Российской Федерации» № 96-ФЗ от 29 июля 2004 года. Он регулирует условия, размер, порядок осуществления выплат Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов².

Порядок выплаты страхового возмещения по вкладам предусмотрен ст. 12 ФЗ, в том числе определение страхового случая (отзыв у банка лицензии на осуществление банковских операций либо введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка); перечень документов для получения возмещения по вкладам вкладчиком (его представителем); срок выплаты возмещения (три рабочих дня со дня представления вкладчиком в агентство документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая).

Финансирование выплат возмещения по вкладам обеспечивается за счет Фонда обязательного страхования вкладов. Денежные средства этого фонда учитываются на специально открываемом счете агентства в Банке России, Банк России не уплачивает процентов по остаткам денежных средств, находящихся на этом счете. Считаю положительным в дальнейшем установить норму, предусматривающую обязанность Центрального банка начислять проценты по этому счету, что увеличивало бы средства Фонда обязательного страхования вкладов, а следовательно, приносило выгоду вкладчикам в случае банкротства банков.

¹ Братко А. Г. Страхование вкладов и конкурентоспособность российских банков // Банковское дело. 2004. № 5. С. 29.

² О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках РФ : ФЗ от 29.07.2004 г. № 96-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3232.

С учетом современных глобальных кризисных явлений в мировой экономике степень доверия рядового вкладчика к банковскому сектору существенно изменилась. Так, в сентябре 2008 г., впервые за последние четыре года, банки испытали существенный отток средств населения. Повышение максимального страхового возмещения по вкладам до 700 000 руб. лишь смягчило тенденцию оттока.

В настоящее время происходит значительное перераспределение долей на рынке в пользу банков с участием государства, именно им сегодня доверяют вкладчики. Такое чрезмерное доверие населения к государственным банкам может оказаться весьма опасным для всей ССВ, так как в краткосрочном периоде госбанки могут обращать панические настроения вкладчиков себе на пользу, дестабилизируя частные кредитные организации и переманивая к себе клиентскую базу «потенциально ненадежных» участников банковского рынка. В долгосрочном периоде банки с участием частного капитала просто лишатся средств частных вкладчиков. Система станет разбалансированной и еще более уязвимой. В целях пресечения этой негативной тенденции банкам необходимо сформировать у потребителя образ вклада как эффективного, простого и безрискового инструмента управления средствами, тогда как сейчас значительное количество россиян не считают банковский вклад выгодным инструментом вложения средств¹.

Вместе с тем следует обратить внимание на то, что на сегодняшний день все национальные системы страхования депозитов не имеют четких международно-признанных ориентиров, по которым можно было бы оценивать их эффективность, в том числе и уровень доверия к ним со стороны населения-вкладчиков. Международная ассоциация страховщиков депозитов подготовила проект набора ключевых принципов, представленный Форуму финансовой стабильности в конце февраля 2008 года². Он может послужить возможной основой для международно согласованных принципов.

Для целей реформирования ССВ выделяются такие международные принципы: принцип 6, касающийся необходимости тесной координации и обмена своевременной и достоверной информацией между участниками системы обеспечения финансовой стабильности; принцип 19, посвященный обязанности уведомления или информирования страховщика депозитов за достаточный срок до закрытия банка с тем, чтобы иметь возможность подготовиться к своевременной выплате возмещения по застрахованным вкладам. Таким образом, следует

¹ Семенова Н. В. Система страхования вкладов и стратегии вкладчиков российских банков // Деньги и кредит. 2008. № 10. С. 25.

² Турбанов А. В., Евстратенко Н. Н. Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов // Деньги и кредит. 2008. № 10. С. 16.

разработать и внедрить системы и процессы, позволяющие проводить подготовительный анализ депозитных обязательств проблемных банков.

В целях финансовой стабильности банковской системы следует далее укреплять механизмы банковского надзора; усовершенствовать механизмы, используемые Банком России для поддержания ликвидности банковской системы, в том числе при кризисных ситуациях; расширять круг инструментов, применяемых при работе с проблемными банками, в том числе при угрозе системного кризиса или появлении проблем у крупных системно значимых банков; реформировать ССВ с учетом международных ключевых принципов.

Существуют определенные области, где еще предстоит совершенствование механизма страхования вкладов, а именно: расширение перечня методов урегулирования несостоятельности банков (принцип 17), включая финансовое оздоровление банков и перевод их активов и обязательств, в том числе в «бридж-банки», то есть банки, открываемые агентством на период проведения процедур банкротства разорившегося банка для оказания ключевых банковских услуг (принцип 18), а также усовершенствование механизмов взаимодействия ведомств при выявлении проблемных банков и урегулировании их несостоятельности (принцип 16).

Указанные обстоятельства позволяют сделать следующие предложения развития системы страхования депозитов, способствующие укреплению доверия к отечественному банковскому сектору, для чего необходимо установить более сжатые сроки информирования вкладчиков о разорении банка и передать этот вопрос под полный контроль агентства; предусмотреть начисление Центральным банком процентов по остаткам денежных средств, находящихся на счете агентства; откорректировать государственную банковскую политику в направлении формирования сберегательной культуры населения и повышения нормы сбережений в экономике; обеспечить разработку конкретных ССВ, предусматривающих тесную координацию и обмен информацией между участниками системы, заблаговременное уведомление страховщика депозитов за достаточный срок до закрытия банка, расширение перечня методов урегулирования несостоятельности банков.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Ющенко А.О.

**РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ
ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «СИНДИНСКОЕ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»)**

В настоящее время в Российской Федерации проводится реконструкция законодательной базы, системы управления лесной отраслью. Новый Лесной кодекс РФ постулирует принципы устойчивого управления лесными ресурсами, в том числе сохранения биологического разнообразия лесов.

Анализ состояния лесов в Российской Федерации показал, что их достаточно высокий процент отнесен к группе особо охраняемых территорий. Однако перспективам использования механизмов Киотского протокола, включая проекты совместного осуществления (ПСО), на предприятиях лесной отрасли уделяется недостаточно внимания. Международные и внутригосударственные усилия по регулированию и поощрению устойчивого лесопользования не могут обеспечить успешной реализации данной стратегии без привлечения предприятий лесного комплекса.

В настоящее время методология экологического менеджмента определена в ряде международных и национальных стандартов, таких как EMAS, BS 7750, IS 310, CSA Z750-94-A, ISO 14000. Тем не менее на большинстве отечественных предприятий в настоящий момент лесопользование рассматривается лишь в экономических категориях как процесс выращивания деловой древесины и её использования посредством рубок и последующей переработки.

Данные тенденции иллюстрируют актуальность проблемы внедрения и использования экологического менеджмента как элемента системы управления на предприятиях лесной промышленности РФ.

Целью данного исследования являлась оценка существующей системы охраны окружающей среды и управления лесными ресурсами на предприятиях лесной отрасли на примере ООО «Синдинское лесозаготовительное предприятие», разработка и внедрение системы экологического менеджмента, определение перспектив ее эффективного использования.

Объектом исследования выступило ООО «Синдинское лесозаготовительное предприятие» – одно из крупнейших предприятий лесной отрасли Хабаровского края. Основными видами деятельности предприятия являются лесозаготовка и переработка леса, лесовосстановление, охрана и защита лесов, торговые операции, в том числе внешнеэкономического характера.

Для достижения поставленной цели были поставлены и выполнены следующие *задачи*:

- 1) определена и систематизирована теоретическая основа для внедрения системы экологического менеджмента на предприятии;
- 2) проведен анализ существующей системы охраны окружающей среды и управления лесными ресурсами на ООО «Синдинское лесозаготовительное предприятие»;
- 3) разработана система экологического менеджмента, пути ее внедрения;
- 4) проведен анализ перспектив дальнейшего развития ООО «Синдинское лесозаготовительное предприятие» при эффективном использовании системы экологического менеджмента.

В ходе исследования автором была разработана анкета по анализу существующей системы охраны окружающей среды, основанная на стандарте серии ГОСТ Р ИСО 14004-98, учитывающая уникальные особенности предприятия. На основе обработки ее данных были вынесены рекомендации по необходимой системе экологического менеджмента для ООО «Синдинское лесозаготовительное предприятие», возможностям его внедрения.

Автором было установлено, что на момент исследования система управления окружающей средой на предприятии имела поверхностный характер, ставящий главной целью соответствие производственного процесса требованиям нормативно-правовых актов и правильный расчет платы за негативное воздействие на окружающую среду. На предприятии отсутствовала система экологического менеджмента как отдельный элемент управления.

На основе собранных данных автором была выполнена работа по следующим направлениям:

- распределены функции и механизмы взаимодействия различных подразделений ООО «Синдинское лесозаготовительное предприятие» в системе экологического менеджмента;
- разработана и утверждена экологическая политика;
- разработана программа экологического менеджмента на 2009 – 2010 гг., которая включила целевые и плановые экологические показатели, схемы документооборота, планы контроля и анализа проводимых мероприятий.

Анализ внедрения системы экологического менеджмента на ООО «Синдинское лесозаготовительное предприятие» показал, что эта система позволяет:

- снизить количество отходов, повысить эффективность потребления ресурсов от 5 до 12 %, в зависимости от вида ресурса; способствовать оздоровлению окружающей среды, повышению качества жизни в регионе;
- повысить конкурентоспособность предприятия, особенно на внешнем рынке.

Предложенная система экологического менеджмента может быть использована и на других предприятиях лесной отрасли.

В заключение следует подчеркнуть, что экологический менеджмент на предприятиях лесной отрасли России является перспективной стратегией управления, обеспечивающих их конкурентоспособность. Однако введение полноценной системы экологического менеджмента, включающей программы устойчивого лесопользования, является трудновыполнимой задачей для большинства предприятий. Такие системы требуют значительных капитальных вложений, а экономический эффект от их использования становится очевидным лишь в долгосрочной перспективе.

Для более полного использования преимуществ экологического менеджмента предприятиям лесной промышленности необходимо сотрудничество с неправительственными организациями, участие в программах, реализуемых на государственном уровне (подобных ПСО). Данные меры позволят предприятиям не только привлечь дополнительные финансовые, но и информационные ресурсы.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Яковенко А.В.

**ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО БИЗНЕСА
НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МЕСТНОМ УРОВНЯХ**

Малый бизнес – это база для развития предпринимательской активности и основа для расширения среднего класса. Развитие малого бизнеса – один из решающих факторов инновационного обновления на принципах реализации человеческого капитала, роста инициативы и ответственности.

Вопросы государственного регулирования малого и среднего бизнеса традиционно находятся в центре внимания как ученых, так и практических деятелей, поскольку именно оно призвано поддерживать здоровую конкурентную среду и препятствовать монополизации рынка ¹.

В России в настоящее время уровень развития малого и среднего бизнеса явно не соответствует ни сегодняшним потребностям экономики страны, ни тем более завтрашним требованиям мирового рынка. Чтобы не остаться в роли вечно догоняющих, необходимо уже в самом ближайшем будущем устранить опасный перекос в сфере предпринимательства ².

Мировой опыт свидетельствует и о том, что без государственной поддержки развитие малого предпринимательства происходит очень медленно.

Под государственной финансовой поддержкой малого предпринимательства принято подразумевать комплекс мер, направленных на повышение доступности для

¹ Смагина И. А. Налогообложение субъектов малого предпринимательства // Право и экономика. 2007. № 11.

² Ильин И. Е. Малый бизнес в России : проблемы и перспективы // Банковское кредитование. 2008. № 2.

субъектов малого предпринимательства финансово-кредитных ресурсов¹. В основном это льготное налогообложение малого бизнеса, льготные процентные ставки по кредитам малым предприятиям, различные гарантийные механизмы. Исходя из вышесказанного, в своей работе я подробно бы хотела остановиться на льготном налогообложении малого бизнеса. При этом интерес данной темы представляется мне лишь в льготном налогообложении на региональном и местном уровне. Поскольку анализ состояния малого предпринимательства в субъектах и муниципальных образованиях лишний раз подтверждает, что малый бизнес характеризуется высокой степенью риска, финансовой и коммерческой неустойчивостью, низким уровнем финансовых резервов, ограниченностью основных фондов, сравнительно небольшим объемом хозяйственной деятельности, значительным объемом привлеченных ресурсов, низкой фондовооруженностью труда и другими показателями, определяющие его экономическую неустойчивость². Налоговые льготы – это преимущества, предоставленные действующим законодательством о налогах и сборах отдельным категориям налогоплательщиков, предусматривающие возможность либо не уплачивать налог или сбор, либо уплачивать его в меньшем размере по налогам и сборам, взимаемых в рамках традиционной системы налогообложения³. Рассмотрев все имеющиеся региональные и местные налоги и проведя анализ налогового законодательства на федеральном уровне, уровне субъекта и уровне муниципального образования, мы выявили следующие виды льгот при налогообложении:

- освобождение от налогообложения (наиболее распространенный вид льгот);
- исключение из объектов налогообложения;
- снижение налоговой ставки.

В данной работе хотелось бы обратить внимание на земельный налог. Этот налог представляет интерес для муниципальных образований, расположенных на территории Хабаровского края, и является единственным местным налогом, который уплачивается субъектами малого и среднего бизнеса. В Хабаровском крае количество субъектов малого предпринимательства растет: число малых предприятий на конец года: 2006 г. – 9 319 ед., 2007 г. – 12 375 ед., 2008 г. – 12 600 ед.; количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей: 2006 г. – 26,4 тыс. чел., 2007 г. – 29,8 тыс. чел.,

¹ Ильин И. Е. Малый бизнес в России : проблемы и перспективы // Банковское кредитование. 2008. № 2.

² Антонова О. В., Тютюгина О. В. Бюджетно-налоговая эффективность деятельности субъектов малого предпринимательства : вопросы методологии, оценка и рекомендации по ее повышению : монография / под науч. ред. проф. И. Б. Мироновой. Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2008.

³ Тютюгина О. В. Региональные налоговые льготы : оценка эффективности, влияние на экономическое развитие депрессивного региона: дис. ... канд. экон. наук. Хабаровск : ХГАЭП, 2006.

2008 г. – 32,7 тыс. человек ¹. Тем не менее субъекты малого бизнеса неравномерно осуществляют свою деятельность в тех или иных отраслях экономики. В городе Хабаровске наибольшее количество респондентов занято в отрасли оптовой и розничной торговли, общественного питания и оказания бытовых услуг ². Поэтому есть необходимость в доработке применения налоговых льгот при исчислении и уплате земельного налога, который уплачивается субъектами малого и среднего предпринимательства, осуществляющих свою экономическую деятельность в менее востребованных отраслях экономики (деятельность с недвижимым имуществом, аренда, строительство), где очевидна уплата земельного налога, поскольку объектом налогообложения в данных отраслях в соответствии с Налоговым кодексом РФ являются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог. Это позволит субъектам малого и среднего бизнеса развивать дополнительные отрасли экономики в городе Хабаровске.

Исходя из всего вышесказанного, считаю возможным принять к рассмотрению следующие предложения.

На уровне муниципальных образований предусмотреть льготу в виде налоговых каникул по земельному налогу: освободить вновь созданные малые и средние предприятия, использующие общий режим налогообложения, от уплаты налога в первые два года осуществления деятельности. Данное нововведение стимулирует малые и средние предприятия, позволит активно развиваться на начальных этапах осуществления своей конкретной деятельности.

Особое внимание хотелось бы уделить рынку услуг культуры, народного и художественного творчества. Для Хабаровского края данный рынок имеет особое значение, поскольку на территории Хабаровского края находятся муниципальные поселения, где располагаются известные памятники древнего наскального искусства: вдоль правого берега реки Амур, у сел Сикачи-Алян и Мальшево (Хабаровский край), в семидесяти километрах от города Хабаровска, можно увидеть петроглифы, представляющие собой различные изображения птиц, зверей, лодок и иных древних рисунков.

Считаю, что целесообразно включить данные объекты в Единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации. Благодаря этому, у субъектов малого бизнеса появится возможность использовать данные объекты при осуществлении, например, туристического бизнеса. В данном случае, с одной стороны, «выиграют» сами субъекты,

¹ По данным Министерства экономического развития и внешних связей Хабаровского края.

² Антонова О. В., Тютюгина О. В. Указ. соч.

поскольку земельные участки, на которых располагаются петроглифы, будут исключаться из объектов налогообложения; таким образом, предприниматели или малые предприятия, получив льготу и не уплачивая земельный налог, смогут сэкономленные денежные средства вложить в поддержку, реконструкцию, содержание или восстановление данных объектов, что, в свою очередь, будет дополнительным стимулом для привлечения туристов и увеличения собственных доходов. С другой стороны, петроглифы в соответствии с законодательством будут поддерживаться в должной форме, что остановит необратимые процессы утраты и разрушения природного и антропогенного характера, также будут публично демонстрироваться желающим, что увеличит их популярность.

Серьезным испытанием на этапе становления и развития предпринимательской деятельности может стать некорректные формулировки налогового законодательства. В законодательстве о налогах и сборах Российской Федерации термины «малое предпринимательство» и «среднее предпринимательство» не применяются, однако в Федеральном законе 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предусмотрены подходы к дифференциации этих понятий. В Налоговом кодексе в статьях, которые касаются изучаемых мною региональных и местных налогов в части налогоплательщиков, нигде не упоминается о малых или средних предприятиях, что может внести некоторые недопонимания на начальных этапах организации предпринимательской деятельности. Поэтому считаю целесообразным внести в Налоговый кодекс РФ конкретные указания на субъекты малого и среднего бизнеса в статьях, где говорится о налогоплательщиках региональных и местных налогов (ст. 373, 388).

В последнее время использование инструментов налогового стимулирования в качестве регулятора социально экономического развития приобретает все большую популярность на региональном и местном уровнях власти. Регионы и муниципальные образования больше заинтересованы в создании благоприятных условий для субъектов малого бизнеса на своей территории для привлечения инвестиций, ускорения темпов экономического роста и улучшением социального климата, нежели в преодолении проблем, связанных с обеспечением нейтральности налоговой системы и равномерным межтерриториальным распределением налогового бремени. В связи с этим, предлагаю принять к рассмотрению вышеперечисленные предложения.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Балябина У.Ю.

ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Существует множество проблем, связанных с учетом нематериальных активов (далее – НМА), но наибольшие затруднения вызывает у бухгалтера постановка на учет в качестве НМА интеллектуальных прав на объекты, созданные самой организацией, а не приобретенные за плату извне. Так, если организация разработала товарный знак собственными силами, то бухгалтер имеет право принять его на учет только по первоначальной стоимости. Из всех расходов, которые могут быть включены в первоначальную стоимость (материальные расходы, зарплата сотрудников, патентные пошлины, стоимость услуг сторонних организаций, невозмещаемые налоги и т.д.), обосновать и документально подтвердить обычно получается только патентные пошлины и стоимость услуг патентного поверенного по подготовке документов к регистрации товарного знака. Данные расходы составляют чаще всего незначительную часть реальной рыночной стоимости товарного знака. Если же организация приобретает идентичный товарный знак, но созданный и зарегистрированный другой организацией, то он ставится на баланс уже по стоимости приобретения, то есть по рыночной стоимости. Таким образом, устанавливаемый приоритет формы над экономическим содержанием, то есть наличие надлежаще оформленных документов, мог, в случае НМА, созданных самой организацией, существенно исказить достоверность данных бухгалтерской отчетности.

Кроме того, стоимость товарного знака, знака обслуживания и коммерческого обозначения имеет тенденцию со временем использования возрастать в силу таких

факторов, как формирование узнаваемости знака и лояльности потребителей. Ранее действовавший ПБУ 14/2000 ограничивался же только способом оценки по первоначальной стоимости и не предусматривал механизм последующей переоценки НМА.

Еще одним противоречием с гражданским законодательством являлось включение в состав НМА деловой репутации организации (разд. VI ПБУ 14/2000). Термин «деловая репутация» используется в гражданском законодательстве РФ в основном для обозначения неотчуждаемого нематериального блага и представляет собой положительную оценку гражданина или юридического лица (прежде всего как добросовестного предпринимателя) другими участниками имущественного оборота (ст. 150 ГК РФ). Деловая репутация организации не дает ее обладателю исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана. Следовательно, она не отвечает условиям признания в качестве НМА.

Российским же бухгалтерам предписывают понимать под деловой репутацией организации «разницу между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств» (п. 27 ПБУ 14/2000, п. 42 ПБУ 14/2007). Данному определению более соответствует английский термин «goodwill», обозначающий «превышение стоимости покупки над приобретенной долей в справедливой стоимости идентифицируемых приобретенных активов, которое неотделимо от приобретаемой компании» (МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса»).

Таким образом, к настоящему моменту в российском бухгалтерском учете НМА сложилась довольно сложная ситуация, вызванная следующим:

- 1) противоречиями с гражданским законодательством;
- 2) несоблюдением основополагающих принципов бухгалтерского учета: полноты и преобладания экономического содержания над правовой формой.

В результате данных дефектов в системе учета НМА финансовая отчетность, составленная по российским стандартам (ПБУ), не обеспечивает пользователей адекватной информацией для принятия компетентных решений. Такой дефицит информации, по мнению авторов, вызывает серьезные экономические последствия и приводит в результате к недостаточной инвестиционной активности.

Это и вызвало необходимость разработки и утверждение Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007, которое

распространяется на все организации, являющиеся юридическими лицами по законодательству РФ, включая некоммерческие организации (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений). Но основная часть проблем осталась нерешенной.

Постатейный анализ ПБУ 14/2007 позволил сформулировать следующие замечания:

- 1) в ПБУ 14/2007 отсутствует четкое определение нематериального актива, которое само по себе, по мнению авторов, является некорректным. Из текста ПБУ 14/2007 непонятно, какие именно права интеллектуальной собственности следует учитывать: только исключительные или еще неисключительные. Например, организация может получить неисключительное право пользования результатом интеллектуальной деятельности или средством индивидуализации по условиям лицензионного договора, которое будет приносить ей экономические выгоды в будущем в виде получения доходов или сокращения расходов. Исходя из этого критерия данное право соответствует определению актива. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007 (как и ранее действовавший ПБУ 14/2000) предписывает учитывать такие права только на забалансовом счете. В результате пользователь финансовой отчетности предприятия, активно приобретающего неисключительные лицензии, например на новые технологии, вводится в заблуждение. Он попросту не видит эти активы в балансе и не может адекватно оценить перспективы развития организации. А ведь, по оценкам специалистов, передача неисключительных прав по лицензионным договорам случается в 100 раз чаще, чем продажа исключительных прав;

- 2) ПБУ 14/2007 уточняет критерии принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных, в частности:

- а) впервые в качестве критерия использовано понятие «контроль организации за активом», заимствованное из МСФО, но которое обуславливается только наличием «надлежаще оформленных документов». То есть по-прежнему сохраняется приоритет формы над содержанием. Следует отметить также, что некоторые интеллектуальные права, например «ноу-хау», наименование мест происхождения товаров или коммерческое обозначение, не требуют обязательного документального подтверждения в соответствии с гражданским законодательством. Следовательно, вопрос их бухгалтерского учета по-прежнему остается открытым;

- б) последующая перепродажа НМА ограничивается продолжительностью 12 мес. или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Отсутствие данного ограничения в ранее действовавшем ПБУ 14/2000 препятствовало постановке на учет НМА, так как организация в результате лишалась права их последующей перепродажи;

3) перечень объектов, включаемых в состав НМА, приведен в целом в соответствии с частью четвертой ГК РФ:

а) между тем в составе НМА оставлена деловая репутация организации, которая также не отвечает критериям признания НМА;

4) ПБУ 14/2007 предусматривает возможность изменения фактической (первоначальной) стоимости НМА, по которой он принят к бухгалтерскому учету, в случаях его переоценки и обесценения. Переоценка должна осуществляться по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка НМА. Данное положение вызывает существенные замечания у специалистов:

а) не предусмотрена возможность изменения фактической (первоначальной) стоимости НМА, в случае существенного улучшения его экономических характеристик актива и в случае его частичной ликвидации;

б) не дано определения активного рынка, а ведь каждый НМА является, по своей сути, уникальным объектом, и сделки по таким объектам носят разовый характер, то есть не образуется рынков однородных товаров;

в) с другой стороны, ПБУ 14/2007 разрешает проводить проверку на обесценение в порядке, определенном международными стандартами финансовой отчетности. В результате бухгалтер может оказаться в замешательстве: какими нормами и в каких случаях пользоваться;

5) ПБУ 14/2007 в разделе, посвященном амортизации НМА, вводит две новые группы НМА, не подлежащих амортизации: НМА с неопределенным сроком полезного использования, а также нематериальные активы некоммерческих организаций. Данное положение создает возможность завышения балансовой стоимости активов в результате:

а) манипулирования сроком полезного использования в случаях, когда ГК РФ не установлены ограничения по срокам правовой защиты интеллектуальных прав (программы для ЭВМ, секреты производства, коммерческие обозначения);

б) отсутствия в ПБУ 14/2007 требования о регулярной проверке на обесценение НМА с неопределенным сроком полезного использования;

в) затруднения использования способов начисления амортизации, отличных от линейного, по причине необходимости их документального обоснования;

6) ПБУ 14/2007 оставляет без изменений раздел, посвященный учету операций, связанных с предоставлением права на использование НМА, сохраняя различный порядок учета одних и тех же объектов, основанный лишь на схеме платежей,

обусловленных договором (периодические или разовые). По мнению специалистов, данный порядок может привести к следующему:

а) искажению отчетности отдельно взятой организации;

б) к ухудшению сопоставимости различных организаций, пользующихся одним и тем же активом, платежи по которому основаны на разных схемах, за счет разной оценки активов, обязательств и расходов по обычным видам деятельности организаций.

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) ПБУ 14/2007 соответствует, с некоторыми исключениями, нормам, установленным частью четвертой ГК РФ;

2) ПБУ 14/2007 не вносит революционных изменений в правила бухгалтерского учета НМА, ограничиваясь лишь заимствованием некоторых положений МСФО;

3) ПБУ 14/2007 не отвечает потребностям заинтересованных пользователей финансовой отчетности, так как не способствует улучшению ее достоверности и прозрачности.

Для разработки адекватных правил бухгалтерского учета прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, отвечающих потребностям всех заинтересованных пользователей финансовой отчетности, целесообразно будет: 1) заменить расплывчатый и не отражающий сущности учитываемых объектов термин «нематериальные активы» на более уместный с точки зрения гражданского законодательства и экономического содержания термин «интеллектуальные активы»; 2) систематизировать критерии принятия таких объектов к бухгалтерскому учету, установив их следующим образом:

- идентифицируемость;
- подконтрольность организации;
- способность приносить экономические выгоды.

Идентифицируемость. Интеллектуальный актив может быть идентифицирован по следующим основаниям: актив создан или возник в определенный (к определенному) момент (у) времени и в результате определенного события;

- актив должен иметь четкое и сжатое определение, идентифицирующее его в качестве уникального имущественного объекта;

- существование интеллектуального актива должно иметь некое вещественное свидетельство (регистрационный документ, договор об отчуждении права, лицензионный договор, чертеж, схема технологических процессов, лабораторный журнал и т.п.);

- актив способен выступать самостоятельным объектом сделок;

- затраты на приобретение или создание интеллектуального актива могут быть оценены и отнесены на данный актив;

- организация способна определить экономические выгоды, связанные с использованием именно этого актива.

Подконтрольность достигается через ограничение доступа третьих лиц к указанным выгодам на основании прав, предоставляемых законом (интеллектуальные права, вещные права), сохранения информации в тайне (коммерческая тайна).

Способность приносить экономические выгоды реализуется путем использования интеллектуального актива внутри самой организации (для производства продукции, при выполнении работ, оказании услуг либо для управленческих нужд), путем коммерческой реализации прав на актив или путем установления барьеров входа на рынок. При условии удовлетворения данным критериям в составе интеллектуальных активов могут учитываться как исключительные, так неисключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий;

3) выделить в отдельную учетную категорию деловую репутацию организации, включив ее рассмотрение в отдельный стандарт бухгалтерского учета, посвященный объединению организаций;

4) разработать для целей регулярной переоценки специальное руководство по определению справедливой стоимости интеллектуальных активов, не имеющих активного рынка или определенного срока полезного использования. Предполагается, что реализация предложенных мер может способствовать преодолению традиционного скептицизма руководителей российских предприятий и консерватизма бухгалтеров в отношении признания интеллектуальных активов, а также повышению доверия к финансовой отчетности со стороны заинтересованных пользователей.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Бойко А.Ю.

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ г. ХАБАРОВСКА ПРИ
ВЫБОРЕ И ПОКУПКЕ КНИГ**

В каждом регионе процесс становления рынка книжной продукции проходит неодинаково. В последние годы потребители требовательнее при выборе товаров и мест совершения покупки. Поэтому актуальными являются маркетинговые исследования региональных рынков и потребительских предпочтений на них, так как именно такие исследования «поставляют» данные для организации эффективной работы на этих рынках. В связи с этим, в ноябре 2008 г. в рамках выполнения курсовой работы по дисциплине «Маркетинговые исследования» было проведено изучение поведения потребителей г. Хабаровска при выборе и покупке книг.

Объектом исследования стали жители г. Хабаровска (мужчины и женщины), приобретающие книги. Предметом изучения явились их предпочтения при выборе и покупке книг. Для сбора первичной информации использовалось выборочное анкетирование в книжных магазинах «Мирс», «Книгочей», расположенных в центральной части г. Хабаровска. Общая численность квотной выборки составила 100 человек. В составе выборки половозрастные доли распределились следующим образом: 53 % женщины, 47 % мужчины, в том числе: 12 % в возрасте 15 – 19 лет – 7 % юноши, 5 % девушки; 21% в возрасте 20 – 29 лет – 11 % мужчины, 10 % женщины; 17 % в возрасте 30 – 39 лет – 8 % мужчины, 9 % женщины; 19 % в возрасте 40 – 49 лет – 9 % мужчины, 10 % женщины; 31% в возрасте 50 лет и старше – 12 % мужчины, 19 % женщины. Анализ полученных данных позволил сформулировать следующие выводы и рекомендации:

1. Сегодня наиболее активными покупателями книг являются мужчины. У данной аудитории вызывает интерес профессиональная, научно-популярная литература и классическая литература. Женская аудитория отдает свои симпатии современной прозе и поэзии, детективам и женским романам. Этот факт следует учитывать в схеме мерчендайзинга (выкладки товара) в торговом зале.

2. Наиболее часто профессиональная и научно-популярная литература приобретается учащимися и работниками умственного труда с доходом от 5 до 35 тысяч рублей в месяц. Поэтому при формировании закупок в заявку необходимо включать издания, выполненные в классе «эконом» (в пределах 12 %) и на высоком уровне печати и оформления (в пределах 40 %).

3. Спрос на книги различных жанров среди мужской и женской аудитории распределяется следующим образом. Наибольшим спросом у мужчин пользуются современная русская проза (66 %), классическая литература (64 %) и современная зарубежная проза (60 %). Среди женщин наибольшей популярностью пользуются классическая литература (54 %), современная русская проза (53 %) и зарубежная проза (51 %). Это соотношение должно определять жанровую структуру заказов на поставку книг из издательств. Наиболее популярными и покупаемыми зарубежными авторами (из предложенных авторов) являются Ницше, Паланик, Жюль Верн. Из отечественных - классики русской и советской эпохи, современные авторы (Пелевин, Толстая, Акунин, Донцова).

5. Было выявлено, что важными критериями выбора являются известность автора (96 %), известность произведения (82 %), наличие твердой обложки (80 %), сорт бумаги (71 %) отсутствие штрих-кода на книге (66 %), а наименее существенными – новизна произведения (14 %), величина шрифта (30 %), наличие иллюстраций (19 %), издательство (4 %). Предлагается на книжных полках, устанавливая «ай-стопперы» и указатели. Они будут привлекать внимание к авторам и произведениям. Объекты, притягивающие внимание, необходимо периодически менять местами и обновлять.

6. Цена является одним из самых важных критериев при выборе книги (91 % ответивших). Необходимо устраивать распродажи, применять скидки не только за разовую покупку свыше 1 500 руб., но и создать целую программу накопительных скидок. Целесообразно применить схему расположения книг «по цене», то есть поместить их на полках, где все книги предлагаются по единой цене, при этом важно учитывать доходы и интересы покупателей.

7. Выявлено, что большинство покупателей предпочитают приобретать книги в книжных магазинах (79 %), а меньшинство респондентов покупают их на улице (2 %). Поэтому

предприятиям книжной торговли следует больше уделять внимания оформлению интерьера и удобству планировки торгового зала, располагать книги на полках с максимальным удобством для ознакомления. Покупатели, которые собирают библиотеку, чаще покупают дорогие издания. Для них будет оправданным наличие отдельного зала или секции.

8. Результаты исследования показали, что будет целесообразным проводить рекламные кампании в сети Интернет, организовывать встречи с авторами, создавать клубы читателей, поскольку большинство потребителей при выборе обращают внимание на советы друзей (42 %) и на собственные знания (35 %). Так как меньшинство (5 %) делает выбор после совета продавца, то одним из возможных вариантов воздействия на своего покупателя может стать создание блога торговой компании или сети блогов в сети Интернет. На этих блогах люди будут своими словами рассказывать о книгах, которые они приобрели в данном магазине, делиться своими оценками тех или иных произведений. Именно «из личного общения» формируется мнение об авторах и произведениях. Для создания «постоянной аудитории блогов» магазин может использовать группу добровольцев, которые будут получать новинки для прочтения бесплатно, а в качестве оплаты будут обязаны выступить на странице блога.

9. Анализ периодичности покупки книг выявил, что оптимальным периодом для обновления ассортимента является промежуток, равный 2,5 месяца. За этот период торговым предприятиям важно провести анализ движения товарных групп и изменения популярности произведений и авторов, чтобы новая закупка учитывала пожелания всех покупателей.

9. Сведения о целях приобретения позволяют сделать вывод о необходимости включать в ассортимент не менее 11 % модных авторов и нашумевших произведений. Более 50 % должна занимать классическая, научная и другая серьезная литература, а не менее 25 % ассортимента следует отдать легкому и детективному жанру, включая дамские романы. При этом не менее 17 % всех жанров – издания в очень дорогом исполнении.

10. Для создания более гармоничного и насыщенного ассортимента, организации эффективной торговли предприятиям данного сектора необходимо провести более глубокие исследования спроса в рамках различных жанров литературы, включив в их перечень детскую литературу. Требуется серьезного изучения группа сопутствующих товаров с целью выявления потребительских требований к данной группе.

В целом обобщенные результаты проведенного маркетингового исследования, могут быть использованы для совершенствования и обновления ассортимента любого книжного магазина. Они позволяют составить план мерчадайзинга, разработать систему эффективных маркетинговых коммуникаций и совершенствовать рекламную активность книготорговцев в г. Хабаровске.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Буданцева О.О.

**БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ**

Согласно банковскому законодательству, банк – это кредитная организация, которая имеет право привлекать денежные средства физических и юридических лиц, размещать их от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, а также проводить расчетные операции по поручению клиентов.

Соответственно аккумуляция временно свободных денежных средств клиентов является первичной деятельностью банка, так как для осуществления вторичной деятельности (размещения денежных средств и расчетов по поручению клиентов) банку нужна ресурсная база, в формировании которой депозиты физических лиц играют одну из ведущих ролей.

Депозит (вклад) физического лица – денежные средства в валюте РФ или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода в виде процентов.

По состоянию на 1 января 2009 г. на долю вкладов населения приходится 21,1 % пассивов банковской системы, на средства юридических лиц – 31,3 %. В 2008 г. объем вкладов населения в банках увеличился на 14,5 % (в 2007 г. – на 35,4 %), что соответствует уточненному прогнозу Агентства страхования вкладов (АСВ) – 10-15 %. В своем прогнозе АСВ исходило из того, что отток вкладов населения, наблюдавшийся в сентябре – октябре 2008 г., сменится притоком в ноябре – декабре. Фактическое развитие ситуации подтвердило эту гипотезу: октябрьский отток (–6 %) сменился стабилизацией в ноябре (0 %) и декабрьским притоком во вклады (+7,2 %).

Факторами, повлиявшими на позитивное изменение ситуации на рынке, явились дополнительные меры по поддержке экономики и банковской системы Российской Федерации, выработанные Правительством РФ и Банком России, в том числе повышение максимального размера страхового возмещения. С 1 октября 2008 г. максимальный размер страхового возмещения по вкладам был увеличен до 700 тыс. рублей. Одновременно была отменена ранее действовавшая ступенчатая шкала выплат и установлено стопроцентное покрытие суммы вкладов, не превышающих 700 тыс. руб.

Кроме того для общей стабилизации сложившейся ситуации в 2008 г. значительная часть банков пошла на повышение процентных ставок по вновь привлекаемым вкладам. Произошедшее повышение ставок соответствует изменившимся экономическим реалиям и способствует удержанию и привлечению вкладчиков в банках, хотя в условиях общей нестабильности произошедший рост ставок не смог сохранить прежние темпы прироста вкладов.

Анализируя банковские депозиты (вклады) с точки зрения эффективности их применения в качестве инструмента сбережения (накопления) денежных средств населения, сосредоточимся на выявлении соответствия данного финансового инструмента тем показателям, которые россияне считают наиболее значимыми при выборе вида сбережения (накопления) денежных средств ¹:

- 1) надежность – 35,2 %;
- 2) доходность – 28,6 %;
- 3) возможность вложения небольшой суммы денег – 18,3 %;
- 4) четкая организация процесса вложения денежных средств – 10,4 %;
- 5) легкость вложения денежных средств – 6,3 %.

Уровень надежности банковских вкладов значительно вырос, когда в России начала действовать, а затем была модернизирована государственная система страхования банковских вкладов (ССВ), гарантирующая возврат вкладов в случае банкротства как коммерческого, так и государственного банка.

Уровень доходности по банковским вкладам также повысился, в связи с ростом процентных ставок, однако, говоря о доходности, необходимо также учитывать растущий уровень инфляции, а также зависимость процентной ставки от условий вклада (сумма, срок, возможность пополнения, начисление процентов и т.д.). Проведя мониторинг депозитных предложений 10 крупнейших российских банков (по объему

¹ Данный опрос проводился через сеть Internet в декабре 2008 г. – январе 2009 года. Проведение исследования через сеть Internet решает, как минимум, две важные задачи: позволяет выявить наиболее экономически грамотный и активный сегмент населения, а также получить наиболее достоверные сведения, так как в условиях обезличенного опроса респонденты отвечают на поставленные вопросы более откровенно. В опросе приняли участие 500 респондентов.

депозитов физических лиц) (Сбербанк России, ВТБ 24, Банк Москвы, Газпромбанк, Росбанк, Райффайзенбанк, Альфа-Банк, Уралсиб, Возрождение, Россельхозбанк) на 1 января 2009 г. при заданных условиях:

1) рублевый или мультивалютный вклад как самые надежные на сегодняшний день виды вкладов;

2) процентная ставка годовая не ниже 13 % по рублевым вкладам и 8,7 % по мультивалютным вкладам (4,3 % или 1/3 процентной ставки наращивается за счёт разницы валютных курсов), так как прогнозный уровень инфляции на 2009 г., по данным Министерства экономического развития, составляет 13 % годовых;

3) сумма вклада не больше 700 000 руб. (в рублях или пересчете на рубли по валютным курсам), то есть в пределах гарантированной страховой суммы;

4) срок вклада свыше 12 месяцев, так как долгосрочные депозиты наиболее популярны у населения, получим:

3) из рублевых вкладов заданным условиям соответствуют на 1 января 2009 г. вклад «Весенний» Альфа-Банка и вклад «Инвестиционный» Райффайзенбанка, однако вклад «Инвестиционный» связан с вложением денежных средств в ПИФы, следовательно, оптимальным для вложения денежных средств является вклад «Весенний» Альфа-Банка (14 % годовых, минимальная сумма вклада 50 000 руб., срок вложения – 12 месяцев, предложение действительно до 31 мая 2009 г.);

4) из мультивалютных вкладов заданным условиям соответствует на 1 января 2009 г. вклад «Мультивалютный» банка Возрождение (13,75 % годовых, минимальная сумма вклада 30 000 руб., срок вклада – 18 месяцев).

Возможность вложения небольшой суммы денег реализуется с помощью значительного числа различных банковских предложений, где минимальная сумма вклада колеблется от нескольких сотен до нескольких миллионов денежных единиц.

Легкость и четкая организация процесса вложения денежных средств также в полной мере присущи вложениям денежных средств в банковские депозиты, в чем легко убедиться, изучив правила, по которым банки работают с вкладчиками.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что на современном этапе в условиях общей нестабильности экономики, в частности рынка ценных бумаг, а также при стремительном падении доходности ПИФов, банковские депозиты (вклады) являются одним из наиболее актуальных и рациональных инструментов вложения денежных средств, обеспечивая вкладчикам достаточный уровень надежности и доходности.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Голубева К.А.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ**

Хабаровский край располагается на Дальнем Востоке Российской Федерации и входит в Дальневосточную туристскую зону. Расположение на пересечении сухопутных, водных и воздушных путей превращает столицу края в мощный транспортный узел, а непосредственная близость государственной границы России позволяет активно развивать экономические и торговые, научные и культурные международные связи. Удобное географическое положение, наличие транспортной схемы создают благоприятные условия для развития въездного туризма, ориентированного, прежде всего на рынки стран Северо-Восточной Азии, а также обслуживание транзитного туристского потока, следующего через Хабаровск в европейскую часть Российской Федерации. Проанализировав имеющиеся возможности, правительство Хабаровского края обратило особое внимание на туризм как один из наиболее перспективных и динамично развивающихся секторов экономики края ¹. О развитии туризма свидетельствует ежегодное увеличение числа туристских фирм. По данным Управления по туризму министерства молодежной политики, спорта и туризма, на конец 2008 г. в крае зарегистрировано 243 организации, оказывающие туристские услуги, 129 из которых включены в Единый федеральный реестр туроператоров. В среднем ежегодное увеличение количества турфирм за последние пять лет составляет 1,4 %.

¹ Дальневосточный международный экономический конгресс : в 8 т. / под ред. В. И. Ишаева. Хабаровск : ДВО РАН, 2006. Т. 8.

Туристская подвижность на протяжении последних пяти лет сохраняет положительную динамику развития. В среднем ежегодное увеличение общего турпотока края составляет 13 – 14 %. Приоритетным направлением в развитии туротрасли Хабаровского края считается въездной туризм, на долю которого за последние пять лет приходится свыше 26 % в общем объеме обслуженных туристов. Основными странами-поставщиками туристов в край традиционно являются Китайская Народная Республика, Япония и Республика Корея ¹.

Между тем динамика развития дальневосточного туризма показывает, что, несмотря на тенденции роста доли въездного туризма, абсолютное первенство принадлежит выездному направлению. Основными направлениями выезда туристов Хабаровского края за рубеж традиционно являются следующие страны АТР: КНР, Республика Корея, Япония.

Для определения перспектив развития туризма в регионе необходимо знать состояние основных элементов инфраструктуры туризма в крае. По официальным данным, на конец 2008 г. туристская инфраструктура края насчитывала 111 коллективных средств размещения. Услуги общественного питания для туристов в крае оказывает 1 481 предприятие.

На начальном развитии туризма, имеющееся количество средств размещения, предприятий питания может показаться достаточным, однако для эффективного развития туризма этого мало. Большая часть гостиниц при достаточно высокой стоимости проживания не подвергалась ремонтным работам и не может претендовать на размещение иностранных туристов. По уровню удобства и качеству сервиса к приему иностранных туристов готовы только 14 гостиниц, остальные не соответствуют мировым стандартам и обладают ограниченным набором услуг ².

Туризм в Хабаровском крае характеризуется двумя основными особенностями – наличием богатейших туристских ресурсов и слабым развитием туристской индустрии. К наиболее характерным проблемам, негативно влияющим на современное состояние туристского рынка в крае, можно отнести:

- 1) недостаточное развитие туристской инфраструктуры;
- 2) значительный моральный и физический износ существующей материальной базы туризма;
- 3) малое количество гостиничных средств размещения;
- 4) несоответствие ценовой политики и невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии.

¹ Там же.

² Там же.

К основным факторам роста индустрии туризма в крае и его возможным перспективам можно отнести:

1) наличие уникального природного туристско-рекреационного потенциала, необходимого для развития внутреннего и въездного туризма;

2) достаточное количество туристских фирм, способных принимать иностранных туристов и обеспечивать дальнейшее развитие выездного туризма;

3) близость к странам Азиатско-Тихоокеанского региона (Япония, КНР, Южная Корея, США, Канада) и возможность активных туристских обменов между указанными странами и Хабаровским краем.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Калюжина А.А.

**ИЗУЧЕНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ
КРУПНОГО ТРАНСПОРТНОГО УЗЛА – ХАБА – НА ПРИМЕРЕ
ОАО «ХАБАРОВСКИЙ АЭРОПОРТ»**

В мире существует две основные концепции построения маршрутных сетей воздушных перевозок. Первая – это прямые рейсы между географическими пунктами. Подобная схема экономически целесообразна только при условии высокой экономической активности, в основном между крупными мегаполисами. Но стремительное развитие глобального рынка диктует необходимость наличия авиационных связей между всеми значимыми географическими пунктами. В результате наибольшее распространение получила концепция построения распределительных транспортных узлов – хабов ¹.

Хаб переводится с английского как «узел». Хаб работает по волновому принципу: сначала порт принимает большое количество самолетов, которые садятся с промежутком в несколько минут; прибывшие самолеты размещаются на стоянках и заправляются, производится трансферт багажа, пассажиры перемещаются в аэровокзал; затем идет «волна вылета». По такому принципу работают крупнейшие западные аэропорты. Поскольку речь идет не просто об аэропорте, а об аэропорте, проводящем массу пересадок на разные воздушные линии, то есть об авиационном узле, надо отметить, что каждый такой аэропорт имеет свои особенности, свои характерные черты. Итак, допустим, пассажирам из аэропорта А надо попасть в аэропорт Б. У авиаузла есть

¹ Осипова О. Я. Транспортное обслуживание туристов : учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений. М. : Академия, 2004.

связь с аэропортом А, какая-то компания забирает пассажиров из аэропорта А, доставляет их до узловой «точки», а оттуда в пункт Б. И вроде бы есть прямые рейсы и можно было бы просто перевезти пассажиров, получив при этом дополнительный доход. Но есть авиационный узел - пересадочный пункт, поэтому путешествие пассажиров из А в Б получается не прямым, а с пересадкой ¹.

Для того чтобы аэропорт мог претендовать на статус хаба, его службы должны обеспечить четкое выполнение расписания авиарейсов, координацию пассажиропотоков, следующих не только из разных регионов, но и из разных стран, а также минимальное время при пересадке с рейса на рейс.

Хабаровский аэропорт является крупнейшим аэропортом федерального значения в Дальневосточном федеральном округе. Удачное географическое месторасположение, наилучшие погодные условия в регионе, развитая инфраструктура аэропортового комплекса (аэродром аэропорта относится к классу «А» и допущен для международных полетов), наличие двух взлетно-посадочных полос, способных принимать все типы современных воздушных судов, делают аэропорт наиболее привлекательным для организации современной маршрутной сети, способной обеспечить потребности всего населения Дальнего Востока, и создают возможность успешной реализации программы организации развитой международной маршрутной сети.

Привлекательность Хабаровского аэропорта, претендующего на роль узлового (хаба), определяется следующими основными факторами:

- 1) геополитическое положение (г. Хабаровск является центром Дальневосточного региона с удачным географическим расположением аэропорта);
- 2) развитость инфраструктуры аэропорта (наличие двух взлетно-посадочных полос, длина одной является максимальной в регионе: одна полоса длиной 3500 м и шириной 45 м, и вторая – длиной 4000 м и шириной 60 м, пассажирский и грузовой терминалы, транспортные связи, система управления воздушным движением);
- 3) наличие резерва увеличения пропускной способности аэропортов;
- 4) способность организовать необходимое количество стыковочных рейсов и отсутствие ограничений для их роста;
- 5) способность обеспечить время пересадки в соответствии с требованиями перевозчика и общемировой практикой путем организации стыковочных волн и четкого выполнения расписания;
- 6) возможностью дальнейшего развития инфраструктуры аэропорта;
- 7) модернизация и обновление парка грузовых воздушных судов, оборудования и

¹ www.aviaport.ru/digest

инфраструктуры;

8) наличие хабообразующей авиакомпании ¹.

Таким образом, Хабаровский аэропорт имеет все основания претендовать на роль крупнейшего международного узлового аэропорта - хаба – в Дальневосточном регионе, но только при условии привлечения к его модернизации современных технологий, соответствующих мировым стандартам, и достаточного объема инвестиций.

С учетом имеющихся особенностей дальнейшая концепция развития аэропортового комплекса «Хабаровск» должна быть направлена на следующее:

- 1) увеличение использования пропускной способности аэропорта и формирование транспортно-логистического узла (хаба);
- 2) создание современной маршрутной сети;
- 3) развитие инфраструктуры аэровокзального комплекса;
- 4) развитие сети агентских услуг.

¹ www.avia.ru/press

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Фалин А.А.

**НЕФТЯНЫЕ КРИЗИСЫ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И
ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ**

В настоящее время топливно-энергетический комплекс – одна из важнейших отраслей экономики России. На его долю приходится около четверти производства валового внутреннего продукта, трети объема промышленного производства, около половины доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений страны.

Положение России на рынке природного газа относительно стабильно, благодаря ряду факторов. Среди них наличие крупных запасов, долгосрочных договоров о поставках, крупная доля государственного капитала в газовой индустрии. Атомная энергетика требует больших затрат на строительство новых мощностей, но действующие АЭС работают достаточно эффективно. Таким образом, наиболее подверженным экономическим колебаниям остается рынок нефти. В первой части статьи мы рассмотрим нефтяные кризисы, их положительные и отрицательные последствия для России. А во второй проанализируем НДС (налог на добычу полезных ископаемых) как один из инструментов государственного регулирования в нефтяной подотрасли ТЭК в условиях мирового кризиса. Остальные инструменты рассматриваться в работе не будут, вследствие ограниченности объема.

В условиях наступившего мирового кризиса, спровоцировавшего резкое падение цен на нефть, проблемы нефтяной отрасли отражаются на всех остальных отраслях экономики. Слово «кризис», у большинства людей, ассоциируется с чем-то негативным. Но в нашем мире все относительно, поэтому, возможно, кризис несет за

собой какие-то положительные последствия для отечественной экономики, в частности для нефтяной индустрии.

Рассмотрим историю нефтяных кризисов, их причины и влияние на нашу страну, а также использование нефти как средства политического давления, поскольку, на взгляд автора данной статьи, в современном мире экономические проблемы часто политизируются, а политические, как правило, имеют под собой экономическую основу.

Добыча и использование нефти начались около 5000 лет назад на Ближнем Востоке. Первые торговые операции с нефтью были проведены в 1264 г. великим путешественником Марко Поло. До второй половины девятнадцатого века объем таких операций был незначителен. В 1860-х гг. нефть спровоцировала свой первый кризис. Примечательно, что это был кризис китобойного промысла. С началом массового производства керосина потребность в китовом жире резко сократилась. Следующий нефтяной кризис произошел в США в 1911 г. и привел к созданию антимонопольного законодательства. Тогда американский суд постановил разделить компанию Джона Рокфеллера «Standard Oil», контролировавшую более 90 % американского нефтяного рынка, на 39 мелких компаний. В начале двадцатого века массовая электрификация заставила резко снизить объемы добычи нефти, но создание бензиновых и дизельных автомобильных двигателей вывело отрасль из депрессии.

В 1900-х гг. Россия становится крупным игроком мирового рынка нефти. Затем национализация нефтяных компаний в СССР в 1924 г. создала прецедент таких действий в мире. Во Второй мировой войне нехватка горючего у Германии и Японии, вызванная нефтяным эмбарго США на экспорт нефти в Японию и вступлением Румынии в антигитлеровскую коалицию, помогла победить фашистские режимы.

После Второй мировой войны начался этап главенства «семи сестер» - семи основных нефтяных вертикально-интегрированных компаний, (американские Экссон, Мобил, Галф, Тексако, Стандарт Ойл оф Калифорния (СОКАЛ), английская Бритиш Петролеум, англо-голландская Ройял-Датч/Шелл), которые в интересах потребителей нефти удерживали цены на устойчиво низком уровне (около 1,5 – 3 дол. за барр.). На этом этапе действовал картельный принцип ценообразования. Однако вторжение англо-французских войск в Египет в 1956 г. вызвал двукратный скачок цен на нефть. Экспорт нефти помогал СССР восстанавливать разрушенную войной экономику, финансировать огромный ВПК и космические программы.

В 1960 г. был основан ОПЕК – крупнейшая на сегодняшний день организация стран-экспортеров нефти. В 1973 г. его членами было введено нефтяное эмбарго в отношении США, Нидерландов, Португалии, ЮАР и Родезии (ныне Зимбабве) – стран,

поддержавших Израиль в арабо-израильской войне. Цены на нефть выросли с 2,90 дол. до 11,65 долларов. С этого года начинается расцвет ОПЕК и неуклонный рост его влияния на нефтяные цены.

В 1974 – 1975 гг. страны Северной Америки и Западной Европы вошли в период тяжелого экономического кризиса. В свою очередь, СССР получил колоссальные доходы от продажи нефти (на его долю приходилось 15 % мировой добычи), что позволило не только стабилизировать ситуацию в экономике, но и начать масштабные программы военного строительства и поддержки дружественных режимов и движений в Африке, Азии и на Ближнем Востоке. Кризис показал, что нефть стала также важна для мировой экономики, как и доллар. Именно с тех пор началось финансирование отечественного бюджета так называемых нефтедолларов.

В конце 1970-х гг. цены поднялись еще в три раза – с 13 дол. до 34 дол. за баррель. Это произошло в результате ряда политических событий: вмешательства США в дела ближневосточных государств, войны Ирана и Ирака, исламской революции в Израиле. Следует отметить, что существует и обратная связь. США с конца Второй мировой войны вмешиваются в дела ближневосточных государств именно из-за обеспеченности этого региона нефтяными ресурсами. Подобное вмешательство спровоцировало соответствующую реакцию арабских государств: в 1981 г. ОПЕК снизило добычу, тем самым фактически повысив цены в два раза. Это нанесло серьезный удар по экономике США и его союзникам по НАТО – развитым странам Западной Европы.

Также отличием данного этапа развития нефтяной индустрии стало преобладание государственных нефтяных компаний над частными.

Завершает этап резкий обвал цен на нефть. По одной из версий, это было спровоцировано американскими спецслужбами, с целью подорвать экономику Советского Союза. ЦРУ удалось внушить руководителям Саудовской Аравии и ОАЭ, что война в Афганистане – это начало большого советского похода на Ближний Восток. Таким образом, Госплан, разработанный с учетом высоких цен на нефть, не был выполнен, возникла сильная макроэкономическая нестабильность. «Неповоротливая» командно-административная система, так и не смогла с ней справиться. Фактически именно этот обвал цен стал завершающим ударом, после которого наступил коллапс социалистической системы.

С 1986 г. начинается третий этап, характеризующийся некоторым ослаблением влияния ОПЕК и, что важно, изменением структуры ценообразования. Цены на нефть преимущественно стали устанавливаться в результате конкурентной борьбы большого числа игроков по регламентированной и прозрачной процедуре и отражали в каждый

момент времени текущий баланс спроса и предложения на мировом рынке с учетом комплекса конъюнктурообразующих факторов экономического и политического характера. Также все большую долю рынка стали занимать биржевые и сделки с деривативами. Деривативы - обязательства или договоры, которые владелец может перепродавать, зачастую они не обеспечены реальным продуктом.

После распада СССР поставки нефти из стран, входивших него, значительно уменьшились. Но даже этот фактор не смог сдержать падение цен. Баррель нефти постепенно дешевел до 1998 года. В 1998 г. падение цен достигло своего пика. Это послужило катализатором для крупнейшего финансового кризиса в странах Азии и России. В России рухнула система финансирования дефицита бюджета через ГКО и вслед за ней банковская система.

С 2001 г. начался новый этап в развитии нефтяной индустрии. Для этого этапа характерны два важнейших обстоятельства: во-первых, изменение нефтяных потоков, связанное с диверсификацией поставок нефти крупнейшими импортёрами, и, во-вторых, возросшая роль биржевой торговли и увеличение оборотов «бумажной» нефти. С 2001 г. цены на нефть неуклонно росли, мировая экономика находилась в стадии подъёма. Но за подъёмом, как известно из теории циклов, следует спад. Так, цены на нефть в 2007 – 2008 гг., достигнув своего максимума (более 147дол./барр.), стали резко снижаться.

Следует также отметить что, цена на нефть в мире сейчас образуется, исходя из цен на нефть мировых стандартов WTI и Brent, которые, считаются эталонными марками нефти и торгуются на товарных биржах NYMEX(Нью-Йорк) и ICE(Лондон). Недавно открытая товарно-сырьевая биржа в Дубае (Dubai Mercantile Exchange) и готовящаяся к открытию биржа в Санкт-Петербурге дадут возможность странам, добывающим высокосернистую нефть, продавать её за национальную или региональную валюту, избежав убытков, связанных с синьоражем в пользу США как производителя основной мировой валюты. Кроме того, это даст возможность России устанавливать свои, не привязанные к WTI цены на нефть марки Urals и Siberian Light. Это будет справедливо, потому что объёмы продаж «кислой» нефти превышают продажи эталонной в несколько раз, а страны-производители несут большие убытки, продавая сырьё в долларах.

Подведем краткие итоги. В нашем анализе динамики цены на нефть мы постарались совершить экскурс в историю с тем, чтобы объяснить текущий кризис и предшествующий ему рост цены на нефть выше уровня, соотносимого с фундаментальными показателями предложения и спроса. Довольно схожа с современным положением ситуация, сложившаяся в 1986 г. (рост цен с начала 1970-х гг.,

затем резкое падение). Однако есть существенные отличия: если кризис 1986 г. ударил по странам-экспортерам нефти, то в современном кризисе пострадали и страны потребители. В настоящее время такой кризис нельзя спровоцировать искусственно – слишком сложен механизм ценообразования. России в данной ситуации необходимо следующее:

- как можно скорее открыть товарно-сырьевую биржу в Санкт-Петербурге;
- обеспечить собственные нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие предприятия государственной поддержкой через НДС, экспортные пошлины и кредиты;
- наладить глубокую переработку нефти внутри страны;
- инвестировать деньги в геологоразведку и разработку новых месторождений, особенно в Арктике.

Рассмотрим НДС как один из самых важных внутренних инструментов регулирования нефтяной индустрии.

Налог на добычу полезных ископаемых (НДС) является федеральным налогом и регулируется гл. 26 Налогового кодекса, которая вступила в силу 1 января 2002 г. (введена Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 126-ФЗ). Смысл НДС в изъятии у добытчиков полезных ископаемых горной ренты, возникшей вследствие естественных условий, и социально справедливом разделении доходов между собственниками-гражданами РФ.

Дифференциация НДС зависит от коэффициента выработанности месторождения. Начиная с 2009 г. этот коэффициент должен рассчитываться по каждому участку недр вне зависимости от прочих условий и объема подготовительных мероприятий, проведенных организацией. Это значительно увеличивает налогооблагаемую базу. Величина НДС за каждый налоговый период зависит от двух составляющих:

- цены нефти;
- курса доллара.

То обстоятельство, что между динамикой данных показателей существует определенная корреляция (чем дороже нефть, тем ниже курс доллара, и наоборот), позволяет несколько сглаживать резкие колебания любого из показателей. Сейчас в условиях кризиса правительство провело ряд мер по стимулированию нефтяной индустрии, особенно в отношении новых и практически выработанных месторождений. Это связано с необходимостью дать возможность нефтяникам делать крупные инвестиции. С 2009 г. изменяется порядок расчета коэффициента, характеризующего динамику мировых цен на нефть: с 9 до 15 дол. США за баррель увеличен не облагаемый налогом минимум (п. 3 статьи 342 НК). В 2009 г. также увеличился

перечень участков, в отношении которых применяется нулевая ставка НДС. Среди них участки недр, расположенные:

- севернее Северного полярного круга в границах внутренних морских вод и территориального моря, на континентальном шельфе РФ (пп. 10 п. 1 ст. 342 НК);
- в Азовском и Каспийском морях (пп. 11 п. 1 ст. 342 НК);
- на территории Ненецкого автономного округа и на полуострове Ямал в Ямало-Ненецком автономном округе (пп. 12 п. 1 ст. 342 НК).

Для каждого из районов установлены свои ограничения по применению нулевой ставки - максимальный накопленный объем добычи нефти и сроки разработки запасов участка недр.

Получат выгоду от этих мер крупные нефтяные компании. Больше всего от выплат НДС «страдали» такие компании, как Роснефть и ЛУКОЙЛ. От снижения ставки НДС на нефть в первую очередь выиграют Роснефть, сэкономив около 1,4 млрд дол. в 2009 г., ЛУКОЙЛ – 1.18 млрд долларов. Меньше всего выиграет Татнефть, которая уже с 2007 г. привлекла на развитие добычи 195,7 млн дол. за счет добавочного коэффициента, учитывающего степень выработанности месторождений.

Однако, несмотря на такие меры, компании пока не сделали значительных инвестиций, которые от них ожидалось. Значительные выгоды от снижения налогового бремени остаются у них в виде чистой прибыли. Однако следует отметить, что 0 % экспортной пошлины и снижения НДС коснулись в основном месторождений Восточной Сибири. Оттуда нефть идет большей частью на внутреннее потребление, а из Западной Сибири нефть продается основному потребителю – странам ЕС, там снижение налогов значительно меньше. По мнению ряда экспертов, НДС необходимо заменить налогом на прибыль, когда облагаться будет не добытое сырьё или продукт по рыночным ценам, а итоговая прибыль предприятия. О такой реформе говорят из-за увеличения издержек по добыче нефти. В среднем, по словам господина Обрайна, расходы на бурение возрастают на 16 % в год. Легкодоступная нефть практически полностью извлечена, в настоящее время глубина бурения достигает 4 км.

По мнению автора данной статьи, введение такой реформы преждевременно. В России пока не налажен механизм жесткого контроля доходов крупных компаний, что создает соблазн для уклонения от уплаты налогов и дачи взяток. Это недопустимо в стратегической отрасли экономики, каковой является ТЭК.

В настоящее время необходимо инвестировать средства не путем снятия налогового бремени с добывающих компаний, а созданием совместных проектов с

участием федерального капитала, субъектов Федерации, частных и иностранных средств. Примером этого могут служить проекты на Сахалине и в Тюменской области

Мы рассмотрели примеры влияния внешней и внутренней среды на нефтяную индустрию России. В заключение хотелось бы сказать, что выход из мирового кризиса и переход на интенсивный путь развития невозможен без первоначального капитала, который может дать нефтегазовая отрасль при разумном использовании. Поэтому её развитие – это важный аспект в экономике России.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Чебиряк В.А.

ОЦЕНКА ПРОЕКТОВ РЕКЛАМНОГО ПРОДУКТА

Многие владельцы бизнеса согласятся со знаменитым высказыванием от лица директора некоторой организации: «Я точно знаю, что половина моего рекламного бюджета уходит в никуда. Но я не знаю, какая именно». Тема эффективности, отдачи средств, вложенных в рекламу, встает каждый раз, когда речь заходит о планировании маркетинговых мероприятий. Особенно большую актуальность данная тема приобретает в нынешний период развития экономики, когда наблюдается снижение платежеспособного спроса населения. Старые методы продвижения становятся слишком затратными и неэффективными, и предприятиям приходится буквально считать каждый рубль при организации рекламных мероприятий, чтобы быть уверенными в их эффективности.

Целью данной статьи стало исследование теоретических и практических аспектов оценки эффективности рекламы на примере интернет-сайта ООО «Модена». Предмет исследования – процесс взаимодействия интернет-пользователей с создаваемым сайтом. Объект исследования – интернет-сайт ООО «Модена», создаваемый ООО «Агентство Инновационного Маркетинга «Инлайт».

Проблему оценки рекламы следует начать с рассмотрения сущности рекламы. При этом акцент хотелось бы сделать не на теоретических аспектах, которые могут стать предметом отдельного разговора, а на том, что такое реклама в современном мире.

Значение рекламы на современном этапе развития человеческого общества трудно переоценить. Она давно уже перестает быть просто информацией.

Мировоззрения классической школы экономики, которые гласят, что потребители делают выбор строго на основе рациональных умозаключений, не выдерживают никакой критики, когда дело касается реалий. В современном зажиточном обществе покупатели очень часто делают выбор на основе эмоций. Потребители покупают бренды и не способны производить строго рациональный выбор. Реклама отныне не двигатель торговли, а создатель брендов. Поэтому огромное значение имеет изучение психологического воздействия рекламы.

Рекламная деятельность в сети Интернет связана со значительной спецификой. Существуют различные подходы к классификации направлений интернет-продвижения. Однако в большинстве своем источники сходятся в выделении трех взаимосвязанных направлений:

- создание интернет-сайта организации;
- поисковое продвижение сайта;
- контекстная и баннерная реклама.

Все эти инструменты в единстве позволяют обеспечить приток посетителей на сайт и конверсию посетителей в реальных клиентов.

Вопрос оценки эффективности рекламы следует начать с изучения показателей эффективности. В свою очередь, вопрос показателей можно разобрать, только поняв, что представляет собой эффективность рекламы, какие результаты дает реклама для предприятия.

Ряд авторов указывает на неразрешенность проблемы того, что понимать под эффективностью рекламы. Подчеркивая огромную актуальность этой темы, специалисты говорят лишь о наличии частных подходов к определению этого понятия, о применимости лишь в конкретных данных условиях. Основным требованием, предъявляемым к рекламе в настоящее время, является ее эффективность, при этом, само понятие эффективности точно не определено.

Различные источники дают разные характеристики эффективности. Тем не менее несмотря на множество подходов к определению понятия эффективности рекламы, большинство исследователей данного вопроса делят эффективность рекламы на экономическую (торговую) и коммуникативную (психологическую). Более того, авторы справедливо отмечают, что единого подхода к понятию эффективности рекламы нет, и этот вопрос может быть решен только с применением сразу двух подходов. Невозможно сказать, какой из этих подходов более справедлив и более точно определяет сущность понятия эффективности рекламы.

Экономическая эффективность определяется как результат изменения показателей деятельности предприятия. Экономическая эффективность является мерой оценки основной цели деятельности бизнеса – извлечения прибыли. Второй подход к определению эффективности рекламы носит различные наименования в публикациях: психологическая, коммуникативная, информационная. Такой подход делает акценты на ответах на вопросы степени влияния рекламы на человека, на его поведение, исследует то, кому доставляется рекламное сообщение и как оно воздействует на потребителя. Психологическая эффективность во многом позволяет ответить на вопросы, почему та или иная реклама эффективна, так как исследует процесс взаимодействия с рекламным сообщением, а не последствия вызванные им.

При первом же рассмотрении коммуникативной эффективности встает вопрос о том, как ее измерить. Достаточно часто показатели коммуникативной эффективности представлены авторами достаточно разрозненно и несистематизировано. Наилучшим образом этот вопрос представлен в статье Е. Соловьевой. Система показателей коммуникативной эффективности рассмотрена в разрезе знаменитой модели потребительского поведения AIDA (attention, interest, desire, action – внимание, интерес, желание, действие).

Система показателей в такой классификации представляет собой некоторую воронку, которая отслеживает потребителей от этапа получения информации о товаре или услуги до совершения покупки, позволяет судить о конверсии потребителей на каждом этапе.

Комплексный метод анализа интернет-рекламы с использованием этой же модели поведения представлен в статье аспиранта МЭСИ Т. В. Дейнекина. Методика позволяет выделить ряд показателей на разных этапах взаимодействия с клиентом. На каждом этапе необходимо проводить оценку как коммуникативной, так и экономической эффективности. Применив эту методику, получаем следующие результаты:

Особенности оценки интернет-рекламы связаны, прежде всего, с особенностями Интернет как канала коммуникации. Интернет предоставляет рекламодателю огромный объем статистической информации. Современные технологии позволяют фиксировать не только количество заходов на сайт, но и посещение различных страниц, регион, источник захода и т.д. Эти средства позволяют отслеживать поведение каждого отдельного потребителя и формировать огромный банк знаний о поведении клиентов. При размещении интернет-рекламы площадки предоставляют подробные статистические отчеты о ходе кампании.

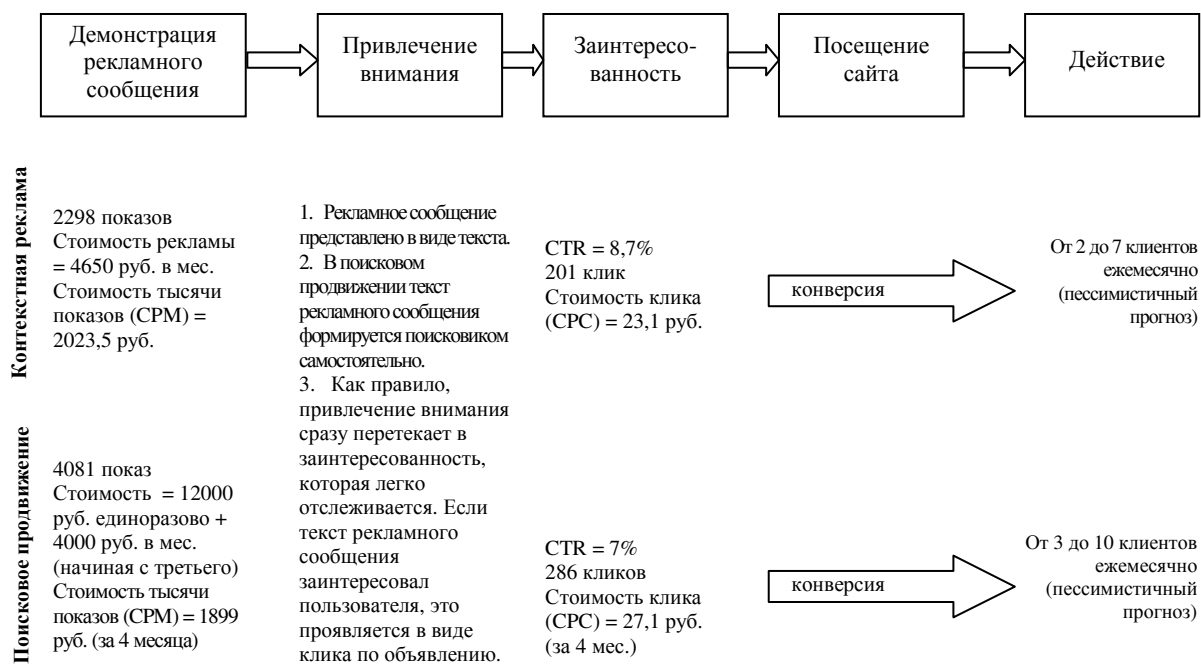


Рисунок 1 – Показатели интернет-рекламы сайта ООО «Модена»

Поэтому применение методики оценки интернет-рекламы позволило добиться достаточно точных расчетов, основанных на значительном объеме статистических данных.

Основой для расчета эффективности стал перечень ключевых слов, по которым будет осуществляться продвижение. Ключевые слова включают различные вариации поисковых запросов по следующим тематикам сайта:

- шкафы-купе;
- кухни;
- системы хранения;
- гардеробные;
- детские;
- гостиные;
- прихожие.

На основе этого списка были получены следующие сведения о показателях рекламной кампании в сети Yandex.Direct:

Таблица 1 – Показатели проведения контекстной рекламы на Yandex.Direct при различных вариантах ее реализации

Вариант размещения	Количество запросов	Количество переходов	CTR, %	Средняя цена клика, руб.	Месячный бюджет кампании, руб.
Гарантированные показы	2298	43	1,9%	6,7	287,7
Первое место	2298	45	2,0%	39,1	1757,4
Спецразмещение	2298	201	8,7%	23,1	4651,8

Для поискового продвижения были использованы следующие источники информации:

1. Для оценки количества запросов была взята доля Яндекса среди всех поисковых систем¹. Общее количество запросов машинах можно оценить как 5 152 запроса.

2. Оценки пересечения аудиторий поисковых систем была проведена на основе исследования, проведенного в октябре 2007 г. Олегом Сахно и Евгением Селиным. Можно сделать заключение о достаточно низком проценте пересечения аудитории, которое для запросов длиной в 1 – 3 слова составляет около 12 %. Таким образом, скорректированное общее количество запросов составило 4 534 запроса в месяц.

3. Была проведена корректировка на попадание всех запросов в ТОП-10, что не всегда удается. Поэтому необходимо произвести корректировку на 10 %. Таким образом, количество показов рекламы можно оценить цифрой 4 081.

4. Была проведена оценка сезонности запросов по тематики сайта². Была выявлена странная тенденция, которая не является естественным проявлением сезонности. Эта тенденция коснулась практически всех групп товаров (например, статистика запроса «телефон pokia купить»), и заключается в пиковом количестве запросов в феврале и марте 2009 г. и значительно более низком их количестве в другие месяцы в течение года. Данная необычная тенденция может стать предметом отдельного исследования.

5. На следующем этапе был оценен отклик (CTR) поискового продвижения. В различных статьях по этому поводу представлено достаточно много противоречивой информации. Определить точное усредненное значение для сайтов топ-10 (ведь сайт может быть выведен как на первое, так и на пятое, седьмое или десятое места) представляется практически невозможным и определяется очень индивидуально. Поэтому в рамках исследования было принято значение, которое во многих источниках подтверждается – 7 %.

¹ <http://trends.spylog.ru/global-statistic-search-engines/2009/04/>

² <http://wordstat.yandex.ru/?cmd=months&scmd=abs&text=%D1%88%D0%BA%D0%B0%D1%84+%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%B5>

После оценки общего объема прогнозируемой посещаемости сайта необходимо оценить конверсию посетителей в реальных клиентов. Конверсия зависит от привлекательности коммерческого предложения, содержащегося на сайте, а также от психологических особенностей его представления. Какова средняя конверсия для сайтов? Данный вопрос достаточно мало изучен и является очень субъективным. В некоторых источниках предлагаются некоторые оценки средней конверсии, но в разрезе по отраслям она никак не варьируется. Указывается, что средняя конверсия в США и Европе составляет 3 – 4 %. Выявленный MindShare Interaction в России уровень конверсии в 3,5 % более чем соответствует международному уровню. Тем не менее ряд экспертов к этой оценке относится достаточно осторожно, ссылаясь на свой опыт конверсии около 1 %. В сущности, средняя конверсия находится в интервале от 1 % до 5 %. Поэтому для оценки эффективности сайта было сделано два предположения: о том, что конверсия составляет 1 % и что она равна 3,5 %. На основе имеющихся показателей прогнозируемой посещаемости, валовой надбавки с одного клиента и конверсии, был составлен пессимистичный прогноз отдачи от вложений в рекламу:

Таблица 2 – Показатели эффекта от рекламирования и рентабельности вложений в интернет-сайт при конверсии 1 %

Последовательная реализация	07.2009	08.2009	09.2009	10.2009	11.2009	12.2009	01-06. 2010
$\Xi^1 = (\text{тыс. руб.})$	-34,15	-18,8	5,8	30,4	55	79,6	227,2
$P^2 = (\%)$	947%		Срок окупаемости =		3 мес.		

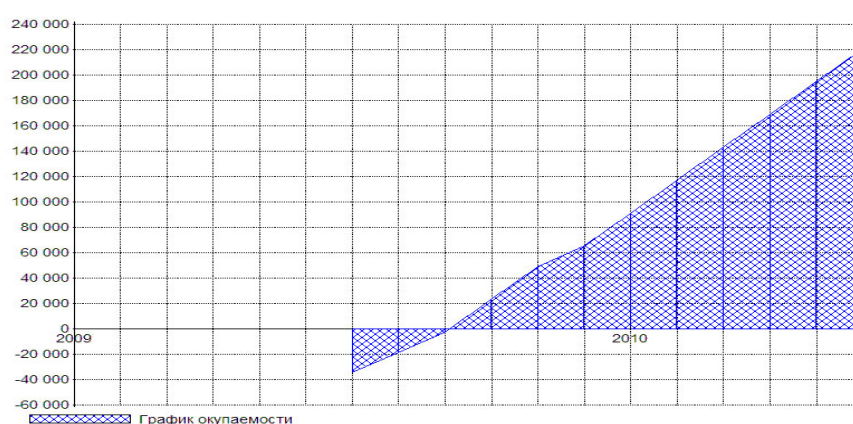


Рисунок 3 – График окупаемости интернет-сайта ООО «Модена»
(пессимистичный прогноз)

¹ Эффект от рекламирования.

² Рентабельность рекламирования.

После проведения предварительной оценки эффективности интернет-сайта встает вопрос о соответствии расчетов реальным результатам. В ходе продвижения интернет-сайта необходимо проводить оценку эффективности и делать соответствующие выводы о правильности произведенных расчетов.

На основе такого анализа планируемых и реальных показателей методику предварительной оценки интернет-рекламы необходимо должным образом скорректировать. Будучи подтвержденной практически, она может найти широкое применение при оценке интернет-рекламы. Фактически мы получаем готовую методику расчета эффекта вложения в интернет-сайт, полностью автоматизированную и проверенную. Безусловно, такая методика будет выдавать сведения с некоторой ошибкой, но ее невозможно избежать при оценке поведения экономических систем.

Возможность создания такой методики обоснована большим объемом статистической информации об Интернет. Возможно ли создание универсальной методики оценки экономической эффективности рекламы любого вида? На это должен быть направлен современный маркетинг, и единственным препятствием к достижению этой далеко идущей цели является отсутствие достаточного объема информации о рынках, о проведенных рекламных кампаниях, о потребителях. Накопление и анализ этих сведений позволит прийти к важным выводам, которые позволят оптимизировать рекламный бюджет рекламодателей и сэкономить значительные средства, которые могут быть направлены на расширение производства и продажи, улучшение условий труда сотрудников, модернизацию товара и т.д.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Шпак Е.В.

**АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ
ПО ХАБАРОВСКОМУ КРАЮ**

Наибольший удельный вес в денежных доходах населения занимает заработная плата. Заработная плата представляет собой весьма сложное экономическое явление, отражающее взаимодействие многих экономических процессов. Она как преобладающая часть всех доходов населения играет центральную роль в реализации рыночных отношений и тем самым выступает важнейшим элементом воспроизводства общественного продукта, одним из главных факторов эффективности экономики и ее роста.

Заработная плата выполняет две основные функции:

- производственную: заработная плата должна быть достаточной для удовлетворения сложившегося в обществе уровня физических и духовных потребностей работника и членов его семьи, включая элемент материальной поддержки развития рабочей силы, повышения квалификации работников и т.д.;
- стимулирующую: заработная плата должна быть тесно связана с результатами труда каждого работника и основными задачами, которые решает работодатель в процессе своей предпринимательской деятельности.

Уровень заработной платы играет существенную роль в поддержании макроэкономического равновесия. Изменения в соотношениях уровней заработной платы ведут, наряду с другими факторами, к перемещению работников между

предприятиями, отраслями, регионами. Точно так же дифференциация заработной платы по профессиям служит одним из факторов профессиональной мобильности работников ¹.

Оценка ситуации при прогнозировании и регулировании оплаты труда производится путем сравнения изменения средней заработной платы с изменением ВВП. При этом возможны следующие варианты соотношения:

1. Рост средней заработной платы совпадает с ростом ВВП или близок к нему. В этом случае сохраняется достигнутое рыночное равновесие между спросом и предложением товаров, а при улучшении экономической ситуации в государстве повышается материальный достаток работников.

2. Рост средней заработной платы опережает рост ВВП. В этом случае спрос на товары превышает предложение и тем самым возникают предпосылки к увеличению инфляционных процессов, снижению социальной стабильности в обществе.

3. Рост средней заработной платы меньше по сравнению с ростом ВВП. Имеет место затоваривание рынка продукцией ².

На сегодняшний день актуальной является проблема, связанная с дифференциацией заработной платы. Резкий рост дифференциации заработной платы связан с началом социально-экономических преобразований в 1990-х годах. Он не только повысил расслоение населения по доходам, но и вызвал значительное движение рабочей силы между регионами, отраслями, предприятиями, профессиональными группами.

Проведем анализ дифференциации заработной платы по Хабаровскому краю за период с 2003 г. по 2007 год. За рассматриваемый период произошел значительный рост дифференциации заработной платы. Максимальные ее размеры приходились на 2003 год. Средняя заработная плата в 2007 г. по сравнению с 2003 г. увеличилась в 2,2 раза (на 8 207,6 руб.) и составила 15249,5 рублей. Медиана ряда распределения работников по размерам заработной платы (50 % работников имеют заработную плату меньше этого значения и 50 % работников – больше) – 12 022 рубля. Средняя заработная плата работников в Хабаровском крае за апрель 2007 г. превысила медианное значение заработной платы на 26,8 %.

Удельный вес работников, имевших заработную плату на уровне минимальной и ниже (в апреле 2006 г. – 800 руб., в апреле 2007 г. – 1 100 руб.), уменьшился с 0,4 % в апреле 2006 г. до 0,3 % в апреле 2007 года.

¹ Белова Т. Межотраслевая дифференциация доходов населения и их динамика // Экономист. 2007. № 4. С. 62 – 66.

² Нуртдинов И. И. Влияние модели дифференциации заработной платы на экономическое развитие России // Экономические науки. 2007. № 1. С. 146 – 149.

Важнейшим фактором дифференциации населения по доходам является межотраслевая и внутриотраслевая дифференциация заработной платы. Рассмотрим некоторые тенденции межотраслевой дифференциации заработной платы.

Практически все виды экономической деятельности сохраняют постоянные темпы роста среднемесячной начисленной заработной платы за период с 2003 по 2007 год. Средний темп роста заработной платы за рассматриваемый период в целом по экономике составил 1,23 (123 %). Несмотря на то, что финансовая деятельность является ведущей отраслью, темп роста оплаты труда работников сферы финансов сильно колебался по годам и в среднем оказался ниже среднего отраслевого темпа роста на 0,11 п.п. и составил 1,12 (112 %). Такая же ситуация наблюдается и в добывающей отрасли. Среднегодовой темп роста среднемесячной заработной платы для работников транспорта и связи близок к среднеотраслевому, несмотря на значительные колебания за рассматриваемый период. Темпы роста профессиональных доходов работников государственного управления и обеспечения пожарной безопасности значительно изменялись, но среднегодовой темп роста выше среднеотраслевого на 0,04 п.п.

Соотношение заработной платы по видам экономической деятельности со среднеотраслевым уровнем показало, что в 2007 г. было семь отраслей, в которых заработная плата превышала среднеотраслевую: добыча полезных ископаемых (в 1,71 раза), финансовая деятельность (в 1,4 раза), транспорт и связь (в 1,31 раза), рыболовство (в 1,19 раза), строительство (в 1,13 раза), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (в 1,12 раза), операции с недвижимым имуществом (в 1,03 раза). Значительный разрыв заработной платы со среднеотраслевым уровнем наблюдался по таким видам деятельности, как гостиницы и рестораны (на 40,4 %) и образование (на 30,7 %). По остальным видам деятельности заработная плата близка к среднеотраслевому уровню.

Анализ среднемесячной начисленной заработной платы работников по городам и районам со среднекраевым размером заработной платы выявил, что выше среднекраевого уровня в 2007 г. заработная плата была в четырех районах: Аяно-Майском (в 1,97 раза), Охотском (в 1,21 раза), г. Хабаровске (в 1,17 раза), Ванинском (в 1,14 раза). Наибольший разрыв в заработной плате со среднекраевым уровнем был в следующих районах: Вяземском (на 40,6 %), им. Лазо (на 38,5 %), Хабаровском (на 38,1 %), г. Амурске и Амурском районе (на 37,6 %), Нанайском районе (на 36,6 %). За рассматриваемый период времени ведущими районами по размерам начисленной заработной платы являются Аяно-Майский (31 240 руб.), Ванинский (18 084 руб.),

Охотский (19 209 руб.), Хабаровск (18 610 руб.), Верхнебуреинский (14 954 руб.), Солнечный (14 012 руб.), Комсомольск-на-Амуре (13 880 руб.), Советская Гавань (13 484 руб.), Ульчский (13 284 руб.). К отстающим относятся следующие районы: Хабаровский (9834 руб.), г. Амурск и Амурский район (9 915 руб.), Вяземский (9 434 руб.), им. Лазо (9 768 руб.), Нанайский (10 064 руб.), Тугуро-Чумиканский (12 168 руб.), г. Бикин и Бикинский район (12 307 руб.).

Проведенный нами анализ заработной платы за исследуемый период свидетельствует о том, что процессы дифференциации населения по размерам заработной платы продолжают углубляться. В конечном итоге это может привести к ухудшению качества рабочей силы, к невозможности развития экономики на высокотехнологической основе.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Быкова О.Н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ

В условиях становления рыночных отношений происходит медленный отход от иерархического управления с жесткой системой администрирования к взаимоотношениям, базирующимся на экономических методах. Возрастает роль личности, и управление теперь следует строить на знании мотивационных установок этой личности, на умении их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием. Поэтому основное внимание в современном управлении организацией любой направленности в России должно уделяться управлению ее людьми.

Путь к эффективному управлению лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления им. Сегодня имеется колоссальное количество способов воздействия на мотивацию конкретного человека, причем диапазон их постоянно растет.

При всей широте методов, с помощью которых можно мотивировать работников, руководитель предприятия должен сам выбирать, каким образом стимулировать каждого работника для выполнения главной задачи – выживания фирмы в жесткой конкурентной борьбе. Если этот выбор сделан удачно, то руководитель получает возможность координировать усилия многих людей и сообща реализовывать потенциальные возможности коллектива на благо процветания предприятия и общества в целом.

Ни одна система управления не станет эффективно функционировать, если не будет разработана эффективная модель мотивации и стимулирования персонала. Повышение роста производительности труда, эффективности производства, улучшение качества продукции возможны только в результате заинтересованности работников. Предприятия смогут выжить, только овладев в полной мере механизмом стимулирования высокоэффективного труда. Таким образом, актуальность темы в условиях рынка несомненна.

В теории выделяются следующие типы работников:

1. «Инструментально» мотивированный работник ориентирован на «голый» заработок, желательно наличными и незамедлительно. Он противник других форм поощрения, индифферентен к форме собственности и работодателю.

2. Профессионально мотивированный работник считает важнейшим условием деятельности реализацию своих профессиональных способностей, знаний и возможностей. Его в значительной степени волнуют содержание труда и характер работы. Для него типично развитое профессиональное достоинство.

3. «Патриот» (социалистическая мотивация) характеризуется тем, что основа его мотивации к труду – высокие идейные и человеческие ценности; построение социалистического общества, достижение равенства, социальной гармонии и т.д.

4. «Хозяйская» мотивация основана на достижении и приумножении собственности, богатства, материальных благ и т.п.; для такого работника почти не нужна внешняя мотивация, ему достаточно внутренней идеи постоянного увеличения материальных благ. Потребности таких работников практически не ограничены.

5. Люмпенизированный предпочитает уравнильное распределение материальных благ. Его постоянно преследует чувство зависти и неудовлетворенности порядком распределения благ в обществе, такие работники не любят ответственности, индивидуальных форм труда и распределения¹.

Использование многообразных стимулов для мотивирования людей представляет собой процесс стимулирования, который имеет самые различные формы, при этом отличие стимулирования от мотивирования заключается в том, что стимулирование выступает средством, с помощью которого осуществляется мотивирование.

Система морального и материального стимулирования труда предполагает комплекс мер, направленных на повышение трудовой активности работающих, и, как следствие, повышение эффективности труда, его качества. Но при этом работник должен знать, какие требования к нему предъявляются, какое вознаграждение он

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. М. :СПАРК, 1995.

получит при их неукоснительном соблюдении, какие санкции последуют в случае их нарушения. Поэтому система стимулов труда должна опираться на определенную базу (нормативный уровень трудовой деятельности). Сам факт вступления работника в трудовые отношения предполагает, что он должен выполнять некоторый круг обязанностей за предварительно оговоренное вознаграждение. В этой ситуации для стимулирования еще нет места. Здесь находится сфера контролируемой деятельности, в которой работают мотивы, связанные со страхом наказания за невыполнение предъявляемых требований. Таких наказаний, связанных с потерей материальных благ, может быть, как минимум, два: частичная выплата обусловленного вознаграждения либо разрыв трудовых отношений. Грань между контролируемым и мотивированным отношением условна и подвижна, так как работник с сильной мотивацией труда обладает самодисциплиной, привычкой добросовестно выполнять требования и относиться к ним как к собственным нормам поведения.

Таким образом, все стимулы условно подразделяются на материальные и нематериальные. Соотношение их в различных фирмах значительно отличается.

Критерием материальных стимулов является их включенность в систему товарно-денежных отношений. Материальные стимулы могут быть денежными и неденежными (организация труда, санитарно-гигиенические условия труда). Нематериальные стимулы более многообразны. Среди них можно выделить социальные, моральные, творческие. Социальные стимулы связаны с потребностями работников в определенном объеме власти. Моральные стимулы связаны с потребностями человека в уважении. Творческие же стимулы обусловлены потребностью работника в самореализации, самосовершенствовании и самовыражении. Между материальными и нематериальными стимулами существует связь. Так, заработок (материальный стимул), его размер влияет на оценку и самооценку работника, удовлетворяя тем самым его потребности в признании, уважении окружающих, самоуважении, самоутверждении, то есть материальный стимул выступает одновременно и как социальный, моральный. В то же время применение материальных стимулов без использования социальных, творческих, моральных не позволяет стимулированию выполнять всех присущих ему функций в полной мере.

Поскольку физиологические, материальные потребности могут быть удовлетворены, прежде всего, при помощи материальных стимулов, поэтому им принадлежит приоритет. Однако человек – целостное социальное явление. В той же мере, как физиологические, ему присущи духовные, социальные потребности, которые

в определенной степени могут быть удовлетворены при помощи материальных стимулов. Главную же роль в их удовлетворении играют стимулы нематериальные.

Таким образом, материальные и нематериальные стимулы взаимно дополняют и обогащают друг друга. Если противоречия между различными интересами усугубляются, то действенность нематериальных стимулов ослабляется.

Проведенное нами исследование эффективности системы стимулирования в финансово-кредитных организациях г. Хабаровска показало, что в практике предприятиями используются не все и не в полной мере возможные методы мотивации. Так, данные опроса свидетельствуют, что в полной мере реализуют свои способности (знания, умения, навыки) на работе менее 30 % работников коммерческих банков. Каждый пятый банковский работник использует в своей работе менее 50 % потенциала. С другой стороны, удовлетворенность работой у большинства сотрудников коммерческих банков недостаточно высокая. Самый низкий уровень удовлетворенности работой – у руководителей высшего и среднего звена управления (29,73 % руководителей вполне удовлетворены своей работой), около 40 % специалистов и операционистов удовлетворены своей работой, и всего 4 % операционистов и 7 % специалистов совершенно не удовлетворяет работа.

На характер, содержание и качество деятельности работников особое влияние оказывают специфические (особые) факторы в процессе труда. Так, на вопрос «Часто ли Вы ощущаете негативные психические состояния (стресс, сильное утомление, раздражительность и т.д.), связанные с Вашей работой?» – ответ «достаточно часто» дали каждый третий операционист и руководитель и каждый пятый специалист отдела. Негативные психические состояния наименее свойственны специалистам (практически никогда их не ощущают 8,33 % опрошенных). Причина такого показателя в том, что работа специалиста отдела меньше связана с принятием ответственных решений (по сравнению с руководителями); и в меньшей степени имеет место работа с людьми, с наличными деньгами и т.д. Данные опроса позволяют уточнить причины таких негативных состояний. Из негативных факторов у специалистов на первом месте (21,22 %) – неравномерная загруженность в течение дня (месяца, года); например, в период сдачи отчетности и подведения финансовых и экономических итогов работа специалистов более интенсивна, чем в течение года. Высокая степень ответственности имеет место в работе каждого пятого опрошенного руководителя высшего и среднего звена управления. Из общих факторов для всех категорий работников преобладают длительная работа на компьютере, монотонность и др. Операционисты часто работают в режиме сверхурочного времени, типичны и

традиционные переработки: «выключить компьютер» можно лишь подводя все итоги, сведя балансы своего участка работы. В некоторые дни, когда банк работает в режиме «аврала» (дни выдачи пенсий, зарплат, последние дни срока для оплаты коммунальных платежей и т.д.), рабочий день может увеличиться на несколько часов, если это необходимо для заключения операционного дня.

Среди факторов, отрицательно влияющих на реализацию способностей, респонденты в первую очередь отмечают:

- руководители (48 %) – отсутствие необходимости использовать в полной мере интеллектуальные и физические способности на работе;

- специалисты (30 %) – в равной степени вышеотмеченный фактор отмечают как преобладающий, а также отсутствие связи между размером оплаты труда, квалификации и профессионализмом;

- каждый третий специалист отметил одной из причин неполной реализации потенциала слабую моральную заинтересованность. Респонденты также отмечали низкий оклад (преимущественно у операционистов) как фактор, отрицательно сказывающийся на реализации потенциала.

У каждого человека своя субиерархия потребностей, в зависимости от его ценностей, талантов, особенностей психики. Но можно выделить ценности, общие для трудового поведения работников коммерческого банка. По данным опроса, возможность реализовать себя отметили 18,46 % руководителей, 25,66 % специалистов и 15,56 % операционистов, оставив на более дальних позициях такие стороны деятельности, как стремление выполнять высокооплачиваемую работу.

В целом проведенное исследование позволило сделать выводы о том, что резервы усиления роли и места мотивации труда в практике управления персоналом коммерческого банка в следующих факторах: материальное вознаграждение; моральное стимулирование; продвижение по службе; условия труда; возможность самореализации; психологический климат.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Станишевский А.В.

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА
ПРИ ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА**

Основная цель финансового анализа – получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов. Но задачи финансового анализа при проведении оценки бизнеса несколько отличаются от традиционно формулируемых и включают в себя:

- оценку реально сложившегося финансового положения объекта оценки;
- обоснование прогнозных значений доходов и расходов объекта оценки;
- выявление скрытого или явного банкротства;
- выявление резервов организации с целью установления реальных возможностей наилучшего использования объекта оценки.

Основными аналитическими процедурами финансового анализа являются:

- горизонтальный (временной) анализ – сравнение показателей отчётности с данными предыдущего года;
- вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результат в целом;
- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчётности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведётся перспективный прогнозный анализ;

– сравнительный (пространственный) анализ – это сопоставление данных предприятия с показателями аналогичных предприятий или предприятий-конкурентов, сопоставление со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

– факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приёмов исследования ¹.

Принимая во внимание то, что информационной базой для всех перечисленных выше аналитических процедур выступают данные бухгалтерской отчётности предприятия (как, правило, формы № 1, 2), уместной является постановка вопроса об актуальности информации, представляемой в отчётности. В частности, речь идёт о соответствии действительности таких величин, как балансовая стоимость оборотных и внеоборотных фондов. При анализе показателей платежеспособности и финансовой устойчивости, где особую актуальность принимает то, насколько предприятие способно обеспечить свои обязательства реальными активами (недвижимостью, оборудованием, транспортом, материалами и сырьём), тождество бухгалтерских данных и рыночной стоимости активов принципиально. В большинстве случаев, несоблюдение данного условия приводит к неверной оценке состояния компании и, как следствие, погрешностям в построении прогнозных трендов, что в конечном счёте приводит к искаженным результатам оценки бизнеса.

Наибольшей корректировке могут подвергаться следующие активы предприятия: основные средства (здания, машины и оборудование) – значительные отличия рыночной стоимости от данных балансового учёта могут объясняться неблагоприятной конъюнктурой рынка, высокими значениями физического и морального износа, особенностями ведения бухгалтерского учёта (в частности, амортизационной политики); объекты, не завершённые строительством – риски расхождения стоимостей обусловлены требованиями соответствия проектной, разрешительной и иной документации принципу законодательной разрешённости, что при неблагоприятном стечении факторов может свести рыночную стоимость объекта до стоимости материалов, затраченных на строительство с учётом демонтажа; запасы - отдельное внимание следует уделять их качеству и количеству; дебиторская задолженность - с учётом финансовой нестабильности контрагентов, рыночная стоимость может быть значительно ниже бухгалтерских данных.

В качестве коэффициентов, являющихся наиболее показательными в анализируемом аспекте, можно выделить следующие ²:

¹ Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Оценка бизнеса. – 2-е изд. СПб. : Питер, 2008.

² Источник формулировок и методик расчёта : постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 г. №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

- коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника;

- показатель обеспеченности должника его активами характеризует величину активов предприятия, приходящихся на единицу долга, и определяется как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам должника;

- коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает долю активов предприятия, которые обеспечиваются собственными средствами, и определяется как отношение собственных средств к совокупным активам;

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, и рассчитывается как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов;

- показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам определяется как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату, к совокупным активам организации.

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что необходимо уделять внимание не только финансовому положению предприятия, о котором свидетельствуют расчётные значения тех или иных коэффициентов, но и информационной базе, на которой основываются расчёты данных показателей. При наличии признаков, свидетельствующих о значительном несоответствии данных бухгалтерского учёта реальной (рыночной) ситуации, необходимо производить корректировку соответствующих строк баланса, после чего возможно получить полное представление о реальной ситуации на предприятии.

Разумеется, сама по себе оценка и постатейная корректировка всех позиций актива баланса делают анализ финансового состояния предприятия значительно более трудоёмким, и, не всегда целесообразным. Однако как вариант решения обозначенной проблемы можно рассматривать использование результатов затратного подхода при оценке бизнеса. Затратный подход при оценке бизнеса (в частности, метод чистых активов), заключается в нахождении разницы между скорректированными активами и пассивами организации, таким образом, информацию, полученную в результате оценки активов предприятия, можно использовать дважды: при реализации затратного подхода в оценке и при анализе финансового состояния.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Эсипова А. Г.

**ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА В РОССИИ**

Обсуждая проблему экономического развития сегодня, ученые, экономисты, политики непременно связывают ее с такими понятиями, как знания, информация, человеческий капитал, инвестиции в человека. Считается, что освоенная человеком информация (знания) превращается в важнейший ресурс развития производства, а инвестиции в человеческий капитал становятся приоритетным фактором экономического роста. Приведу некоторые данные, характеризующие долю человеческого капитала в ВВП.

По расчетам Всемирного банка, в составе национального богатства США основные производственные фонды (здания и сооружения, машины и оборудование) составляют всего 19 %, природные ресурсы – 5 %, а человеческий капитал – 76 %. В Западной Европе соответствующие показатели – 23, 2 и 74 %; в России – 10, 40 и 50% ¹. Поэтому все большая часть исследователей считает человеческий капитал самым ценным ресурсом информационной экономики, гораздо более важным, чем природное или накопленное богатство. Из приведенной статистики видно, что в нашей стране не в полной мере используется этот ресурс. Возникает вопрос: почему так происходит? Именно на него и попытаемся дать ответ в ходе исследования.

Цель исследования – проанализировать уровень развития человеческого капитала в России и предложить комплекс мер, направленных на создание эффективной модели накопления человеческого капитала в стране.

¹ Майбуров И. Эффективность инвестирования и человеческий капитал // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 4. С. 3 – 13.

Для достижения поставленной цели предполагается решить следующие **задачи**:

1. Проанализировать объемы и структуру инвестиций в формирование и развитие человеческого капитала на макроуровне.
2. Дать качественную и количественную оценку сформированного в России человеческого капитала.
3. Выявить проблемы на пути создания российской модели накопления человеческого капитала.

Объект исследования – государственная политика в области формирования и развития человеческого капитала.

Предмет исследования - инвестиции в системообразующие элементы человеческого капитала (макроуровень) как фактор повышения уровня развития человека, благосостояния населения и качества жизни в стране.

Теоретической базой исследования послужили труды зарубежных (Г. Беккер, Т. Шульц, Дж. Кендрик, Э. Денисон, Л. Туроу и др.) и российских ученых (С. А. Дятлов, А. И. Добрынин, Р. И. Капелюшников, Е. Д. Цыренова, Л. Г. Симкина и др.).

В качестве информационной базы исследования использовались данные, характеризующие с количественной и качественной сторон уровень развития человеческого капитала в России, статистическая информация Федеральной службы государственной статистики РФ, международных организаций, информационные ресурсы глобальной сети Интернет.

В исследовании будем опираться на общенаучные методы, такие как метод научной абстракции, сравнительного и статистического анализа, синтеза.

Проанализируем структуру и объемы государственных расходов на формирование и развитие человеческого капитала за период 2005 – 2009 годов. На протяжении всего рассматриваемого периода затраты государства на образование возрастали. В федеральном бюджете на 2006 г. на цели образования было выделено 201 588 660,6 тыс. руб., но уже в 2007 г. эта цифра составила 277 939 330,1 тыс. руб., что на 38 % больше, в 2008 г. и 2009 г. – 307 193 978,0 и 410 443 669,0 тыс. руб. соответственно, то есть выросли на 34 % ¹. Просмотрим расходы в разрезе по ступеням образования.

Больше всего средств государство тратит на поддержку высшего образования: доля расходов на высшее профессиональное образование в общих расходах на образование в среднем составила 77,5 %. Для сравнения: доля расходов на среднее профессиональное образование составила в 2005 г. – 12,7 %, в 2006 г. – 10,7 %, в 2007 г. – 9,1 %, в 2008 г. –

¹ Данные о федеральном бюджете на 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 гг. Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www1.minfin.ru/ru>

9,7 %, в 2009 г. – 9,3 %, то есть прослеживается тенденция незначительного сокращения затрат на среднее специальное образование. Кроме того, нельзя не отметить, столь значимый разрыв (более чем в 7 раз) между расходами на высшее и среднее специальное образование в пользу первого. Как известно, большинство сегодняшних абитуриентов стремится поступить в вуз, мотивируя свой выбор непрестижностью получения начального и среднего профессионального образования, полагая, что диплом о высшем образовании является пропуском на высокооплачиваемые рабочие места.

Доля расходов на начальное профессиональное образование в общих затратах на образование составила в 2005 г. 2,7 %, в 2006 г. – 3,5 %, в 2007 г. – 3,2 %, в 2008 г. – 3,9 %, в 2009 г. – 3,8 %, однако несмотря на то, что наблюдается рост расходов, он все еще остается очень низким по сравнению с затратами на высшее и среднее специальное образование. Та же самая тенденция прослеживается и с расходами на дошкольное и общее среднее образование. Теперь перейдем к рассмотрению следующего элемента человеческого капитала – здравоохранения. Расходы государства на здравоохранение на протяжении всего рассматриваемого периода увеличивались. В 2005 г. на цели здравоохранения было выделено 72 238 982,2 тыс. руб., в 2006 г. – 131 029 967,7 тыс. руб., что на 81 % больше по сравнению с предыдущим годом, в 2007 г. – 178 802 818,7 тыс. руб., что на 36 % больше, чем в 2006 году. Причем велики расходы на лечение, а не на предупреждение различных заболеваний и санаторно-оздоровительные мероприятия ¹.

На цели культурного развития жителей страны затраты также возрастали. Так, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. прирост составил 16 %, а уже в 2009 по сравнению с 2008 г. – 48 %.

Основываясь на данные Программы развития ООН, публикующей ежегодно Доклад о развитии человека, взглянем на более общие показатели – расходы государства на образование и здравоохранение в процентах к ВВП. Расходы государства на образование за период 2002 – 2005 гг. в России составили 3,6 % от ВВП, что в 1,5 раза меньше того же показателя в Литве (5,2 %), в Эстонии (5,3 %), в Латвии (5,3 %) и не менее чем в 2 раза в Норвегии (7,7 %), в Швеции (7,4 %), в Исландии (8,1 %).

Расходы государства на здравоохранение (% ВВП), по данным за 2004 г., в России составили 3,7 (эта цифра в 1,5 – 2 раза ниже, чем в развитых странах). Для сравнения: Исландия – 8,3; Норвегия – 8,1; Швеция – 7,7; Франция – 8,2; Япония – 6,3. В расчете на душу населения разрыв еще более существенный: Россия – 583 дол., Исландия – 3

¹ Там же.

294 дол., Норвегия – 4 080 дол., Швеция – 2 828 дол., Франция – 3 040 дол., Япония – 2 293 дол. на каждого жителя¹.

На основе приведенных оценок можно сделать вывод: объемы расходов на системообразующие элементы человеческого капитала (здравоохранение и образование) в России значительно ниже, чем в развитых странах. Как это сказывается на качестве человеческого капитала в нашей стране, рассмотрим далее.

Проанализируем основные показатели, отражающие уровень развития человеческого капитала в России.

Оценку количества человеческого капитала произведем по следующим показателям: динамика численности населения, ожидаемой продолжительности жизни при рождении, коэффициента рождаемости, число учебных заведений разного уровня и численности студентов в них и некоторые другие.

Итак, численность населения в нашей стране за период 2003 – 2008 гг. уменьшилась на 2,1 % (со 145 до 142 млн человек)².

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 2003 г. составляла 64,9, в 2005 г. – 65,3, а в 2007 г. уже 67,5 лет, то есть за четыре года увеличилась на 2,6 лет. Для сравнения: (за период 2000 – 2005 гг.): Япония – 81,9; Исландия – 81; Норвегия – 79,3; Швеция – 80,1; Швейцария – 80,7; Бразилия – 71,0; Литва – 72,1; Эстония – 70,9; Латвия – 71,3 года³.

Среднее число детей, рожденных женщиной за свою жизнь в России, в 2000 г. была равна 1,2, в 2007 г. – 1,4⁴. Получается, что в среднестатистической российской семье проживает менее двух детей, то есть не происходит восполнения численности уходящих из жизни родителей численностью рожденных ими детей. Взглянув на приведенную статистику, мы видим пусть и небольшую, но все же положительную динамику по ряду показателей, которую следует поддерживать.

Теперь что касается образования. Численность студентов средних специальных учебных заведений в 2007 г. уменьшилась по сравнению с 2006 на 4,2 %, государственных высших учебных заведений увеличилась – на 1,2 %, а негосударственных высших учебных заведений – на 6,5 %. Число высших учебных заведений государственных и негосударственных за период 2000 – 2006 гг. выросло на

¹ Доклад о развитии человека (2007 – 2008 гг.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_RU_indicators.pdf

² Данные Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.fsgs.ru/>

³ Доклад о развитии человека (2007 – 2008 гг.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_RU_indicators.pdf

⁴ Данные Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.fsgs.ru/>

8,7 и 20,1 % соответственно. Увеличение числа негосударственных вузов и численности студентов в них ставит под сомнение качество, получаемого там образования. Практика показывает, что в негосударственных высших учебных заведениях оно на порядок ниже, чем в государственных.

Сопоставим численность занятых в экономике по уровням образования в 2007 г.: 27,8 % – это лица с высшим профессиональным образованием, далее 25,9 % – лица со средним профессиональным образованием, 21,5 % и 17,6 % – занятые со средним (полным) и начальным профессиональным образованием соответственно. Численность безработных по уровням образования в 2007 г. распределилась следующим образом: больше всего безработных со средним (полным), начальным профессиональным и средним профессиональным образованием – 34,8 %, 18,6 %, 18,8 % соответственно; 11,5 % всех безработных – это лица с высшим образованием ¹.

На основе приведенных данных по образованию можно сделать вывод о том, что уровень его в нашей стране высокий.

А как обстоит дело с качеством человеческого капитала?

Если в 2003 г. ИРЧП России составлял 0,795 и она входила в группу стран со средним уровнем развития человеческого потенциала, занимая 62 место из 177 стран, то уже в 2005 г. ИРЧП достиг 0,802, и мы перешли в группу с высоким уровнем развития человеческого потенциала, но находились на 67 месте среди 177 стран. А в 2006 г. – 73 позиция и место замыкающей группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала. Впереди такие страны, как Эстония, Литва, Латвия, занимающие 42, 43, 44 места соответственно, Куба – 48, Беларусь – 67.

Поскольку ИРЧП – комплексный показатель, проанализируем частные показатели, позволяющие более подробно оценить уровень развития человека в странах мира.

По данным за 2005 г. количество пользователей сети Интернет на 1 000 жителей в нашей стране составляло 152 человека (то есть каждый шестой россиянин), в развитых странах доступ к Интернету есть более чем у каждого второго жителя (Исландия – 869, Норвегия – 735, Швеция – 764, Япония – 668), в бывших республиках СССР – более чем у каждого третьего (Литва – 358, Эстония – 513, Латвия – 448).

По расходам государств на НИР (% ВВП) за 2000 – 2005 гг. Россия в несколько раз отстает от развитых стран: РФ – 1,2, Исландия – 3,0, Норвегия – 1,7, Япония – 3,1, Израиль – 4,5, Швеция – 3,7 ². Но для того чтобы построить эффективную экономику, основанную на знаниях, следует вкладывать значительные инвестиции именно в

¹ Там же.

² Доклад о развитии человека (2007 – 2008 гг.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_RU_indicators.pdf

развитие науки. В России пока не уделяется должного внимания со стороны государства инвестициям в научно-исследовательский сектор.

По распространению на территории стран заболевания ВИЧ в 2005 г. у России был один из самых высоких показателей в своей группе – 1,1 % населения в возрасте 15 – 49 лет, тогда как в странах, входящих в первую двадцатку рейтинга, он колеблется от 0,1 до 0,6%. По численности заболевших туберкулезом ситуация еще более серьезная: на 100 000 человек у нас 150 заболевших. В наиболее благополучных странах он составляет: Исландия – 2, Норвегия – 4, Швеция – 5, США – 3.

Младенческая смертность (на 1000 живорожденных) в 2005 г. в РФ – 14, Япония – 3, Исландия – 2, Норвегия – 3, Швеция – 3, Швейцария – 4. То есть этот показатель в России в 3 – 4 раза выше, чем в развитых странах и в 1,5 – 2 раза выше, чем в бывших республиках СССР: Литва – 7, Эстония – 6, Латвия – 9 ¹.

Таким образом, подведем итог аналитической части исследования. В начале века Россия имела один из самых высоких образовательных уровней. Для населения в возрасте 15 лет и старше средняя фактическая продолжительность обучения достигала 10 лет, для населения в возрасте 25 лет и старше – 10,5 года. Так, для населения в возрасте 25 лет и старше ее отрыв от Германии составлял 0,7 года, от Японии – 0,8 года, от Великобритании – 1,1 года, от Франции – 2,1 года ². Однако если говорить о качестве образования, о качестве медицинского обслуживания, о запасе здоровья, то ситуация не столь обнадеживающая: продолжительность жизни меньше, чем в развитых странах, в среднем на 10 лет, младенческая смертность выше в 4 раза, инвестиции в образование, здравоохранения, науку меньше в среднем в 2 раза. Поэтому для того чтобы России занять достойное место в мире, органам власти следует больше внимания уделять формированию и накоплению человеческого капитала.

Во-первых, следует поднять престиж и оплату труда работников образования, здравоохранения и культуры. Во всем развитом мире одними из самых высокооплачиваемых и престижных профессий являются профессии врачей, педагогов, работников культуры. В нашей стране эти профессии непрестижны и достойного заработка не приносят.

Во-вторых, ужесточение академических стандартов. Особое внимание нужно уделить итоговой аттестации выпускников средних специальных и высших учебных заведений, так как именно они в будущем составят основу кадрового потенциала страны. Кроме того, существует необходимость в разработке качественно новой

¹ Там же.

² Капелюшников Р. Записка об отечественном человеческом капитале [электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.strana-oz.ru/?numid=37&article=1469>

системы оценки знаний выпускников медицинских колледжей, институтов, университетов. Качество медицинского обслуживания сегодня в нашей стране существенно отстает от международных норм: низкая заработная плата врачей приводит к отсутствию у них мотивированности вылечить пациента, абсолютное равнодушие к его проблемам плюс нередко недостаток знаний, отсюда неправильно поставленные диагнозы, неправильно назначенное лечение и результат – невысокая продолжительность жизни, высокие темпы естественной убыли населения.

В-третьих, важной в сложившейся ситуации экономического кризиса представляется финансовая поддержка научных работников, молодых ученых, студенчества, а также поддержка молодых семей: решение проблем жилья, устройства детей в детские дошкольные учреждения, увеличение пособий на детей и т. д.

В-четвертых, следует усложнить процедуру открытия частных вузов. Численность их растет очень быстро, а уровень получаемого там образования очень низкий. В итоге две стороны (руководство вуза и студенты) получают выгоду: первые – в виде роста доходов, вторые – в виде диплома о высшем образовании, сэкономленных денег (поскольку плата за обучение в частных вузах ниже) и нервов (к студентам в подобных заведениях относятся лояльно). В проигрыше в данном случае остается государство: происходит накопление неконкурентоспособного человеческого капитала, уровень подготовки которого не соответствует требованиям времени и соответственно неспособного быстро и качественно решать задачи инновационной экономики.

В-пятых, необходимо пропагандировать здоровый образ жизни, используя все средства массовой информации, рекламировать по тому же радио и телевидению не новые медицинские препараты от всех недугов, а возможности укрепить здоровье нелекарственными средствами – занятия спортом, правильная организация рабочего дня, профилактика заболеваний и т.п.

В-шестых, в стране должна быть всеохватывающая молодежная политика, которая позволит сформировать поколение высокообразованной элиты.

Подведем итог вышеизложенному. В настоящее время можно констатировать: в целом тот уровень развития человеческого капитала, который сложился в России, является недостаточным, чтобы способствовать становлению информационной экономики, обеспечивать ее устойчивое экономическое развитие и повышать уровень благосостояния нации. Поэтому основная задача российского Правительства – проведение комплексной политики по формированию, развитию и накоплению человеческого капитала в стране, способной повлиять на значения показателей человеческого развития, качества жизни и конкурентоспособности экономики нашей страны.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Вантеева О.В.

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА В РОССИИ**

Платежный баланс - это стоимостное выражение всего комплекса внешне-экономических связей страны в форме соотношения показателей вывоза и ввоза товаров, услуг, капиталов. Платёжный баланс отражает как состояние экономики самого государства, так и эффективность деятельности этого государства в системе международных отношений, поэтому полный анализ экономики страны невозможен без рассмотрения платёжного баланса.

Актуальность предмета исследования состоит в том, что платёжные балансы стран постоянно взаимосвязаны: изменение состояния экономики государства немедленно сказывается на его внешнеэкономической деятельности, и как следствие этого изменяется состояние экономики другой страны, связанной с данной торговыми, долговыми или другими обязательствами.

Во внутренней экономике информация ПБ активно используется для определения направлений фискальной и монетарной политики, разработки и реализации протекционистских мер в области международных финансовых и внешнеторговых отношений, регулирования внутреннего валютного рынка и валютного курса рубля.

Изучение динамики показателей внешней торговли очень важно, так как это дает возможность установить причины изменения состояния платежного баланса и лучше понять связь между валютным курсом, ценой на нефть и потоками операций.

Целью доклада является исследование зависимости статей платежного баланса от цены на нефть и валютного курса.

Для реализации поставленной цели нужно выполнить задачи: построить якобиан функциональных зависимостей и получить расчетные значения основных статей платежного баланса и сделать анализ на сколько близок полученный прогноз к действительности.

Матрица Якоби и политика макроэкономической стабилизации.

Задача, связанная с нахождением частных производных векторной функции, заключается в вычислении якобиана (или определителя матрицы Якоби) - матрицы, составленной из частных производных векторной функции по всем ее аргументам. Требуется составить матрицу Якоби для решения системы нелинейных уравнений.

Пусть задана система функций $x_i = x_i(y_1, \dots, y_n), i = 1, 2, \dots, m$, имеющих в некоторой точке y все частные производные первого порядка. Матрица J , составленная из частных производных этих функций в точке y , называется матрицей Якоби данной системы функций.

$$J(y) = \begin{pmatrix} \frac{\partial x_1}{\partial y_1}(y) & \frac{\partial x_1}{\partial y_2}(y) & \dots & \frac{\partial x_1}{\partial y_n}(y) \\ \frac{\partial x_2}{\partial y_1}(y) & \frac{\partial x_2}{\partial y_2}(y) & \dots & \frac{\partial x_2}{\partial y_n}(y) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \frac{\partial x_m}{\partial y_1}(y) & \frac{\partial x_m}{\partial y_2}(y) & \dots & \frac{\partial x_m}{\partial y_n}(y) \end{pmatrix} \quad (1)$$

Макроэкономические модели помогают увидеть относительную противоречивость различных целей политики макроэкономической стабилизации, а, следовательно, обеспечить согласованность (когерентность) целей стабилизационной политики и средств (инструментов) их достижения. Задача согласования целей и средств может быть рассмотрена на следующем простом примере.

Пусть открытая макроэкономика представлена двумя координатами: состоянием платежного баланса (измеряемого в иностранной валюте) x_1 , и уровнем занятости x_2 .

Равновесные значения этих показателей представлены как функции состояния агрегированного спроса y_1 , и обменного курса (иностранная валюта - база) y_2 т.е. векторно-матричное уравнение равновесия имеет вид: $X = F(Y)$. В качестве целей краткосрочного развития выбрано улучшение платежного баланса и повышение занятости: $dx = (dx_1, dx_2)$. Стандартными инструментами макроэкономической стабилизации могут служить (в рамках кейнсианской модели) увеличение агрегированного спроса наряду с политикой обесценения (понижения обменного курса)

национальной валюты, т.е. вектор инструментов имеет вид: $dy = (dy_1, dy_2)$. В целом политика макроэкономической стабилизации представляется системой.

$$\begin{pmatrix} dx_1 \\ dx_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{\partial x_1}{\partial y_1} & \frac{\partial x_1}{\partial y_2} \\ \frac{\partial x_2}{\partial y_1} & \frac{\partial x_2}{\partial y_2} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} dy_1 \\ dy_2 \end{pmatrix} \quad (2)$$

Матрица системы (2) содержит полезную информацию относительно реализуемости поставленных целей, особенно в тех случаях, когда цели и инструменты макроэкономической политики взаимно противоречивы.

Параметры системы разбиваются на две группы:

Эндогенные переменные – это переменные, используемые при построении экономических моделей показатели, значения которых определяются в ходе решения модели (формируются внутри функционирования объекта).

Возьмем за эндогенные переменные статьи платежного баланса, динамику которых собираемся прогнозировать:

x_1 – экспорт товаров

x_2 – импорт товаров

x_3 – экспорт услуг

x_4 – импорт услуг

Экзогенные переменные – это переменные, используемые при построении экономических моделей показатели, значения которых известны до построения модели, определяются состоянием внешней среды и влияющие на эндогенные переменные, но не зависящие от них.

Россия является одной из главных стран по экспорту нефти. Сумма, полученная от экспорта нефти в другие страны, составляет большую часть в статье платежного баланса – экспорт товаров. Остается выяснить, меняется ли российский экспорт нефти (экспорт товаров) в зависимости от колебания цен на нефть. Известно, что резкое *повышение цен на нефть* приводит к дефициту текущих операций платежного баланса стран - импортеров нефти ряда промышленно развитых стран, развивающихся стран и активизации платежного баланса нефти экспортирующих стран ОПЕК.

Для покупки товара другой страны России требуется иностранная валюта, а стране, которая покупает российский товар, требуется российская валюта, чтобы осуществить сделку требуется поменять валюту одной страны на валюту другой страны. Валютный курс показывает, какое количество единиц внутренней валюты (рублей) необходимо для покупки иностранной валюты (долларов). Экспорт товаров и услуг показывает увеличение иностранной валюты, а импорт товаров и услуг – ее уменьшение. Определим, повлияет ли колебания валютного курса на экспорт и импорт товаров и услуг.

Поэтому за экзогенные переменные были взяты следующие показатели:

y_1 – цена на нефть

y_2 – валютный курс

Получаем

$x = (x_1, x_2, x_3, x_4)$ - вектор статей платежного баланса

$y = (y_1, y_2)$ - вектор управляющих переменных

Тогда модель (2) примет вид:

$$\begin{pmatrix} \partial x^1_{t+1} \\ \partial x^2_{t+1} \\ \partial x^3_{t+1} \\ \partial x^4_{t+1} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{x^1_t - x^1_{t-1}}{y^1_t - y^1_{t-1}} & \frac{x^1_t - x^1_{t-1}}{y^2_t - y^2_{t-1}} \\ \frac{x^2_t - x^2_{t-1}}{y^1_t - y^1_{t-1}} & \frac{x^2_t - x^2_{t-1}}{y^2_t - y^2_{t-1}} \\ \frac{x^3_t - x^3_{t-1}}{y^1_t - y^1_{t-1}} & \frac{x^3_t - x^3_{t-1}}{y^2_t - y^2_{t-1}} \\ \frac{x^4_t - x^4_{t-1}}{y^1_t - y^1_{t-1}} & \frac{x^4_t - x^4_{t-1}}{y^2_t - y^2_{t-1}} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y^1_{t+1} - y^1_t \\ y^2_{t+1} - y^2_t \end{pmatrix} \quad (3)$$

Для получения окончательного прогноза требуется:

$$\begin{aligned} x^1_{t+1} &= \partial x^1_{t+1} + x^1_t \\ x^2_{t+1} &= \partial x^2_{t+1} + x^2_t \\ x^3_{t+1} &= \partial x^3_{t+1} + x^3_t \\ x^4_{t+1} &= \partial x^4_{t+1} + x^4_t \end{aligned} \quad (4)$$

Находим значение элементов матрицы Якоби.

На основе формулы (3) узнаем, на сколько единиц должны измениться будущие значения статей платежного баланса в зависимости от изменения цен на нефть и валютного курса, и после составляем прогноз основных показателей платежного баланса на основе формулы (4). Далее сравним полученные прогнозные значения с фактическими значениями (рисунок 1).

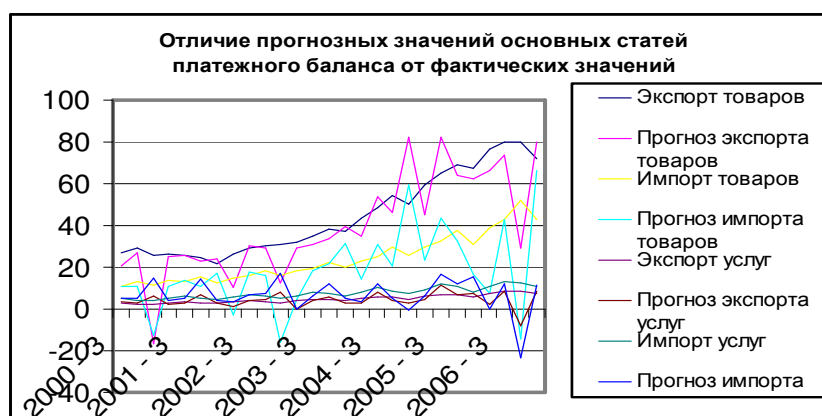


Рисунок 1 - Отличие прогнозных значений основных статей платежного баланса от фактических значений

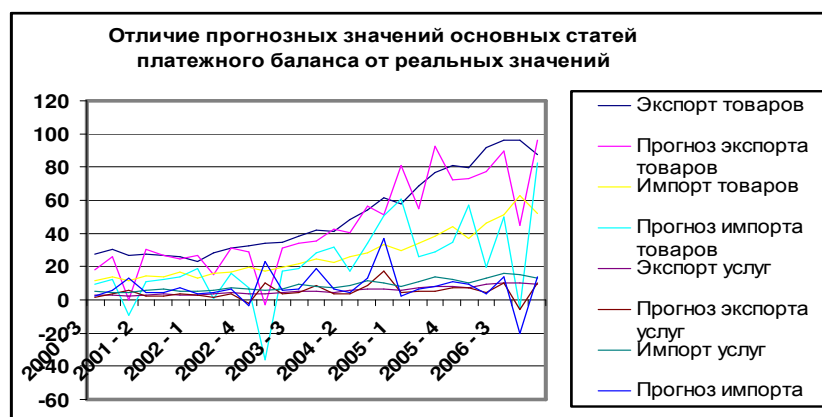


Рисунок 2 - Отличие прогнозных значений основных статей платежного баланса от реальных значений

Вычислим математическое ожидание квадрата отклонения вычисленных прогнозных значений от фактических:

$RMSE = \sqrt{\frac{(X_{факт} - X^*_{прогноз})^2}{n}}$	Экспорт товаров	Импорт товаров	Экспорт услуг	Импорт услуг
RMSE	16.173	19.211	3.929	8.681

Расхождение с официальными данными статей платежного баланса, составляют 4 - 19,5%. полученные в целом прогнозные значения несильно расходятся с официальными данными статей платежного баланса, но есть случаи, когда прогнозные значения сильно расходятся.

Это сильное расхождение прогноза от действительности можно объяснить тем, что использованные статистические данные были в номинальном выражении, а для получения более точного результата требуется перевести их в реальные показатели, а так же из-за неполного перечня экзогенных параметров влияющих на показатели платежного баланса.

Таким образом, получаем, что сделанный прогноз довольно близок к официальным данным (на основании RMSE), но попробуем его уточнить. Чтобы сделать какие-то окончательные выводы **перейдем от номинальных показателей к реальным.**

Составляем Реальные показатели экспорта, импорта товаров и услуг, цен на нефть и валютного курса и находим значение элементов матрицы Якоби. Составляем прогноз основных показателей платежного баланса и далее сравниваем полученные прогнозные значения с реальными значениями.

Вычислим математическое ожидание квадрата отклонения вычисленных прогнозных значений от реальных:

	Экспорт товаров	Импорт товаров	Экспорт услуг	Импорт услуг
RMSE	15.702	21.192	4.509	10.237

Результаты исследования показали, что прогноз, основанный на номинальных значениях, близок к действительным значениям - разница между действительными данными и прогнозами составляет около 4 - 19,5%, а прогноз, основанный на реальных значениях, немного увеличил эту разницу - расхождение с официальными данными статей платежного баланса, составляют 4,5- 21%.

RMSE стало немного хуже и только по экспорту товаров улучшилось. Это связано с тем, что хотя и в большинстве случаев прогнозные значения, основанные на реальных показателях стали близки к реальным, но они стали еще более отклоняться там, где эта разница и раньше была высокой, что позволило сделать вывод о наличии сезонности и о недостаточном количестве взятых экзогенных переменных.

Таким образом, можно сделать вывод, что проведенные исследования на основе квартальных данных оказались удачными и теперь можно судить о влиянии, которое оказывают цена на нефть и валютный курс на динамику статей платежного баланса. В период, когда происходят сильные колебания этих двух факторов (цены на нефть и валютного курса), происходит расхождение прогнозных значений от действительных, а в период, когда колебания не такие сильные, прогнозные значения отличаются от действительных ненамного. Взятые два фактора являются **значимыми** для оценки динамики статей платежного баланса.

Прогноз по номинальным значениям был проведен удачно, а прогноз, сделанный на основе реальных значений позволил судить о наличии сезонности показателей статей платежного баланса. В целом, при использовании Якобиана получились смешанные результаты, и необходимо включение новых экзогенных переменных, проверка на сезонность.

Список литературы:

1. Бюллетень банковской статистики 2006 № 10(161)
2. Водянов Д. А. Развитие российской экономики в зеркале платежного баланса: методы анализа и прогнозирования. – М.: Современная экономика и право, 2006. – 152 с.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под редакцией Л.Н. Красавиной, М: «Финансы и статистика», 2002 – 605 с.
4. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Международная экономика. - М.: «Высшая школа», 2002. - 336 с.

5. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. М.: Госкомстат России, 2000, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.
 6. Сайт Центрального банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru/>
 7. Сергеев Е.Ю. Международные экономические отношения. - Москва 1997 год.
 8. Смирнов. Лекции по макроэкономическому моделированию. М., 2000.
- Социально-экономическое положение России, Федеральная служба государственной статистики, январь - декабрь, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Мартынова А.Н.

**ОЦЕНКА АТТРАКТИВНОСТИ ЛАНДШАФТОВ С ПОЗИЦИИ
РЕКРЕАЦИОННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

В последнее десятилетие одним из наиболее популярных видов туристической деятельности стал природно-ориентированный туризм. В основе данного явления лежит множество причин, главными из которых, несомненно, являются экологические и социальные. Очевидно, что ландшафт в данном случае играет первостепенную роль, так как и сам процесс отдыха без него не представляется возможным. Кроме того, люди всегда стремились к единству с природой и, даже сегодня, выбирая места для отдыха, они инстинктивно предпочитают наиболее аттрактивные, способные более полно удовлетворить их потребности. Выбор всегда базируется на ряде критериев. Целью данной работы являлось выделение подобных критериев-составляющих аттрактивности ландшафта и разработка методики их количественной оценки, а также шкал для классификации, что позволило бы выделять наиболее «ценные» ландшафты и эффективно их использовать.

В качестве методики оценки аттрактивности ландшафта была выбрана интегральная оценка, предложенная А.П. Сапожниковым и другими¹ для расчета потенциальной рекреационной пригодности территорий. Также методика была дополнена рядом факторов, разработанных другими авторами и элементами, выделенными ранее. Все факторы были разбиты на показатели, ранжированы по

¹ Методические рекомендации по функциональной оценке рекреационных лесных ресурсов/А.П. Сапожников, Г.А. Киселева, В.А. Морин, О.А. Морина. - Хабаровск, 1990. – 30с

пятибалльной шкале и сгруппированы по принадлежности к 3 основным видам: непосредственно составляющие элементы аттрактивности (эстетичность, экзотичность, уникальность, контрастность и комфортность, натуральность,^{1,2,3} элементы, которые оказывают влияние на восприятие аттрактивности и неотделимые от нее (информационное обеспечение, известность, доступность) и элементы отрицательного воздействия, т.е. те, которые негативно сказываются на величине аттрактивности ландшафта. При анализе аттрактивности рассматриваются лишь такие укрупненные элементы, которые поддаются относительно точной визуальной оценке и не требуют большого объема специальных знаний от оценивающей их стороны. Это позволит, во-первых, снизить субъективность полученных результатов, во-вторых, упростить сам процесс оценки, не перегружая его большим количеством мелких и drobных показателей, в-третьих, сделать методику более доступной для использования.

Таким образом, интегральная оценка аттрактивности участка может быть определена как сумма баллов по перечисленным признакам, а оценка всего массива высчитываться как средневзвешенная:

$$И=(Y_1*P_1 + Y_2*P_2 + ...+ Y_n*P_n)/S,$$

где И – интегральная оценка массива; Y – интегральная оценка участка (баллы); P – площадь выдела; S – площадь массива.⁴

Такой расчет является достаточно простым и показательным при необходимости получения общей оценки массива, так как при расчете происходит учет частных показателей (баллов) и площадей участков, для которых они были рассчитаны. Максимальная интегральная оценка участка - 85 баллов.

Для камеральной обработки полученных результатов целесообразно воспользоваться коэффициентами, предложенными в работе «Оценка рекреационного потенциала искусственных насаждений в пригородных лесах».⁵ Авторы предлагают рассчитать отдельные коэффициенты по каждой группе элементов путем деления полученной суммы баллов на максимально возможный балл.

¹ Занозин В.В. Ландшафтно-рекреационный анализ Астраханской области/ Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2006. – 220 с.

² Колбовский Е.Ю. Изучаем ландшафты России/Ярославль: Академия развития, 2004. – 288 с.

³ Кочуров Б.И., Бучацкая Н.В. Эстетика ландшафтов: основные понятия, методы исследования // Экологическое планирование и управление. – М.: Товарищество научных изданий КМК, 2007. С.16-28.

⁴ Методические рекомендации по функциональной оценке рекреационных лесных ресурсов/А.П. Сапожников, Г.А. Киселева, В.А. Морин, О.А. Моруна. - Хабаровск, 1990. – 30с

⁵ Оценка рекреационного потенциала искусственных насаждений в пригородных лесах // М.: МГУЛ, 1996. – 27с.

$$K_A = (A_1 * P_1 + A_2 * P_2 + \dots + A_n * P_n) / M_A * S,$$

где А – группа элементов. Подобным образом рассчитываются коэффициенты и по остальным группам.

По полученному значению коэффициента дают заключение о качестве обследованного участка лесных культур по той или иной группе показателей (Таблица 1).

Таблица 1 – Шкала распределения значений коэффициентов по группам

Значения коэффициентов для группы А и группы Б	Значения коэффициентов для группы В	Качество ландшафтов
0,8 и более	менее 0,18	Очень высокое
0,79 – 0,59	0,18 – 0,38	Высокое
0,58 – 0,39	0,39 – 0,58	Среднее
0,38 – 0,18	0,59 – 0,79	Ниже среднего
менее 0,18	0,8 и более	Низкое

Такое же значение коэффициентов лежит и в основе классификации ландшафтов по общей (интегральной) оценке (Таблица 2).

Таблица 2 – Шкала распределения баллов интегральной оценки

Значения коэффициентов	Баллы интегральной оценки	Классификация ландшафтов
0,8 и более	68 и более	высоко аттрактивные ландшафты
0,79 – 0,59	67 – 50	аттрактивные ландшафты
0,58 – 0,39	49 – 33	средне аттрактивные ландшафты
0,38 – 0,18	32 – 15	слабо аттрактивные ландшафты
менее 0,18	менее 15	ландшафты, имеющие маленькую степень аттрактивности

Результатом оценки качественных характеристик ландшафтов какой-либо территории должна стать систематическая карта. Кроме иллюстративной функции, ценность такой карты состоит в том, что она позволит передать обобщенные выводы, не прибегая к сложному и трудоемкому сопоставлению и совместному анализу карт с результатом оценки отдельных элементов (Филиппович, 1983).¹

Таким образом, может быть получена количественная оценка ресурса аттрактивности ландшафта, на основе которой целесообразно разделять территории по степени привлекательности и разрабатывать планы по их наиболее эффективному использованию в рекреационных и иных целях.

¹ Калашникова О.В. Методические основы оценки эстетичности ландшафтов / Владивосток.: Дальневосточный государственный университет

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Рябова В.О.

**ВНЕДРЕНИЕ TIME-BASED ACCOUNTING КАК КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО В РАМКАХ ОСОБЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННОЙ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СРЕДЫ**

Современные производственные структуры зачастую подрываются устаревшими системами контроля.

По нашему мнению концепция Time-Based Accounting может помочь компаниям избежать данной ловушки.

«Причина по которой я инвестирую в инновации – экономия времени, а не затрат». Данное высказывание Роберта Шафрика, генерального менеджера компании GE Aircraft Engines, подчёркивает как увеличивающееся значение времени, так и сокращающуюся релевантность традиционных затратных измерителей.

Питер Друкер предсказал, что для большинства компаний управленческий учёт будет играть гораздо большую роль нежели в прошлом, и кроме того, в конечном счёте к 1999 году труд утратит свою актуальность в качестве основного драйвера затрат.

Как уже было неоднократно доказано, популярные на практике затраты труда определённо являются недейственной единицей измерения, когда речь идёт об оценке эффективности производства. Тоже самое относится и ко многим другим производственным элементам. По мнению Хиромото, база распределения расходов должна определяться «активностью», которую менеджмент намеревается минимизировать.

В случае если речь идёт о время-ориентированной конкурентной среде, ресурсом использование которого надо минимизировать, является время или, говоря производственным языком, длительность производственного цикла.

Одним из вариантов улучшения эффективности производственного процесса в данном случае является внедрение time-based accounting (ТВА). В рамках данной системы управленческого учёта базой распределения накладных расходов является время. Использование длительности производственного цикла в качестве базы распределения стимулировало бы менеджеров для постоянного сокращения времени производства с целью сокращения производственных затрат.

В рамках современной гипер-конкурентной глобальной бизнес среды, компании стараются использовать каждую возможность для того, чтобы заполучить конкурентное преимущество. В то время как система управленческого учёта сама по себе может и не вести напрямую к неудачи современной производственной стратегии и в тоже время и не гарантировать её успех, она должна рассматриваться как неотъемлемая часть любого стратегического начинания. Другими словами, универсальный подход в отношении выбора системы управленческого учёта в современных условиях уже не является актуальным.

Настоящим преимуществом использования длительности производственного цикла в качестве базы распределения накладных расходов для производителя является то, что любая инвестиционная инициатива в конечном счёте обосновывается на основе ожидаемого сокращения времени через производственные расходы.

ТВА обладает преимуществом над традиционной системой в рамках принятия тактических решений, посредством мотивации скорейшего преобразования запасов в выпуск и соответственно реализацию. Более того, данная система не подразумевает сложности в организации и затрат, которые сопровождают внедрение широко известной Activity-Based Costing (ABC), что по нашему мнению является значительным преимуществом. Несмотря на то, что многие специалисты в области учёта соглашались с тем, что ABC может генерировать более точную информацию о затратах, при относительно невысоком уровне накладных расходов, при этом в рамках единичной производственной линии затраты на внедрение ABC могут значительно превысить выгоды.

Возможно некоторые могут возразить, что в рамках ABC всегда была возможность использовать время в качестве кост-драйвера. В основе такого мнения может служить роль «драйвера продолжительности» в рамках традиционной системы ABC – идея,

представленная в статье Robyke Cooper. Вместе с тем основные различия между ТВА и АВС заключаются в следующем:

1. Возможность более простого и быстрого построения системы.
2. Эффективная интеграция данных.
3. Отнесение затрат на операции и заказы с использованием специфических характеристик отдельно взятых заказов.
4. Продолжительность цикла может быть равна одному месяцу для определения экономии в рамках наиболее недавних операций.
5. Обеспечение хорошей видимости эффективности процессов и использования мощностей.
6. Возможность осуществлять быстрое и недорогое поддержание модели.
7. Возможность предсказать потребность в ресурсах, что позволяет компаниям осуществлять бюджетирование ресурсоёмкости на основе предсказанных размеров заказов и сложности их выполнения.
8. Возможность использования в любой промышленной отрасли или компании, характеризующейся сложностью структуры заказчиков, продукции, сегментов, процессов и высокой трудоёмкостью и капиталоемкостью.

Более того недостатками АВС являются: высокие затраты на сбор необходимой информации; субъективность распределения времени и трудности обслуживания модели и адаптации её к изменениям (например появление новых видов деятельности, увеличение разнообразия индивидуальных заказов и клиентов).

ТВА представляет собой инновационную модель, предназначенную для организаций, заинтересованных в контроле прибылей и затрат. Способность ТВА измерять затраты на индивидуальном уровне позволяет компании рассматривать новые клиентские показатели. Данная модель включает конкретные приёмы для получения менеджерами важной информации о затратах и прибыли быстро и дёшево. Вместо того чтобы бесконечно обновлять и поддерживать АВС данные, они теперь могут использовать своё время на устранение недостатков, которые обнаруживает модель: неэффективные производственные процессы, нерентабельные изделия и клиенты, а также избыточные мощности.

По нашему мнению внедрение ТВА и использование времени производственного цикла в качестве базы распределения может быть логичным промежуточным этапом для организаций которые планируют перейти на JIT или АВС. В случае если менеджмент компании не решается на кардинальные перемены, смена базы распределения была бы хорошим началом при переходе от традиционных систем к более современным и актуальным.

СЕКЦИЯ №3

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Пекарь К.В.

**КРУГ БЛИЗКИХ РОДСТВЕННИКОВ –
ПРОБЕЛЫ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ**

Познание сущности и роли права в жизни общества требует глубокого осмысления правовых явлений, умение видеть их во всем многообразии и взаимодействии между собой. Однако в правоприменительной практике иногда возникают ситуации, когда спорное отношение имеет правовой характер, входит в сферу правового регулирования, но не предусмотрено конкретной нормой права. Правоприменитель обнаруживает пробел в законодательстве.

Пробелы в законодательстве существуют в основном вследствие двух причин: во-первых, в результате появления новых общественных отношений, которые в момент принятия закона не существовали и не могли быть учтены законодателем; во-вторых, из-за упущений при разработке закона. Пробелы в праве следует отличать от случаев полной неурегулированности социальной сферы, которая может быть ликвидирована лишь путем правотворческой деятельности.

Отличительная черта пробела в праве в том, что те фактические обстоятельства, в отношении которых отсутствует конкретное нормативное предписание, в общем и целом правом урегулированы, законодатель выразил здесь свою волю через урегулирование аналогичных обстоятельств, через общие нормы права, общие и отраслевые правовые принципы.

Как следствие, в процессе правоприменения могут возникнуть помехи из-за наличия в законодательстве пробела, который представляет собой отсутствие

конкретного нормативного предписания в отношении фактических обстоятельств, находящихся в сфере правового регулирования. Таким образом, пробелы - это своего рода «пропуски» в правовом пространстве, в ткани юридических норм, которые нежелательны и должны быть исключены из общего правила адекватного правового регулирования социальной сферы.

Приведем пример. В Самарской области были выявлены пробелы в нормотворчестве в сфере охраны окружающей среды и природопользования. По мнению экспертов, это стало причиной захвата береговых зон, конфликта вокруг застройки Воронежских озер в Самаре и общего ухудшения экологической ситуации в регионе. Как сказано в заключении прокуратуры, это стало причиной «правовой неурегулированности ряда социально значимых общественных отношений, которая препятствует сохранению благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов, укрепления правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности на территории Самарской области».

Ситуацию под контроль взял Дмитрий Медведев. «Прокуратура рассчитывает, что будет принят пакет законов в течение месяца», - сообщил он. – «Я думаю, пробелы могут быть устранены к концу года». Также он отметил, что если пробелы не будут устранены, органам власти Самарской области может быть вынесено представление природоохранной прокуратуры.

Хотелось бы отметить, что, по словам председателя Конституционного Суда РФ Валерия Зорькина, «мы должны быть идеалистами и реалистами одновременно. А в тактике использовать ту молитву, которую американский писатель Курт Воннегут вложил в уста своего героя Билли Пилигрима: «Господи, дай мне душевный покой, чтобы принимать то, чего я не могу изменить, мужество – изменять то, что могу, и мудрость – всегда отличать одно от другого». Таким образом, наша задача как граждан правового государства – вносить предложения по совершенствованию законодательства, если просматриваются где-то белые пятна. А задача правотворческих органов – самым внимательным образом рассмотреть эту инициативу и внести необходимые изменения.

В ходе тщательного анализа российского законодательства выявился ряд, казалось бы, мелких, но иногда жизненно важных пробелов. Объектом исследования является определение круга близких родственников в российском законодательстве. Хотелось бы остановиться на пробелах в понятийном аппарате, так как без определения какого-либо понятия невозможно сформировать правильное представление и дать правильную интерпретацию правовым нормам.

Содержание прав и свобод, пути их реализации и механизм защиты заняли приоритетное место в Конституции России, что прямо вытекает из положения Всеобщей Декларации прав человека 1948 г. о необходимости того, чтобы в каждом государстве «права человека охранялись властью закона». Этот принцип конституирован в качестве одной из основ конституционного строя нашей страны. Согласно Конституции, человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Отвержение же этих прав – индикатор политического мракобесия. Так, в ст. 51 закреплено право не давать свидетельские показания против себя самого, своего супруга и близких родственников.

Введение в Конституцию права каждого не свидетельствовать против себя самого, своего супруга и близких родственников и изъятие из Уголовного кодекса ответственности за недонесение о совершении преступления близкими родственниками и уклонение от дачи свидетельских показаний, если они касаются близких родственников, свидетельствует о гуманизации нашего законодательства, сближении его с общечеловеческими ценностями. Содержание конституционной нормы свидетельствует о сближении норм права и норм морали в нашей стране. Демократическое государство уважает человека, его чувства к близким и не принуждает его причинять им вред даже в случаях действительного нарушения ими закона.

Возникает вопрос: кто же такие близкие родственники; какой именно круг лиц имеет в виду законодатель? В ст. 5 Уголовно-процессуального кодекса, в которой описываются основные используемые понятия, круг лиц, относящихся к близким родственникам, определяется так: супруг, супруга, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и родные сестры, дедушка, бабушка, внуки.

Таким образом, для расшифровки понятия используется отсылочная норма на федеральный закон. Есть и случаи, когда расшифровка понятия используется в самой статье или в примечании. Так, в Кодексе об административных правонарушениях РФ в ст. 25.6, п. 1 ч. 3 воспроизведено содержание положения ст. 51 Конституции РФ о том, что никто не обязан свидетельствовать против себя самого, своего супруга и близких родственников, круг которых определяется федеральным законом. В примечании к настоящей статье этот круг родственников определен: родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушка, бабушка, внуки. Круг лиц, относящихся к близким родственникам, совпадает с определенным в Уголовно-процессуальном кодексе.

В Гражданском процессуальном кодексе РФ в гл. 31, ст. 281 оговаривается порядок рассмотрения дел об ограничении дееспособности гражданина и признании гражданина

недееспособным, а также об ограничении или лишении несовершеннолетнего в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет права самостоятельно распоряжаться своими доходами. Согласно указанной выше статье, дело о признании гражданина недееспособным вследствие психического расстройства может быть возбуждено в суде на основании заявления членов его семьи, близких родственников независимо от совместного с ним проживания, органа опеки и попечительства, психиатрического или психоневрологического учреждения. В этой же статье указан круг близких родственников - родители, дети, братья, сестры.

В некоторых случаях для раскрытия понятия, в статье используется отсылочная норма на другой федеральный закон. Так, в ст. 208 Налогового кодекса РФ определяются доходы от источников в Российской Федерации и доходы от источников за пределами Российской Федерации. В п. 5 данной статьи оговаривается, что доходами не признаются доходы от операций, связанных с имущественными и неимущественными отношениями физических лиц, признаваемых членами семьи и (или) близкими родственниками. Для определения круга близких родственников в данной статье существует отсылочная норма на Семейный кодекс Российской Федерации, где в ст. 14 определяется круг близких родственников. Согласно данной статье, это родственники по прямой линии (восходящей и нисходящей): родители, дети, бабушка, дедушка, внуки. Несмотря на то, что данные нормы права относятся к разным отраслям права (налоговое – к публичному, а семейное – к частному), законодатель допустил возможное применение понятия по аналогии.

Проведенное исследование в ряде случаев выявило разный отраслевой подход к определению круга близких родственников. Можно сделать вывод о том, что в российском законодательстве отсутствует единое понимание круга близких родственников.

В приведенных в качестве примеров нормативно-правовых актах категория «круг близких родственников» раскрывается либо в самом акте, либо этот акт содержит отсылочную норму. При этом круг лиц, относимый законодателем к кругу близких родственников, имеет отраслевое различие. Насколько в данном случае оправдан такой подход? Думается, несмотря на различие между отраслями частного и публичного права с точки зрения предмета и метода правового регулирования, необходимо сохранение чистоты, ясности формулировки, единства понятийного аппарата. В качестве позитивного примера, можно привести взаимосвязь и взаимодействие между нормами гражданского (частного) права и налогового, административного и ряда других отраслей публичного права. Так, ст. 48 Гражданского кодекса РФ раскрывает понятие юридического лица. Им признается организация, которая имеет в

собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Нормы же указанных отраслей публичного права используют этот термин в контексте, не раскрывая его понятия, что исключает разночтения. Думается, такой подход предпочтительнее.

Анализ других нормативно-правовых актов показывает пробел определения данного понятия.

Так, в ст. 128 Трудового кодекса РФ (отпуск без сохранения заработной платы) закрепляется обязанность работодателя на основании письменного заявления работника предоставить отпуск без сохранения заработной платы работникам в случаях рождения ребенка, регистрации брака, смерти близких родственников – до пяти календарных дней. Однако данная норма не раскрывает понятия «близкие родственники», более того, не содержит ссылки на норму, которую мы можем применить в данном случае, чтобы прояснить ситуацию. Это порождает проблемы в правоприменительной практике. Возникает вопрос: кто в соответствии с действующим законодательством является близким родственником, смерть которого влечет право требования работника о предоставлении ему отпуска?

Понятие близкого родственника в семейном праве, как было уже отмечено, раскрывается в ст. 14 Семейного кодекса (СК). Согласно данной статье, семейное законодательство рассматривает в качестве близких родственников только родственников по прямой восходящей и нисходящей линии (родителей и детей, дедушек, бабушек и внуков), а также полнородных и неполнородных (имеющих общих отца или мать) братьев и сестер. Исходя из такого определения на вышепоставленные вопросы о предоставлении отпуска в случае смерти троюродной тети и т.п. следует ответить отрицательно.

Что касается супругов, ст. 14 СК не относит их к близким родственникам, поскольку, согласно теории семейного права, родство – это кровная связь лиц, основанная на происхождении одного лица от другого или разных лиц от общего предка.

Для родных брата и сестры общими предками являются отец и мать либо один из родителей. Если дети имеют общих родителей, они называются полнородными. Если общим является только один из родителей – неполнородными (ст. 14 СК). Неполнородных братьев и сестер следует отличать от сводных – детей каждого из супругов от предыдущих браков. Между ними состояния родства не возникает. Что касается супругов, то они, как правило, не являются родственниками (и во всяком случае не могут являться близкими

родственниками, согласно ст. 14 СК), а состоят в супружестве, что порождает отношения не родства, а свойства. Под свойством понимаются отношения между людьми, возникающие из брачного союза одного из родственников: отношения между супругом и родственниками другого супруга, а также между родственниками супругов. Свойство возникает из брака при наличии в живых родственников мужа и (или) жены на момент его заключения и не основано на кровной близости.

Таким образом, в случае смерти свойственника и даже супруга, а также родственников, не перечисленных в ст. 14 СК и не относящихся к близким, требовать от работодателя предоставления отпуска работник не может.

При этом отметим, что термин «близкие родственники» используется в уголовно-процессуальном законодательстве, но в более широком значении, чем в семейном. Согласно ст. 5 УПК РФ, близкие родственники – супруг, супруга, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и родные сестры, дедушка, бабушка, внуки.

Возникает вопрос: какое же определение использовать при применении ст. 128 Трудового кодекса РФ?

Аналогичная ситуация возникает в ряде случаев с применением норм федерального законодательства, где нет ни четкого определения понятия, ни какой-либо отсылочной нормы.

Так, в ст. 418 Таможенного кодекса РФ, описывающей обеспечение деятельности таможенных органов, установлено, что ущерб, причиненный имуществу должностного лица таможенного органа или его близкого родственника, в связи с исполнением этим должностным лицом служебных обязанностей, возмещается в полном объеме. В ст. 37 Гражданского кодекса РФ закреплено право на распоряжение имуществом подопечного и установлено, что опекун, попечитель, их супруги и близкие родственники не вправе совершать сделки с подопечным, за исключением передачи имущества подопечному в качестве дара или в безвозмездное пользование, а также представлять подопечного при заключении сделок или ведении судебных дел между подопечным и супругом опекуна или попечителя и их близкими родственниками. В ст. 578 закреплено, что даритель вправе отменить дарение, если одаряемый совершил покушение на его жизнь, жизнь кого-либо из членов его семьи или близких родственников либо умышленно причинил дарителю телесные повреждения.

При этом понятие «близкие родственники» в приведенных в качестве примеров нормативно-правовых актах отсутствует; кроме того, нет и отсылочной нормы. Данный пробел в законодательстве приводит к разночтению и спорным ситуациям на практике.

Возникает вопрос: можем ли мы по аналогии определять круг близких родственников самостоятельно, как, например, проведена аналогия между налоговым правом и семейным? И если можем, то по какой аналогии? Рассмотренные кодексы являются базой для создания нормативно-правовых актов. Такого рода пробел в законодательстве является причиной многих проблем.

Право – не косное монолитное целое, способное существовать в качестве неизменяемой данности. Право – это живая сверхсложная система, чувствительная к культуре и религии, к политике и экономике, к социальной жизни и техническому прогрессу. Федеральные законы - это не остекленевшие тексты и не пыльные манускрипты, а живые документы. Они образуют базовую нормативную основу постоянно изменяющегося мира и должны рассматриваться в контексте этого мира. Чтобы действительно быть вектором развития общества и государства, Конституция и федеральные законы должны реагировать на запросы жизни. Для этого необходима их гибкая и деликатная интерпретация, обеспечивающая одновременно стабильность и динамизм общества. В спорах о тех или иных положениях нормативно-правовых актов мы стремимся понять и прояснить их действительный смысл с тем, чтобы не утратить путеводное предназначение этих положений. Если мы не хотим, чтобы мир сорвался в пропасть, любое наше правовое действие должно, оставаясь профессиональным, становиться философско-правовым, а значит, мировоззренческим.

Однако, к сожалению, в правоприменительной практике иногда возникают ситуации, когда спорное отношение имеет правовой характер, входит в сферу правового регулирования, но не предусмотрено конкретной нормой права. Правоприменитель обнаруживает пробел в законодательстве.

Таким образом, наша задача как граждан правового государства – вносить предложения по совершенствованию законодательства, если просматриваются где-то белые пятна. А задача правотворческих органов - самым внимательным образом рассмотреть эту инициативу и внести необходимые изменения.

Анализируя российское законодательство и исследуя тему близких родственников в нормативно-правовых актах, можно прийти к выводу, что в российском законодательстве существует пробел в понятийном аппарате, который необходимо как можно быстрее устранить.

Для устранения сложившейся ситуации нужно четко определить круг близких родственников, разработать единое понятие, определяющее круг близких родственников, которое использовалось бы повсеместно в российском законодательстве. Если законодатель использует различные понятия, исходя из

особенностей отраслей законодательства, думается, оправданным закрепление единого определения в отраслевом источнике. Если такая цель не ставится, то достаточно применение отсылочной нормы, что позволит устранить пробелы.

В заключение хотелось бы привести слова председателя Конституционного Суда РФ Валерия Зорькина: «Можно любить право и даже поклоняться ему. Но никогда нельзя забывать, что не человек – для права, а право – для человека». Таким образом, жизненно важно устранить пробелы в российском законодательстве, которые порождают определенные проблемы в правоприменительной практике.

Список литературы:

1. Российская газета. 2008. 25 ноября.
2. Гуев, А. Н. Постатейный комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации. – М. : Экзамен, 2005. Ч. 1. Разд. I – VII. Гл. 1 – 20.
3. Пчелинцева, Л. М. Комментарий к Семейному кодексу РФ – М. : Норма, 2006.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Ильиных И.Л.

**НУЖНА ЛИ НАМ СТАТЬЯ 166 УГОЛОВНОГО КОДЕКСА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Сегодня едва ли не каждый активный человек находится за рулем. По дорогам страны «бегает» примерно 40 млн автомобилей, причем их количество ежегодно увеличивается – в среднем примерно на 10 %. Между тем с ежегодным десятипроцентным увеличением количества автомобилей растут примерно в такой же пропорции и факты неправомерного завладения транспортными средствами, в том числе сопряженные с их похищением.

Впервые упоминание об угоне как общественно опасном деянии появилось в УК РСФСР в 1965 г.: была введена ст. 212-1 «Угон автотранспортных средств».

В ст. 212-1 УК РСФСР говорилось: «Угон автотранспортных средств или других самоходных машин без цели их хищения – наказывается лишением свободы на срок до одного года, или исправительными работами на тот же срок, или штрафом до ста рублей, либо влечет применение мер общественного воздействия».

Те же действия, совершенные повторно, наказываются лишением свободы на срок до трех лет или исправительными работами на срок до одного года»¹.

В Союзной Конституции так же, как в Конституции РСФСР закреплялось главенство социалистической собственности; как следствие, не было необходимости для закрепления особого статуса частной собственности. Угон причинял ущерб прежде всего общественной безопасности, общественному порядку, а не собственнику.

¹ Куринов Б. А. Автотранспортные преступления (квалификация и ответственность). М. : Юрид. лит., 1976.

Поэтому основным непосредственным объектом преступления была безопасность движения механического транспорта, ущерб которой обосновывался обычно тем, что угон связан с завладением автотранспортными средствами лицами, как правило, не имеющими прав на управление ими и уже потому представляющими потенциальную опасность во время нахождения за рулем для неопределенно широкого круга лиц, либо не располагающими информацией относительно технического состояния чужого для него автотранспортного средства, то есть не знающими, в исправности ли его тормозная и прочие влияющие на безопасность системы, либо находящимися в состоянии опьянения, что естественно для тех, кто под влиянием ситуативного мотива завладевает транспортным средством в поисках «острых ощущений»², а дополнительным – собственность (социалистическая или личная)³.

Практика применения данной статьи была различна, порой схожие деяния квалифицировались по совершенно разным статьям УК (ст. 211 или ст. 212-1).

Федеральным законом от 1 июля 1994 г. это несоответствие было устранено: в гл. УК РСФСР «Преступления против собственности» появилась ст. 148-1 «Неправомерное завладение транспортным средством, лошастью или иным ценным имуществом без цели хищения». Упомянутая норма вошла в Уголовный кодекс Российской Федерации 1996 г.¹ (далее – УК РФ) и тоже в главу о преступлениях против собственности в виде ст. 166 УК РФ «Неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения».

В связи с изменением места в системе УК РФ непосредственным объектом стала только собственность (частная, государственная, муниципальная и или иных организаций).

Неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения есть, иными словами их угон. Это деяние относится к категории самых, пожалуй, небесспорных видов преступлений против собственности².

Примерно пятая часть автовладельцев так или иначе сталкивается с угонами или попытками угонов их транспортных средств. Каждое третье посягательство на транспортное средство имеет место в то время, когда автомобиль находится возле разного рода общественных учреждений (государственных, муниципальных,

² Бойцов А. И. Преступление против собственности : учеб. пособ. СПб. : Юрид. центр Пресс, 2002. С. 739.

³ Панова Ю. Угон автомобиля или иного транспортного средства без цели хищения // Российская юстиция. 1997.

¹ Уголовный кодекс Российской Федерации : ФЗ от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.

² Коробеев А. И. Транспортные преступления СПб. : Юрид. центр Пресс, 2003. С. 197.

торговых и др.)³. В настоящее время ответственность за неправомерное завладение автотранспорта спорна: расценивать то или иное деяние по ст. 166 УК РФ (неправомерное завладение автотранспортом или транспортным средством без цели хищения) или, например, ст. 158 УК РФ (кража). При этом угоны автотранспорта без цели хищения совершаются крайне редко, однако доказать умысел следствию достаточно тяжело. В связи с этим, следствие «зачастую идет по пути наименьшего сопротивления» и квалифицирует данное преступление не как кражу автотранспорта, а как неправомерное завладение без цели хищения. Чтобы искоренить эту практику, предлагается исключить из УК РФ ст. 166, чтобы любое неправомерное завладение автотранспортом расценивалось как кража. Изучение уголовных дел в отношении лиц, осужденных районными судами г. Барнаула по ст. 166 УК РФ, показывает, что 88,9 % лиц, угнавших транспортные средства, были задержаны работниками ГИБДД. Лишь в одном случае транспортное средство было поставлено на место, еще в одном – оставлено на платной стоянке, в третьем случае – обнаружено во дворе дома угонщика, в четвертом – брошено в кустах¹.

Хабаровским краевым судом проводилось обобщение судебной практики по делам о неправомерном завладении транспортным средством. Обобщение показало, что предметом угона были в основном машины иностранных марок². В «Российской газете» отмечалось, что в г. Москве «автомобили премиум-класса давно занимают первое место в рейтинге угонщиков»³. В то же время технология их угона преступными группами доведена до совершенства. По словам сотрудников правоохранительных органов, с помощью специальных сканеров и особо прочных отмычек преступники с легкостью нейтрализуют любую сигнализацию, а общее время угона даже при наличии механической блокировки не превышает 10 секунд.

Угонщики замечают престижный автомобиль и начинают его «пасти» (особенно часто, если в машине находится один водитель). Водитель зашёл в какое-то учреждение. Следом за ним идёт один из участников группы. Остальные начинают открывать двери машины и пробуют её завести. Когда водитель идёт к выходу, наблюдатель по мобильному телефону подаёт условный сигнал, и угонщики (если они ещё не успели угнать автомобиль) немедленно скрываются. Угнанный автомобиль перегоняют в

³ Щербаков А. А. Неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством как преступление против собственности : автореф. дис. ...канд. юрид. наук. Н. Новгород : Нижегородская академия МВД России, 2006.

¹ Плохова В. Угон транспортных средств квалифицировать как хищение имущества// www.juristlib.ru

² Братенков С. И., Широков В. А. Нужна ли в Уголовном кодексе РФ ст. 166 «Неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения»?

³ Рекорд по угону. Три «лексуса» в разных районах Москвы были похищены за 15 минут // Российская газета. 2008. 20 октября.

условленное место, перебивают идентификационные номера и готовят его к продаже или разбирают на части, а потом эти части продают как запасные.

В практике бывали случаи, когда угонщики по каким-то причинам не смогли продать автомобиль или не смогли продать его как запасные части. Они не оставляют автомашину где-нибудь на окраине города, чтобы её можно было вернуть собственнику, а уничтожают её (обычно сжигают). Это своеобразная месть собственнику дорогого автомобиля.

Если угонщиков задержали на месте преступления (например, при попытке проникнуть в салон автомобиля) или при осуществлении операции «Перехват», следует стереотипный ответ, что «хотели покататься». При таком объяснении самое строгое наказание, которое они могут получить (пять лет лишения свободы), не строже наказания за кражу кошелька у пассажира в автобусе ¹. А что значит «хотел покататься»? Такое оправдание больше похоже на оправдание 6-летнего ребенка, нежели на, как минимум, 14-летнего человека. Почему попытка уйти в надетых на себя вещах квалифицируется как попытка покушения на хищение, а попытка уехать на автомобиле – как угон? Насколько обоснованно при разграничении хищений и угона использовать такой неопределенный критерий, как «временно – постоянно»?

Конституция Российской Федерации в ч. 2 ст. 8 предусматривает: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности» ². Представляется, что любое противоправное и безвозмездное изъятие чужого имущества в пользу виновного или других лиц (для временного пользования) должно рассматриваться как хищение, но не как неправомерное завладение без цели хищения, ведь даже само общественное порицание, тем более формулировка кажутся более мягкой, нежели при хищении. В конце концов, если для собственника автотранспортное средство представляет особую ценность (порой, для того чтобы купить автотранспортное средство, люди отказывают себе во многом), то почему законодатель, устанавливая ст. 166 УК РФ, не внял завету государства установленному в ст. 8 Конституции Российской Федерации.

По данным главы исполкома СНГ С. Лебедева, криминальный автомобильный бизнес занимает в странах СНГ третье место после торговли оружием и наркотиками ³.

Всероссийским научно-исследовательским институтом Министерства Внутренних Дел Российской Федерации проводится опрос на тему: «Нужно ли исключить ст. 166 из

¹ Братенков С. И., Широков В.А. Нужна ли в Уголовном кодексе РФ ст. 166 «Неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения»?

² Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.

³ Главный милиционер взялся за угонщиков // Российская газета. 2008. 24 октября.

УК РФ (неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения)». Примерные итоги вы можете видеть:

- 51% - да, потому что, неправомерно завладевая чужим автомобилем, преступник фактически обращает его в свою собственность;

- 14% - нет, исходя из названия статьи, преступник, совершая угон автомобиля, не преследует цели хищения;

- 35% - считаю, что следует, без отмены статьи, уравнивать сроки наказания за совершение угона и хищения.

При закреплении уголовно-правовой нормы в ст. 166 УК нарушен принцип определенности уголовно-правовой нормы: закон не выделил регистрируемые транспортные средства как источник повышенной опасности, не назвал действий, отличных от деяний при хищении, предложил практически недоказуемый в жизни критерий разграничения данных преступлений: хотел ли угонщик обогатиться за счет изъятых или только попользоваться транспортным средством, установил не соответствующие общественной опасности санкции за них. При применении данного состава преступления невозможно соблюсти принцип законности. Поэтому он должен быть исключен из УК РФ. Тогда неправомерное завладение транспортным средством в зависимости от стадии, на которой обнаружился данный факт, будет расцениваться с точки зрения оконченности или неоконченности хищений. Такое решение вопроса справедливо и с точки зрения назначения наказания ¹. Более мягким выходом из решения данной проблемы является использование опыта законодателей Украины. В ст. 289 украинского Уголовного кодекса (УК) предусмотрена ответственность за незаконное завладение транспортным средством. Термин «угон» вообще не упоминается в данной норме (хотя она и размещена в разделе «Преступления против безопасности движения и эксплуатации транспорта»). В примечании к ст. 289 УК Украины приводится законодательное определение незаконного завладения транспортным средством. Под ним понимается «совершенное умышленно, с любой целью противоправное изъятие каким-либо способом транспортного средства у собственника либо пользователя вопреки их воле» ². Такое законодательное определение объединяет в одном составе и хищение транспортного средства (с корыстной целью), и его угон (с любой другой целью), упрощая задачу правоприменителя при квалификации содеянного ³.

¹ Плохова В. Угон транспортных средств квалифицировать как хищение имущества // www.juristlib.ru

² Уголовный кодекс Украины. СПб., 2001. С. 253.

³ Коробеев А. И. Транспортные преступления. СПб. : Юрид. центр Пресс, 2003. С. 208 – 209.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации : ФЗ от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
3. По делам о неправомерном завладении автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения размер причиненного ущерба определяется исходя из понесенных владельцем фактических убытков : постановление Президиума Верховного Суда РФ от 23.08.2000 г. // БВС РФ. 2001. № 1.
4. Уголовный кодекс Украины. – СПб., 2001. С. 253.
5. Бойцов, А. И. Преступление против собственности : учеб. пособ. – СПб. : Юрид. центр Пресс, 2002. С. 739.
6. Гришин, А. В. Справочник по уголовному праву Российской Федерации : учеб. пособ. – М. : Экзамен, 2006. С. 315 – 318.
7. Коробеев А. И. Транспортные преступления – СПб. : Юрид. центр Пресс, 2003. С. 208 – 209.
8. Куринов, Б. А. Автотранспортные преступления (квалификация и ответственность). – М. : Юрид. лит., 1976.
9. Хабаров, А. В. Преступления против собственности : учеб. пособ. – Тюмень : Изд-во Тюмен. гос. ун-та, 1999. С. 92 – 97.
11. Главный милиционер взялся за угонщиков // Российская газета. 2008. 24 октября.
15. Рекорд по угону. Три «лексуса» в разных районах Москвы были похищены за 15 минут // Российская газета. 2008. 20 октября

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Головизина А.Н.

**ОБРАЩЕНИЯ ГРАЖДАН В ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ:
ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Одним из актуальных вопросов конституционно-правового статуса личности в любом обществе является вопрос об эффективности и доступности механизма обеспечения реализации и защиты ее прав, свобод и законных интересов.

Институт обращений граждан в органы государственной власти - важнейшая составная часть правового статуса человека и гражданина любого развитого демократического правового государства. В связи с этим, актуальность осуществления научно-теоретического исследования сущности, содержания и функций института обращений граждан в государственные органы, органы местного самоуправления не только актуальна, но и имеет важное теоретическое и практическое значение, в подтверждение чего в 2006 г. был принят Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан в Российской Федерации»¹. Вместе с тем даже принятие этого важного специального Закона не смогло устранить многих проблем практического и теоретического характера.

Нормативные правовые акты, регулирующие правоотношения, связанные с рассмотрением обращений граждан

Правоотношения, связанные с рассмотрением обращений граждан, регулируются Конституцией Российской Федерации (ст. 33), международными договорами

¹ О порядке рассмотрения обращений граждан в Российской Федерации : ФЗ от 02.05.2006 г. № 59-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 19. Ст. 2060.

Российской Федерации (Международный пакт о гражданских и политических правах ¹), федеральными конституционными законами («О Конституционном Суде Российской Федерации» ²), Федеральным законом «О порядке рассмотрения обращений граждан в Российской Федерации» и иными федеральными законами (например, ст. 10 ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации»).

Законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации могут устанавливать положения, направленные на защиту права граждан на обращение, в том числе устанавливать гарантии права граждан на обращение, дополняющие гарантии, установленные Федеральным законом «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» ³.

Рассмотрение обращений граждан в правительстве Хабаровского края осуществляется в соответствии со следующими нормативными правовыми актами:

- Конституция Российской Федерации;
- Федеральный закон от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации»;
- Закон Хабаровского края от 27 октября 2004 г. № 217 «О порядке и сроках рассмотрения обращений граждан в органы местного самоуправления и к должностным лицам местного самоуправления»;
- Устав Хабаровского края от 30 ноября 1995 г.;
- Административный регламент рассмотрения обращений граждан в правительстве Хабаровского края (утвержден Постановлением губернатора Хабаровского края от 25 декабря 2007 г. № 180);
- Постановление мэра г. Хабаровска от 5 декабря 2003 г. № 1613 «О работе с обращениями граждан администрации города Хабаровска»;
- Решение Хабаровской городской думы от 24 мая 2005 г. № 86 «Об утверждении Порядка рассмотрения обращений граждан в органы местного самоуправления и к должностным лицам местного самоуправления городского округа «Город Хабаровск»;
- Постановление мэра г. Хабаровска от 5 февраля 2007 г. № 144 «Об утверждении Положения об организации деятельности по рассмотрению обращений граждан в администрации города Хабаровска».

Основные понятия и содержание института обращений граждан

¹ Международный пакт о гражданских и политических правах 1966 г. с Факультативным протоколом. Международная защита прав и свобод человека : сб. документов. М. : Юрид. лит., 1990. С. 53 – 57.

² О Конституционном Суде Российской Федерации : ФЗ от 21.07.1994 г. № 1-ФЗ (в ред. от 5.04.2005 г.).

³ Ст. 3 ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан российской Федерации» от 02.05.2006 г. № 59-ФЗ.

Под обращением граждан понимаются направленные в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу письменные предложение, заявление или жалоба, а также устное обращение гражданина в государственный орган или орган местного самоуправления ¹.

Предложение - обращение гражданина, не связанное с нарушением его прав и направленное на улучшение организации и деятельности органов местного самоуправления, предприятий, организаций и учреждений, а также на решение других вопросов.

Заявление - обращение гражданина в органы местного самоуправления по поводу реализации принадлежащего ему права или законного интереса, не связанного с его нарушением. Заявления обычно содержат просьбы об удовлетворении нужд и потребностей людей (об улучшении жилищных условий, предоставлении налоговых льгот и т.д.).

Жалоба - обращение гражданина в органы местного самоуправления по поводу восстановления его прав или законных интересов, нарушенных действиями (бездействием) органов местного самоуправления, должностных лиц местного самоуправления, юридических или физических лиц ².

Следует подчеркнуть, что институт обращений по самой сути всегда воздействует на деятельность органов государственной власти, в силу чего верно обоснование той части ученых, которые считают институт обращений формой, средством оказания воздействия на решения и функционирование государственных органов и органов местного самоуправления. Таким образом, посредством обращений граждане и их объединения воздействуют на разрешение общественно значимых вопросов органами государственной и местной власти ³.

Право на обращение имеют не только граждане Российской Федерации, но и иностранные граждане, лица без гражданства, общественные организации, например учреждения, организации, предприятия и их должностные лица в целях защиты своих прав и интересов, прав и интересов своих членов.

Граждане имеют право направлять как индивидуальные, так и коллективные обращения. Такие обращения уместны в тех случаях, когда затрагиваются права и законные интересы группы людей.

¹ Ст. 4 ФЗ «О порядке рассмотрений обращений граждан российской Федерации» от 02.05.2006 г. № 59-ФЗ.

² Бабун Р. В. Организация местного самоуправления : учеб. пособ. М. : КНОРУС, 2008.

³ Румянцева В. Г., Им В. В., Озерскис А. П. Альтернатива судебной защиты прав, свобод и законных интересов личности – институт обращений граждан в органы государственной и местной власти // Информационно-правовая система КонсультантПлюс – комментарии законодательства.

Существуют две формы обращения – устные и письменные. Устные обращения обычно используются в случаях, когда излагаемые факты очевидны, не требуют дополнительной проверки и по существу обращения должностным лицом может быть дан оперативный ответ, нередко также в устной форме. В иных случаях более правильным является использование письменных обращений.

Устные и письменные обращения можно направить на рассмотрение в следующие органы государственной власти, должностным лицам:

- губернатор края;
- вице-губернатор края;
- руководители и специалисты структурных подразделений аппарата губернатора и правительства края;
- первые заместители и заместители председателя правительства края;
- министры края;
- председатель Законодательной думы Хабаровского края, его заместители;
- председатели постоянных комитетов, их заместители;
- депутаты Законодательной думы Хабаровского края;
- органы прокуратуры и суда;
- уполномоченный по правам человека в Хабаровском крае;
- мэр г. Хабаровска, вице-мэр и заместители мэра города;
- комитеты по управлению округами администрации города к председателям комитетов по управлению округами, другие структурные подразделения администрации города к руководителям этих структурных подразделений администрации города.

Федеральный закон устанавливает, что письменное обращение, поступившее в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу в соответствии с их компетенцией, рассматривается в течение 30 дней со дня регистрации письменного обращения.

Обеспечены регистрация и учет рассмотрения обращений граждан следующими способами:

- 1) письмо;
- 2) личное обращение;
- 3) электронное обращение через Интернет. Обеспечен контроль за рассмотрением обращений граждан, поиск любого обращения по заданным параметрам ¹.

Электронное обращение через Интернет можно отправить по следующим адресам:

¹ <http://www.adm.khv.ru/invest2.nsf/pages/ru/sectors/pass05.htm>

– www.adm.khv.ru. Раздел «Обращения граждан», в котором, заполнив форму, можно отправить письмо в службу губернатора и правительства края по работе с обращениями граждан;

- www.nasheveche.ru. Его цель – открытый диалог народа с властью, доведение информации, подача заявлений, жалоб ответственным лицам;

4) с помощью телефакса по номерам: 74 – 78 – 53 и 32 – 87 – 56 ¹.

Обращения подаются гражданами в те органы местного самоуправления или тем должностным лицам, к непосредственному ведению которых относится разрешение данного вопроса. Если поставленные в обращении гражданина вопросы не относятся к ведению получившего их органа или должностного лица, то последние не позднее чем в семидневный срок направляют их по принадлежности, письменно извещая об этом автора обращения. При этом обращения граждан не могут направляться на рассмотрение тем должностным лицам, действия (бездействие) которых обжалуются.

Обращение гражданина считается разрешенным, если рассмотрены все поставленные в нем вопросы, по ним даны исчерпывающие ответы и приняты необходимые меры, соответствующие действующему законодательству. Рассмотрение обращений граждан осуществляется бесплатно.

Централизованное делопроизводство по обращениям граждан осуществляет аппарат губернатора и правительства края.

Таким образом, обращения граждан выступают важным средством осуществления и охраны прав личности, укрепления связи органов государственной власти и местного самоуправления с населением. Обращения граждан являются, с одной стороны, существенным источником информации, необходимой для решения вопросов государственного и общественного строительства, с другой – одной из важнейших форм и гарантий участия граждан в управлении делами общества и государства.

Статистические данные о количественной и качественной структуре обращений граждан в органы государственной власти (на примере Законодательной думы Хабаровского края)

За 9 месяцев 2008 г. к депутатам Законодательной думы обратилось с жалобами и заявлениями 3 303 человека, что на 10 % больше, чем за этот же период прошлого года (Приложение Б).

Социальный состав обратившихся остается неизменным. Это, прежде всего, пенсионеры, служащие, рабочие, студенты, военнослужащие, предприниматели, безработные (рисунок 1).

¹ MoiGorod.ru <http://www.moigorod.ru>

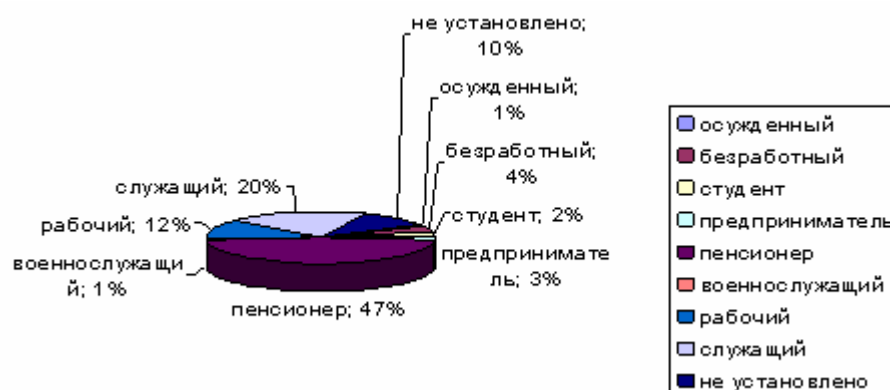


Рисунок 1 – Социальный состав обратившихся граждан

Тематика вопросов, поднимаемая гражданами, разнообразна и касается всех сфер деятельности, однако по-прежнему каждое третье обращение избирателей (1 082, или 33 %) затрагивает проблемы жилищно-коммунального хозяйства.

Анализ обращений показывает увеличение на 33 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года количества вопросов социального характера (2008 г. – 576, 2007 г. - 383). Вопросы социальной направленности решаются исходя из сложившейся ситуации.

На 8 % снизилось количество обращений по вопросам здравоохранения: в 2008 г. обратилось 265 (8 %) избирателей, в 2007 г. – 287 (10 %).

Не менее важными для жителей края остаются проблемы промышленности, транспорта, связи, их количество увеличилось на 32 %.

В два раза увеличилось количество обращений по вопросам работы органов местного самоуправления, что свидетельствует о недостаточной разъяснительной работе исполнительных органов власти (Приложение В).

Проблемы и трудности, возникающие у органов государственной власти в работе с обращениями

Сегодня проблема работы с обращениями граждан стоит очень остро. Вопросов и трудностей в этой сфере очень много. Принятие Федерального закона от 2 мая 2006 г. «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации», безусловно, является серьезным шагом по укреплению правовых основ российской государственности, направленных на совершенствование внесудебных форм защиты конституционных прав и законных интересов личности.

Поэтому существует необходимость активизировать работу в этом направлении, чтобы максимально реализовать тот огромный потенциал, который заложен в институте обращений граждан ¹.

До сих пор остаются неразрешенными такие вопросы: кто может выступать субъектом института обращений; каков объем сущности и содержания института обращений; что собой должен представлять данный правовой институт. Вовсе отсутствует в Федеральном законе № 59-ФЗ подробное описание сущности правовой регламентации механизма обеспечения реализации права на коллективные обращения граждан. Также в Законе не раскрыто понятие «коллективное обращение», не указан порядок его подачи и рассмотрения. Понятие «коллективное обращение» раскрывается в ряде законодательных актов субъектов Российской Федерации.

Исходя из изложенного можно сделать вывод о том, что и для коллективного обращения действуют требования, предъявляемые к обращениям граждан.

Что касается практического аспекта, то работа с обращениями граждан анализируется только по итогам года, что, во-первых, не позволяет оперативно выявить категории граждан, которые особо нуждаются в правовой и социальной защите, а во-вторых, своевременно увидеть проблему, волнующую не только одного конкретного жителя, и принять соответствующие меры.

Кроме того, работа с обращениями затрудняется тем, что зачастую в обращении содержатся вопросы, решение которых не входит в компетенцию данного государственного органа, органа местного самоуправления или должностного лица. Следовательно, требуется дополнительное время (7 дней со дня регистрации) для пересылки обращения в орган, компетентный решать данный вопрос, с уведомлением гражданина, направившего обращение, о переадресации обращения, что приводит к увеличению срока рассмотрения обращений граждан. В этой связи несложные проблемы перерастают в повторные длительные жалобы.

Также обращения граждан часто составляются без соблюдения установленных форм и требований, отсутствуют последовательность, логика изложения.

Наметилась негативная тенденция пропуска сроков представления ответов по запросам уполномоченного по правам человека в Хабаровском крае. Согласно краевому закону, орган или должностное лицо, получившее обращение уполномоченного, обязаны рассмотреть его в месячный срок и направить письменный ответ о результатах его рассмотрения и принятых мерах. Ответы

¹ Румянцев А. В. Особенности внесудебной защиты конституционного права граждан на обращения в Российской Федерации // www.mosgu.ru/nauchnaya/publications/abstract/Rumjantsev_AV

приходят либо с пропуском установленного краевым законом срока, а в единичных случаях ответы не поступают вообще.

К сожалению, действенного рычага воздействия на должностных лиц, нарушающих краевой закон, уполномоченный не имеет, приходится ограничиваться письмами о неисполнении краевого закона, обращениями к вышестоящему руководству.

Указанные проблемы появились не только в силу недостаточного теоретического изучения правовой природы конституционного права граждан на обращения в органы публичной власти, но и в силу наличия сложившегося у властей убеждения в том, что это они являются вершителями судеб народа, а не зависят полностью от него.

Выработанные рекомендации

В целях устранения указанных недостатков выработаны следующие рекомендации и предложения:

1. Внести дополнения в Кодекс Хабаровского края об административных правонарушениях в части установления административной ответственности в отношении должностных лиц и лиц, выполняющих управленческие функции в коммерческих организациях, за непредоставление или несвоевременное предоставление ответов на запросы и законные требования должностных лиц и органов государственной власти РФ, органов власти субъектов РФ, а также органов местного самоуправления. Такие меры позволят повысить эффективность работу с обращениями граждан, создадут условия для неукоснительного исполнения Закона Хабаровского края «Об уполномоченном по правам человека в Хабаровском крае»¹.

2. Разработать органами власти субъектов РФ рекомендаций гражданам при составлении и подаче обращений в государственные органы. Эти рекомендации должны помочь четко и по возможности грамотно с юридической точки зрения формулировать гражданам свой запрос, что позволит избежать шаблонных ответов и существенно сократить время ответа. Также рекомендации должны содержать информацию с наименованиями организаций, имеющих право рассматривать обращения граждан, с указанием их компетенции, к которой непосредственно относятся поставленные в обращении вопросы. Граждане должны быть информированы о необходимости строго соблюдать требования, предъявляемые к письменному обращению, иначе в предоставлении ответа может быть отказано по формальным основаниям, так как анонимные (без личной подписи авторов, а также содержащие ложные, вымышленные фамилии и адреса) письма, заявления и жалобы не рассматриваются, а поданные с нарушением названных требований возвращаются с

¹ <http://www.pravo.khv.ru/>

необходимыми разъяснениями. Недопустимы также и нецензурные либо оскорбительные выражения, угрозы в адрес должностного лица или членов его семьи.

Письменные обращения желательно отправлять заказным письмом с уведомлением, что позволит не только узнать, был ли доставлен запрос, но и доказать (например, при «случайной» утере), что обращение действительно имело место.

Предложенные меры будут способствовать скорейшему и более объективному разрешению обращений граждан, а также упростят и облегчат работу с обращениями органам государственной власти.

В заключение можно сделать вывод о том, что обращения граждан в органы власти выступают своего рода индикатором, обозначая наиболее значимые для общества проблемы. Анализируя количественную и качественную структуру обращений, можно выявить «прорехи» в действующем законодательстве, узнать, какие общественные отношения слабо регулируются, определить качество исполнения должностными органами, организациями своих обязанностей и в целом уровень соблюдения законности и правопорядка в обществе, уровень правовой культуры населения. Это позволяет своевременно реагировать и принимать правовые и (или) законодательные решения органами государственной власти, защищая, таким образом, права и законные интересы граждан. Следовательно, обращения граждан в органы власти – это инструмент воздействия на принятие решений государственной властью, органом местного самоуправления, то есть реализации права непосредственного участия в управлении государством.

Список литературы:

1. О порядке рассмотрения обращений граждан в Российской Федерации :ФЗ от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 19. Ст. 2060.
2. Бабун, Р. В. Организация местного самоуправления : учеб. пособ. – М. : КНОРУС, 2008.
3. Румянцева, В. Г., Им, В. В., Озерскис, А. П. Альтернатива судебной защиты прав, свобод и законных интересов личности – институт обращений граждан в органы государственной и местной власти // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс – комментарии законодательства».
4. Иванов, О. В. Осуществление гражданами права на информацию при направлении обращений в государственные органы // Информационно-справочная система «КонсультантПлюс – комментарии законодательства».
5. Румянцев, А. В. Особенности внесудебной защиты конституционного права граждан на обращения в Российской Федерации. http://www.mosgu.ru/nauchnaya/publications/abstract/Rumjantsev_AV

**Блок-схема
поступления и рассмотрения обращения гражданина**



Информация о рассмотрении обращений граждан, поступивших в Думу за 9 месяцев 2008 года

	Поступило обращений						Результат рассмотрения			
	всего	В том числе на округе, в муниципальном районе	На личном приеме		Письменных		Решено положительно	Даны разъяснения по обращению	Отказа по существу вопроса	Количество дел на рассмотрении
			Всего на личном приеме	В том числе через приемную граждан	Всего письменных	В том числе через приемную граждан				
	3303	2893	2461	119	842	291	1224	1883	82	114
%	100	89	75	3	25	8	38	59	3	4

	Информация о рассмотрении обращений граждан по характеру вопросов																			
	Разъяснения и совершенствование законодательства	Промышленности, строительства и связи	Труда и заработной платы	Агропромышленного комплекса	Государства, общества, политики	Науки, культуры, информации	Образования	Торговли	Жилья и жилищно-коммунальных проблем	Социального обеспечения и социальной защиты	Финансовых	Здравоохранения	Военной службы	Суда, прокуратуры, юстиции, адвокатуры, арбитража и нотариата	Работы с обращениями граждан	Экологии, природопользования и МЧС	Работы органов внутренних дел	Экономической реформы, создания рыночной инфраструктуры	Работы органов местного самоуправления	Другие
Всего	158	189	149	66	54	31	94	41	1082	576	77	265	18	101	17	21	40	23	133	168
%	5	6	5	2	2	1	3	1	33	17	2	8	-	3	-	-	1	1	4	6

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Костылева С.А.

К ВОПРОСУ ОБ АНТРОПОЛОГИИ ПРАВА

С термином «право» сталкивается в повседневной жизни любой человек и может употреблять его в самых разнообразных смысловых оттенках и значениях. Право – это сложное и многоаспектное явление в жизни общества, поэтому его изучением занимаются многие науки. Одной из юридических дисциплин, предметом изучения которой является право, является юридическая антропология.

Юридическая антропология – наука о человеке как социальном существе в его правовых проявлениях, измерениях, характеристиках. Она изучает правовые формы общественной жизни людей от древности до наших дней.

В предметную область данной дисциплины входят правовые системы и в целом весь комплекс правовых форм и явлений, которые складываются в различных сообществах, у разных этносов (народов, наций), в разные эпохи и в разных регионах мира. В поле исследовательского внимания и интереса этой юридической науки, таким образом, находится все правовое многообразие и богатство человечества (и составляющих его этнических групп, народов, наций) в его становлении и развитии, в его реальном социально-историческом бытии [14].

В системе юридических наук юридическая антропология (в ее развитом виде в качестве научной и учебной дисциплины) занимает свое особое и самостоятельное место в ряду таких общенаучных юридических дисциплин, как теория права и государства, социология права, история права, юридическая политология и др.

Особая актуальность юриди́ко-антропологических исследований (включающих в себя изучение и сравнительный анализ правовых систем различных этносов и обществ) обусловлена, помимо познавательной стороны дела, радикальной переоценкой ценностей, ориентацией на стандарты и ценности мирового сообщества народов, новыми позициями постсоветской России как суверенного и демократического государства в современном быстро изменяющемся мире по отношению к этносам, составляющим ее население. Существенный вклад в науку юридическая антропология может внести и в плане более глубокого изучения и лучшего понимания правовых аспектов межэтнических и межгосударственных отношений, специфики складывающихся правовых форм организации жизни различных обществ современной Российской Федерации [15].

Актуальность представленной работы, а также возможность ее практического применения состоят в том, что в наш век – век модернизации – большинство этносов забывает свое наследие, а малые этносы зачастую поглощаются более крупными, и в результате теряется культура народа, в том числе его правовые обычаи и традиции. В связи с этим, частью законотворческого процесса в области национальных отношений в России стала разработка специфических законодательных актов, устанавливающих юридические гарантии возрождения, сохранения и развития коренных малочисленных народов России, защищающих их права и законные интересы на основе традиций и обычаев.

Изучение обычного права в условиях, когда государство признает возможность его действия в рамках современного законодательства, только начинается. Основой данной работы стало изучение правового комплекса обычаев и традиций коренного малочисленного народа Крайнего Севера – эвенков, проживающих на территории Амурской области.

По данным статистического управления Амурской области на октябрь 2008 г., на территории области проживают 1 300 эвенков. Самым большим местом компактного проживания эвенков является село Усть-Нюкжа: здесь проживает 373 эвенка (общее население – 585 человек).

Целью данной работы является анализ комплекса правовых обычаев, существовавших среди эвенкийского населения в XVII – XX вв., а также традиций, используемых амурскими эвенками в наше время.

Прошло первое десятилетие жизни России в условиях новой Конституции, а значит, и нового права. Для коренных малочисленных народов Севера этот период ознаменовался поистине революционными преобразованиями. Конституция РФ гарантирует права коренным народам Севера в «соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права» (ст. 69).

Одним из важнейших принципов международного права в отношении таких народов является роль обычаев и обычного права. В Конвенции № 169 МОТ сказано: «При применении к соответствующим народам национальных законов должным образом учитываются их обычаи или обычное право. Указанные народы имеют право сохранять собственные обычаи и институты, если они не противоречат основным правам, определенным национальной правовой системой, и международно-признанным правам человека» (ст. 8).

Российские законодатели (хотя данная Конвенция не ратифицирована Российской Федерацией), руководствуясь принципиальными соображениями, гарантировали это право и коренным малочисленным народам Севера. Обычаи и традиции входят в правовую систему страны, что создает новые возможности для защиты прав этих народов и для развития теории и практики правового плюрализма в России.

К настоящему времени приняты три специальных федеральных закона, регулирующих жизнь коренных малочисленных народов Севера: «О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации» (1999 г.), «Об общих принципах организации общин коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока» (2000 г.), «О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока» (2001 г.). Все они содержат указания на необходимость учета традиций и обычаев этих народов.

В комментарии к закону «О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации» указывается, что в нем конкретизируются нормы, закрепленные в ст. 46 Конституции Российской Федерации, в соответствии с которыми каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод. Это право является особенно актуальным для коренных народов, так как их свободное существование в современном мире затруднено, ввиду разницы принципов и методов природопользования, мировоззрения, организации семейной жизни и часто самих основ существования и хозяйствования. В комментарии к закону подчеркивается: «В судебной практике значение традиций и обычаев как оснований для оценки юридических фактов практически общепризнанно, однако трудность состоит в том, что нередко судьи недостаточно осведомлены о традициях и обычаях участников судебного процесса. Это имеет особенно большое значение в тех случаях, когда речь идет об обычаях и традициях малочисленных народов, которые не общепризнаны и не закреплены в письменных источниках».

Какие же традиции и обычаи могут использоваться в суде? Здесь возникают серьёзные трудности. Ни суды, ни сами коренные народы не представляют сегодня, как и какие обычаи и традиции они могут применять.

У нас есть письменное право, в том числе и о коренных народах Севера, значит, в отношении обычаев должен быть найден другой метод. Возможно, это путь развития самоуправления этих народов и создания «свода правил», по которым могут регулироваться отношения на основании обычаев, записи «принципов обычного права коренных народов». Причем нужно иметь в виду, что большинство отношений, возникающих внутри аборигенного сообщества могут разрешаться по обычаям, которые не противоречат другим правовым нормам, а в некоторых случаях и дополняют их. Тем не менее опубликованный свод таких принципов может существенно облегчить работу судов, рассматривающих дела аборигенов. Эту работу могут выполнить только квалифицированные юристы и антропологи вместе со знатоками культуры аборигенов. Начать ее можно было бы в рамках каких-то ограниченных сообществ, так как жизнь на Севере очень разнообразна, а уже потом создать такие «принципы» для всего Севера. Понятие «обычай», получившее общественную санкцию в определенном обществе, – это норма, известная и обязательная для всех. Но она должна быть характерна для какого-то достаточно локального сообщества, такого, где все знают друг друга. Обычное право имеет синкретический характер: нормы поведения и регулирования отношений к природе, ресурсам, внутри сообщества сочетают в себе и религиозные, и моральные нормы [12]. Такое право у эвенков, представителей коренных малочисленных народов Крайнего Севера, называется «одё».

Эвенкийское слово «одё» переводится как «запрет», «оберег», «табу». Но оно же имеет и более общий смысл: система запретов, регламентирующая поведение человека в обществе и его отношения с окружающей средой. Не имея письменности, эвенки закрепили эти нормативные правила в полуфольклорную форму – краткие изречения, подобные пословицам, но отличающиеся от них тем, что советами в пословицах человек может пользоваться по своему усмотрению, выполнение же запретов Одё для эвенка обязательно. Эвенкийские пословицы – это художественный фольклорный жанр, тогда как Одё — руководство к повседневному поведению, нормы жизни [7].

Эвенки всегда высоко ценили достоинство человека, и всякое покушение на его честь рассматривалось как проступок, достойный всеобщего осуждения. Тяжким преступлением против общества считали убийство, обман, воровство и другие акты, совершенные из корыстных побуждений. Наиболее тяжким преступлением считалось воровство, «когда бесчестие преступника за подобное преступление

распространяется в сознании эвенков на всю его семью и даже на ближайших его предков». Воровство считалось настолько серьёзным преступлением, что наказание за это нарушение преследовало человека всю жизнь. Именно моральная оценка действий человека, нарушившего норму, являлась главной в наказании, и часто оно было более суровым, чем судебное решение.

В промысловой этике существуют Одё, которые следует отнести к нормам нравственности человека: запрещено надругательство над зверем и его останками, нельзя причинять страдания животным, разорять гнезда птиц и даже ругать зверя словами. Бытует и поныне охотничий запрет: нельзя стрелять в спящее животное.

Промысловая этика и свод Одё передавались из поколения в поколение, почитались и соблюдались. Причиной межродовых и племенных столкновений могло быть нарушение правил охоты и несоблюдение Одё. К примеру, одним из основных Одё было правило: «Нельзя убивать больше того, что необходимо тебе».

В Одё нашли отражение нравственные стороны взаимоотношений человека и животного. Выходя на первую осеннюю охоту и добыв зверя, охотник полностью раздавал мясо сородичам и не брал себе ни кусочка. Считалось, что «дающий охотник» и «дающий род» всегда будет иметь охотничью удачу. Голову лося и оленя как одну из важных частей животного никогда не ели в одиночку, приглашали всех членов семей, кочевавших вместе. Есть в одиночку либо одной семьей голову лося и оленя считалось Одё [7].

Есть у эвенков места особого почитания и уважения – источники. Нельзя сорить, шуметь возле источника, нельзя стирать в источнике. Таким образом, прослеживается традиция сберегания источников — аршанов, обычай, ведущий начало от предков — обычай бережного отношения к природе, вплоть до запрета убивать лебедя, орла, змею, лису и других животных [6]. Кроме священных животных, существуют священные деревья, их ни в коем случае нельзя рубить. «Рубить кедр нельзя. И где на деревьях тряпочки, мы молимся, кругом ходим – его трогать не надо» — говорят эвенки. Эвенки верят, что у любого места существует «эжин» — хозяин местности. Это подсознательно отражается в поведении человека. Охотясь, ловя рыбу или просто идя по лесу, человек ощущает незримое присутствие кого-то, чувствует, что он пришелец в гостях у хозяина. Это способствует тому, что человек не нарушает заведенный порядок, равновесие в природе.

Множество Одё было направлено на самосохранение и продолжение человеческого рода. Они являлись правилами жизни для мужчин, женщин, детей, семьи, рода. К примеру, близкие должны были неукоснительно следить, чтобы роженица выполняла следующие Одё: не ела несвежую пищу (если поест такую – сгорит от жара и умрет); не поднимала тяжелые

вещи, не носила дрова, воду; за месяц до родов роженице нельзя было выделывать шкуры, шить. Подобные запреты сохраняли здоровье роженицы и будущего ребенка.

Кроме Одё, у эвенков существовал и существует неписанный свод узаконенных традиций, регламентирующий социальные, семейные и межродовые отношения. Он касался и отношений человека с окружающим миром. Они обозначаются словом «иты» («итин»), имеющим значения «режим», «закон», «устав». По представлениям эвенков, Иты как законный порядок и традиции жизни эвенкам дало небо Буга [7]. По фольклорной версии, их оставил как заветы бог-творец Сэвэки, сотворивший Среднюю землю, человека и животных [1].

Это заповеди общечеловеческого содержания, по которым следует жить эвенку. Иты составляют общий свод положений и подобны библейским: не убий, люби ближнего своего и т.д. Эвенки считали, что небо Буга есть родитель и воспитатель человека. В этнографических работах Г.М. Василевич, А.Ф. Анисимова, А.И. Мазина имеются сведения о божестве Буга. Представления эвенков о Буга и многих других явлениях никогда не были законсервированными, они развивались, упорядочивались и ныне живут в сознании людей, ведущих традиционный образ жизни [11].

Слово «Буга» имеет основные значения: «мир», «вселенная», «небо», «бог дух». От неба Буга зависит вся жизнь человека: оно и законные обычаи для эвенков установило, оно и следит за нравственностью человека.

Эвенки считают, что небо Буга следит за поведением человека, все поступки человека должны быть угодны небу Буга, он ничего не должен делать против воли неба Буга. Если кто-то делает что-то не так, как положено, его обычно останавливают выражением: «Против неба Буга делаешь! Грех!». Радости и несчастья даются человеку небом Буга, в зависимости от его поведения: «Небо Буга, если пожелает, – добра даст и плохое пошлет на твою плохость». Небо Буга посылает наказание человеку, если он этого заслужил: «Буга проклянет!» [7].

Особый интерес для антропологических исследований представляют родовые отношения эвенков. В XVII в., согласно русским источникам, у эвенков отмечено около 360 отцовских родов (тэгэ). В среднем род насчитывал до 100 человек, связанных единством происхождения, общим культом огня [16].

Во главе рода стоял либо авторитетный старейшина-вождь, либо лучший охотник-воин из молодых (сонинг), либо шаман, либо кузнец (тавин), либо просто богатый оленевод. Имелось небольшое количество домашних рабов из военнопленных. В особо важных случаях, например при межродовых конфликтах, собирали совет старейшин (сухлен).

В XVII – XIX вв. эвенкийские роды делились на патриархальные группы по 15 – 150 человек, состоявшие из семей, связанных близким родством. Зимой во время пушного промысла они разбивались на отдельные семьи или группы [18].

В номенклатуре родства эвенков сохранились некоторые элементы классификационной системы родства. Например, группу сородичей эвенки называли «ака», своих детей, племянников по линии братьев, а также внуков – «хутэ» (мои); старших и младших братьев отца – «аки», старших и младших сестер отца и младших сестер матери, которые по возрасту старше говорящего, и жен своих – «эки»; своих младших братьев и сестер, сестер отца и матери, и жен ака, если они моложе его, – «неку» [17].

В XIX в. у эвенков преобладала малая семья, от 2 до 14 человек, а в богатых семьях практиковалось многоженство (до 5 жен). За жену вносили калым, – тори, который был трех видов: первый – выплата за невесту определенного количества оленей, денег или других ценностей; второй – обмен девушками; третий – отработка за невесту в семье жены от одного года до трех лет. Калым брался или натурой, или натурой и деньгами в переводе их на оленей. У амурских эвенков калым составлял 1 – 20 оленей. Обычно большой калым уплачивался в течение нескольких лет. Значительная часть калыма, особенно оленей, поступала в распоряжение молодоженов, а остальное доставалось их родственникам [4].

Обмен невестами был менее распространен и чаще всего практиковался у бедных эвенков. При отсутствии средств на выплату калыма и невозможности произвести обмен девушками жених поступал в работники к отцу невесты на определенный срок. У бедных семей калым обычно не превышал приданого невесты. Умыкание (похищение) или увоз жены «даром» встречалось весьма редко. При этом исключались нормальные отношения между тестем и зятем. Хотя почти до конца XVIII в. взаимные захваты женщин, детей или оленей были обыкновенной картиной [8].

Обычно к родителям невесты отправляли свата, дав ему узду и посох из кедра или березы на верхних концах которого привязывали лоскутки новой материи (салама) как олицетворение нитей жизни. Саламу уносят на небо духи-птицы, чтобы вручить божеству Бугу. Узда же символизировала увод женщины в чужой род. Чтобы у родителей жениха не было при разговоре личной заинтересованности, сватать всегда должен был человек из другого рода [11]. По преданиям, описанным Г.М. Василевичем, сваты, подходя к стойбищу, пускали специальную маленькую свистящую стрелу (сэлэ), по форме напоминающую клюв ястреба, как бы сообщавшую, что люди идут с мирными целями [8]. Придя в дом невесты, сват втыкал посох в пол, и на него вешал узду.

Если отец не хотел отдавать свою дочь замуж, он сразу же выносил посох с уздой из чума. Если предложение привлекало главу семьи, он советовался с матерью, сородичами. Но чаще всего молодые уже видели друг друга или сговаривались до сватовства, и это намного облегчало принятие решения. Вскоре сват приезжал вторично, и разговор возобновлялся. Иногда отец выгонял его из чума, и переговоры затягивались на год-два или вовсе прекращались. Но бывали случаи, когда родители, соблазненные калымом, выдавали дочь против ее воли.

В семье существовало своеобразное разделение труда между женщинами и мужчинами. Промысел был делом мужчины, обработкой же добычи занимались женщины [13]. Ю. В. Бромлей в своей работе писал: «Женские упражнения, сверх варения пищи, смотрения за детьми и так далее, состоят в сушении рыбы, выделывании кож, шитье одеяния, крашения и сему подобном» [5]. Кроме того, при перекочевках женщина помогала пригонять оленей, выучила домашний скarb, а также сопровождала караван – аргиш и принимала участие в охоте [13].

Труд женщины был тяжелым, а отношение к ней – пренебрежительным. Она не имела права участвовать в беседе мужчин, и тем более советовать или высказывать свое мнение. К ее голосу не прислушивались и взрослые сыновья. Лучшая пища подавалась мужчине. Унизительными для женщины были поверья, по которым она считалась нечистой и потому не должна была дотрагиваться рукам и до промысловой добычи и оружия мужа [3].

Существовал также обычай левирата — наследования младшим братом вдовы старшего. Характерны были обычаи кровной мести, гостеприимства, взаимопомощи, в том числе обычай равного распределения крупной мясной добычи между всеми членами стойбища – нимат. Тот, кто получал добычу, назывался нимак.

Каждый эвенк знал свою родословную, всегда оказывал предпочтение своему сородичу. Особым почетом и уважением в семье пользовались старики. При входе в чум пожилого человека все должны были приветствовать его стоя и предложить ему сесть на малу [18].

Одна из главных особенностей суда эвенков состояла в примирительной направленности. «Суд у них – это отнюдь не способ наказания человека, совершившего какое-либо правонарушение, а способ улаживания конфликтов, и важнейшая функция суда заключалась в заглаживании обиды» [9]. Обвиняемому давалась полная возможность доказать свою невиновность, для чего использовалась присяга на медвежьей лапе.

Наряду с традиционным судом, а в современных условиях чаще вместо него, существуют иные способы разрешения конфликтов в обществе. Этой цели служат правовые обычаи, которые закрепляют определенные правила поведения, и механизмы передачи их последующим поколениям [10]. К таким нормам относятся прежде всего обычаи регулирования семейных отношений, гостевания, промысловой деятельности. Именно потенциал толерантности правовой культуры коренных народов Севера является совершенно невостребованным в современном обществе. Поэтому особенно важно использовать обычаи примирения и различные приемы ведения переговоров как альтернативу судебного разрешения конфликта. А в случае невозможности достижения соглашения обращаться в суд. Кстати, таким образом можно способствовать созданию благоприятного общественного мнения вокруг судебного процесса [9].

Эвенки, издавна населявшие бескрайние просторы Северного Приамурья, вели кочевой образ жизни, что позволяло им рационально, без ущерба для природы осваивать биологические ресурсы этих территорий. Кочевки к сезонным оленьим пастбищам и богатым охотничьим и рыбным угодьям совершались в определенное время по строго установленным маршрутам в границах территории, которой род или семья владели наследственно, на основе естественного права [3].

Эвенк никогда не выделял себя из природы как что-то уникальное и особое. Воспринимая мир единым и целостным, он ставил человека в один ряд со всем, что создано природой, а по понятиям эвенков, порождено и воспитано Буга [2]. Такое восприятие мира и мироустройства в свое время было отнесено к первобытности мышления. Считавшееся ранее в цивилизованном мире «примитивным и анимистическим», в настоящее время оно воспринимается по-иному: меняется оценка материальной и духовной культуры народов Крайнего Севера.

Эвенкам свойственна не первобытность, а первородность мышления и мировосприятия, заключающая в себе рациональные и единственно правильные подходы к законам жизни и вытекающим из них традициям. Человек и сам есть окружающая среда. Из принципа единства мира, неотделимости человека от природы вытекал и другой важный момент миропонимания эвенка: миру изначально присуща гармония. Мир устроен не нами, и человек не может безнаказанно менять и переделывать его по своему желанию и усмотрению. Поэтому-то и воспитывалось у человека с раннего возраста уважение ко всему живому, отношение к каждой букашке и былинке как к самому себе. Поэтому в традиционном мировосприятии эвенков вся природа жива, а все предметы, воспринимаемые нами как неживые, для

эвенки обладают силой мусун — живой силой, силой энергии. Г.М. Василевич назвала это силой движения [8].

У амурских автохтонов исторически сформировалась специфическая, по-своему высокая охотохозяйственная культура, которая ярко проявилась в стройной системе раздельного пользования угодьями, бережном отношении к охотничьим животным и в самоограничении потребления природных ресурсов. Эта система не истощала природу, а предоставляла ей возможность вечного существования в гармонии с человеком. В использовании территории у отдельных родов, стойбищ и семейств имелись в собственности охотничьи и рыболовные угодья и олени пастбища, обычно примыкающие к определенным участкам речных бассейнов. Земля для эвенков имеет не коммерческую, а социальную ценность [4].

В нормах обычного права, регламентирующих отношение представителей коренных народов к земле, проявляется одна из основополагающих черт их мировоззрения – большая ответственность, когда люди рассматривают своё право на родовые угодья или иные выделенные им территории, в первую очередь как свою обязанность по отношению к этой земле. Земля не может принадлежать человеку, по мнению эвенков. Он может только следить за ней, поэтому концепция «отторжения земель под промышленное освоение» ими не воспринимается. «Истощится земля, начнут олени исчезать, стало быть, и сами люди станут исчезать», – говорят эвенки [12].

Земельный кодекс Российской Федерации соответствует существующей практике и потребностям коренных народов Севера в вопросе прав пользования и наследования земель. На сегодняшний день норма обычного права, которая регулирует защиту исконной среды обитания, традиционного образа жизни вошла в правовую систему государства [12].

Нормы обычного права эвенков носят запретительный характер. Эта черта является наиболее соответствующей их образу жизни, где нет излишней регламентации, но есть запреты, а всё остальное разрешено. Но это черта является наиболее правовой и на основе этого правовые обычаи могут войти в правовую систему государства. Законы должны создавать условия для того, чтобы сохранить и развивать традиционный образ жизни, язык и культуру коренных малочисленных народов, а народы должны иметь возможность использовать обычаи традиции для защиты своих прав. Включение обычаев и традиций коренных народов в канву законодательства может способствовать не только созданию правовой системы, чувствительной к их образу жизни, но и будет способствовать применению норм обычного права в сегодняшней и завтрашней жизни этих народов, тем более что они в значительной степени соответствуют экологическому законодательству, принятому нашим

государством, направленному на защиту и сохранение окружающей среды. Необходима кропотливая работа по фиксированию обычаев и традиций этих народов, ведь от её успехов будет зависеть само существование коренных народов в современном мире.

Список литературы:

1. Анисимов, А. Ф. Космологические представления народов Севера. – М. – Л. : Изд-во Акад. наук СССР, 1959.
2. Анисимов, А. Ф. Религия эвенков в историко-генетическом изучении и проблемы происхождения первобытных верований. – М. –Л. : Изд-во Акад. наук СССР, 1958.
3. Баранов, А. В., Болотин, Д. П., Малиновский, Ю. В. История Амурской области, – Благовещенск : Изд-во БГПУ, 2005.
4. Бердник, С. В., История Амурской области. – Благовещенск : Амурский гос. ун-т, 2005.
5. Бромлей, Ю. В. Очерки теории этноса. – М. : Изд-во Акад. наук СССР, 1983.
6. Бромлей, Ю. В. Современные проблемы этнографии. – М. : Наука, 1981.
7. Варламова, Г. И. Мировоззрение эвенков : отражение в фольклоре. – Новосибирск : Наука, 2004.
8. Василевич, Г. М. Эвенки : историко-этнографические очерки (XVIII – н. XX вв.). – Л. : Наука, 1969.
9. Зибарев, В. А. Юстиция у малых народов Севера (XVII – XIX вв.). – Томск : Изд-во Томского ун-та, 1990.
10. Зибарев, В. А. Большая судьба малых народов. – Новосибирск : Зап.-Сиб. кн. изд-во, 1972.
11. Мазин, А. И. Традиционные верования и обряды эвенков-орочонов. – Новосибирск : Наука, 1992.
12. Новикова, Н. Обычаи в законе // Мир коренных народов. Живая Арктика. 2002. № 9 – 10. С. 45 – 49.
13. Карлов, В. В. Эвенки в XVII – начале XX вв. (хозяйство и социальная структура). – М. : МГУ, 1982.
14. Ковлер, А. И. Антропология права. – М. : Норма, 2002.
15. Рулан, Н. Юридическая антропология. – М. : Норма, 2000.
16. Туголуков, В. А. История и культура эвенков. – СПб. : Наука, 1997.
17. Туголуков, В. А. Развитие малых народов в современных условиях. – М. : Наука, 1964.
18. Шестак, И. БАМ – лучшая дорога нашей жизни. – Благовещенск, 2004.
19. Шубин, А. С. Краткий очерк этнической истории эвенков Забайкалья. – Улан-Удэ : Бегич, 2001.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Леонович Т.С., Шелковников А.А.

ЭВТАНАЗИЯ КАК ИНСТИТУТ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

Проблема эвтаназии является очень сложной и многоплановой. Медики, юристы и другие люди различных профессиональных групп спорят о том, что есть эвтаназия и нужно ли добиваться её легализации. Сегодня Нидерланды остаются единственной страной, где эвтаназия широко практикуется во всех её формах. Также на законодательном уровне эвтаназия закреплена в таких странах, как Бельгия, США (штат Орегон), Швейцария, Франция.

Мы видим, что практика зарубежных стран не так далека от нашего видения этой проблемы. В большинстве европейских стран она существует неформально: её применяют, но боятся говорить о ней в открытую (имеется в виду пассивная эвтаназия).

В этимологическом смысле термин «эвтаназия» составлен из двух элементов греческого происхождения: *eu* (хороший, положительный, благой) и *thanatos* (исходно – собственное имя бога смерти в пантеоне образов древнегреческой мифологии; впоследствии – обозначение смерти)¹. Коротко выражаясь, эвтаназия – это быстрая и лёгкая смерть. На сегодняшний день существует несколько классификаций эвтаназии.

Наиболее известная – это выделение активной и пассивной форм эвтаназии. *Активная эвтаназия* – это целенаправленные, преднамеренные действия, ускоряющие смерть больного, например введение фармакологических средств, вызывающих летальный эффект. *Пассивная эвтаназия* – это отказ медиков от мер, способствующих продлению жизни больного, то есть неоказание помощи, пассивное санкционирование

¹ Макарова Е. Убийство из сострадания // ЭЖ-Юрист. 2008. № 32.

умирания. Иногда активную эвтаназию называют «методом наполненного шприца», а пассивную – «методом отложенного шприца»¹.

Из всего вышесказанного мы хотели бы предложить *своё* определение эвтаназии, которое бы легло в основу всех наших дальнейших рассуждений.

Эвтаназия – это законодательно урегулированное деяние группы высококвалифицированных врачей, совершённое на основе свободного волеизъявления субъекта права эвтаназии, направленное на его безболезненное умерщвление.

Как известно, каждая правовая дефиниция характеризуется определённой долей условности. Чтобы максимально устранить из неё все неясные моменты, мы попытаемся дать соответствующее толкование.

Первым важным моментом в определении эвтаназии является словосочетание «законодательно урегулированное». Таким образом, мы устанавливаем, что эвтаназия должна проводиться только в исключительных случаях и только на основании специального нормативного правового акта и с соблюдением условий, зафиксированных в нем. Любое отклонение от процедуры и условий, сформулированных в этом акте, является нарушением права на эвтаназию и должно наказываться по закону. В зависимости от последствий, порождаемых таким нарушением, виновный может быть наказан нормами уголовного законодательства.

Второй момент, на который следует обратить внимание, – это то, что эвтаназия есть деяние группы высококвалифицированных врачей. Как известно, деяние может выражаться в форме действия либо бездействия. Действие либо бездействие следует рассматривать как активный и пассивный виды эвтаназии соответственно. Подробнее эти виды мы рассмотрим ниже. Что касается «группы высококвалифицированных врачей», то мы убеждены, что участвовать в эвтаназии должны врачи, обладающие профессиональным стажем не менее 10 лет, в возрасте от 35 лет, численность которых должна составлять не менее четырёх человек.

Далее, изучая это определение, мы приходим к выводу о том, что следует дать ещё две дополнительных дефиниции: «право эвтаназии» и «субъект права эвтаназии».

Право эвтаназии – это установленное законом право специального субъекта в определённых условиях совершить волеизъявление на проведение процедуры эвтаназии.

Под «определёнными условиями» в данном случае понимаются следующие требования:

а) неизлечимость заболевания субъекта права эвтаназии подкреплена достоверными объективными исследованиями и не вызывает сомнений у группы врачей, хорошо знакомых с научным состоянием данной проблемы;

¹ Рыбин А. В. Эвтаназия. Медицина. Культура. Челябинск, 2006.

б) субъект права эвтаназии не просто неизлечим: он страдает от более, дыхательных, диспетических или иных расстройств, которые невозможно устранить без постоянного выключения сознания;

в) субъект права эвтаназии не просто неизлечим и страдает от физических мучений – он неизбежно умрёт в ближайшие 6 месяцев, и нет никакой надежды, что за это короткое время в медицине появятся средства, излечивающие данную болезнь.

Субъект права эвтаназии – это лицо, болезнь которого соответствует специальным требованиям, достигшее 18 лет, признанное вменяемым и находящееся на стационарном лечении не менее 1 месяца.

Рассмотрим подробнее данное определение. Под «специальными требованиями» понимаются требования, приведённые при характеристике понятия «право эвтаназии». Что касается возраста, то мы считаем вполне обоснованным использование возраста достижения полной дееспособности, так как именно в таком возрасте лицо способно в полной мере оценить всю полноту ответственности, порождаемой принятием соответствующего решения. Вменяемость должна специально удостоверяться путём проведения психолого-психиатрической экспертизы врачами психиатром и психологом до исполнения процедуры эвтаназии.

При характеристике понятия эвтаназии нерассмотренным остался ещё один значимый момент. Эвтаназия должна осуществляться на основании **свободного волеизъявления**. Именно от этого исходного пункта мы и должны отталкиваться при создании соответствующей нормы права. Волеизъявление должно быть свободным, и общество должно максимально тщательно защитить тяжелобольных людей от любого воздействия на их волю. Законодатель должен создать такой правовой механизм, который бы максимально точно соответствовал приведённому выше тезису. Полагаем, что элементом такого механизма могла бы стать деятельность прокуратуры по проведению проверки по факту просьбы больного о проведении процедуры эвтаназии.

Сформулировав данные определения, мы предлагаем рассмотреть эвтаназию как институт гражданского права путём внесения поправок в уже существующую нормативно-правовую базу РФ, а также создав новую для закрепления данного института.

Изменения, которые следует внести в уже существующее законодательство РФ:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Ч. 2 от 22.12.1995 г.)

Мы полагаем, что осуществление права на эвтаназию должно иметь не только законодательную, но и договорную основу.

Поэтому мы считаем необходимым ввести в разд. IV ч. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации следующий вид договора с соответствующими изменениями:

Договор безвозмездного оказания медицинских услуг – процедуры эвтаназии

По договору безвозмездного оказания медицинских услуг – процедуры эвтаназии, заказчик (субъект права эвтаназии) поручает исполнителю (лечащему врачу) совершить над собой процедуру эвтаназии.

Право выбора формы законной эвтаназии принадлежит субъекту права эвтаназии (заказчику).

1. Условия возникновения законной эвтаназии.

Лицо, изъявляющее просьбу на законную эвтаназию должно быть надлежащим субъектом права эвтаназии.

Субъект права эвтаназии – это лицо, болезнь которого соответствует специальным требованиям, достигшее 18 лет, признанное вменяемым, и находящееся на стационарном лечении не менее 1 месяца.

Специальные требования к болезни субъекта права эвтаназии ¹:

а) неизлечимость заболевания субъекта права эвтаназии достаточно очевидна и подкреплена достоверными объективными исследованиями больного в течение стационарного лечения не менее 1 месяца;

б) субъект права эвтаназии не просто неизлечим: он страдает от болей, дыхательных, диспептических или иных расстройств, которые невозможно устранить без постоянного выключения сознания;

в) субъект права эвтаназии не просто неизлечим и страдает от физических мучений – он неизбежно умрёт в ближайшие 6 месяцев, и нет никакой надежды, что за это короткое время в медицине появятся средства, излечивающие данную болезнь.

Лицо, находящееся на стационарном лечении может в устной форме направить просьбу своему лечащему врачу, в которой изъясит желание на проведение процедуры законной эвтаназии.

Лечащий врач обязан разъяснить больному все аспекты принятия такого решения. Кроме того, врач проверяет, существуют ли *реальные* условия возникновения законной эвтаназии. Если хотя бы одного из условий нет, врач оставляет просьбу без дальнейшего исполнения, а больной получает право опротестовать такое решение в судебном порядке. Если все условия присутствуют, и больной продолжает настаивать на своём решении, то просьба оформляется письменно, подписывается лечащим врачом, а затем отправляется в федеральный орган исполнительной власти РФ в области

¹ Полагаем, что специальные требования к болезни субъекта права эвтаназии должны быть установлены специальным нормативным правовым актом федерального органа исполнительной власти РФ в области здравоохранения.

здравоохранения. Лечащий врач обязан проинформировать близких родственников о решении больного на проведение процедуры эвтаназии.

2. Процедура проведения законной эвтаназии устанавливается федеральным органом исполнительной власти РФ в области здравоохранения.

3. Права и обязанности сторон.

Исполнитель обязуется в соответствии с поручением заказчика осуществлять поиск путей, средств и способов медицинского характера, соответствующих выбранному виду эвтаназии, направленных на её исполнение, исполнить процедуру эвтаназии в соответствии с нормативным правовым актом федерального органа исполнительной власти РФ в области здравоохранения.

Исполнитель должен быть в любое время готовым остановить процедуру эвтаназии в том случае, если это реально возможно, и провести реанимационные мероприятия, выполнить иные обязанности, предусмотренные действующим законодательством РФ.

Заказчик вправе в любое время отказаться от проведения процедуры эвтаназии, потребовать при проведении процедуры эвтаназии присутствия родственников и юриста.

Стороны в договоре могут предусмотреть другие права и обязанности.

4. Существенным условием договора является срок исполнения обязанности исполнителем.

5. Договор должен быть подписан сторонами в присутствии врачей психиатра и психолога. Договор подлежит нотариальному удостоверению.

6. Обязательство считается исполненным в момент завершения процедуры эвтаназии исполнителем.

2. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22.07.1993 г.

В ст. 33 мы предлагаем внести следующее дополнение: *«В случаях, когда отказ больного от лечения может повлечь смерть последнего, медицинский персонал должен разъяснить больному все аспекты права на эвтаназию. Если все условия законной эвтаназии могут быть соблюдены, просьба должна быть удовлетворена».*

Кроме того, из ст. 33 следует исключить фразу о том, что «законный представитель имеет право отказаться от медицинского вмешательства или потребовать его прекращения», так как это противоречит свободному волеизъявлению самого больного.

Статью 45 следует заменить статьёй *«Разрешение эвтаназии»* со следующим содержанием: *«Медицинскому персоналу разрешается осуществление эвтаназии – удовлетворение просьбы больного об ускорении его смерти какими-либо действиями*

или средствами, в том числе прекращением искусственных мер по поддержанию жизни в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Право на эвтаназию реализуется на основе договора, заключённого между больным и медицинским учреждением при условии соблюдения установленных законодательством Российской Федерации условий эвтаназии.

Лицо, которое сознательно побуждает больного к эвтаназии, несет уголовную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации».

Из ст. 60 исключить фразу «никогда не прибегать к осуществлению эвтаназии» и заменить фразу «проявлять высочайшее уважение к жизни человека», на **«проявлять высочайшее уважение к жизни и смерти человека»¹.**

3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г.

В гл. 8 Общей части мы предлагаем ввести дополнительную статью следующего содержания:

«Не является преступлением причинение смерти лицу, вследствие выполнения над ним процедуры законной эвтаназии».

4. Федеральный закон о прокуратуре РФ от 17.01.1992 г.

Внести ряд изменений, связанных с обязанностью прокурора проводить проверку по факту просьбы больного о проведении процедуры эвтаназии.

5. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате от 11.02.1993 г.

Внести ряд изменений, связанных с обязанностью нотариуса удостоверить договор об оказании медицинских услуг – процедуры эвтаназии.

6. Закон Российской Федерации о психиатрической помощи и гарантиях при её осуществлении от 02.07.1992 г.

Внести ряд изменений, связанных с проведением психолого-психиатрической экспертизы при подготовке к проведению процедуры эвтаназии.

7. Принять Инструкцию о проведении медицинских мероприятий, связанных с осуществлением процедуры эвтаназии федерального органа исполнительной власти РФ в области здравоохранения, в которую были бы включены следующие положения.

Федеральный орган исполнительной власти РФ в области здравоохранения обязан рассмотреть просьбу больного в течение одного месяца, после чего отправляет комиссию из четырёх высококвалифицированных врачей на место прохождения лечения больного, отправившего просьбу. В комиссию обязательно должны быть

¹ О внесении изменения в статью 60 Основ законодательства РФ об охране здоровья граждан : ФЗ от 20.12.1999 г. № 214-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1999. № 51. Ст. 6289.

включены два врача, практикующих в данной области и хорошо знакомых с научным состоянием данной проблемы, а также психиатр и психолог.

В инструкции должны быть положения, определяющие:

- состав врачей, осуществляющий медицинские мероприятия для определения диагноза больного и его психического состояния;
- требования к врачам, входящим в состав комиссии;
- порядок проведения медицинского обследования;
- основания для вынесения заключения комиссией врачей;
- другие положения.

Комиссия обязана провести весь комплекс необходимых медицинских мероприятий, направленных:

- на точную установку диагноза и подтверждение специальных условий болезни;
- на установление вменяемости больного путём психолого-психиатрической экспертизы;
- сделать об этом соответствующее письменное заключение. Если комиссия не удовлетворила просьбу больного, в силу отсутствия реального существования всех условий законной эвтаназии, то больной может направить протест в федеральный орган исполнительной власти РФ в области здравоохранения и потребовать повторного проведения медицинских мероприятий комиссией с другим составом врачей.

Если комиссия сочла возможным провести законную эвтаназию, об этом сообщается больному, и предоставляются ещё одни сутки на обдумывание. По истечении суток, если больной не изменил решение, заключается договор. Договор подписывается больным, врачом, психиатром и психологом.

Описанная нами процедура подготовки к эвтаназии, а также её непосредственного исполнения применима как для активной, так и для пассивной форм эвтаназии.

Федеральный орган исполнительной власти РФ в области здравоохранения обязан уведомить о поступившей просьбе и принятом им решении о создании комиссии врачей прокуратуру субъекта РФ, на территории которого проживает больной. Прокуратура должна провести проверку по факту просьбы больного о проведении процедуры эвтаназии с целью выяснения добровольности его желания, соблюдения и защиты его прав, порядка совершения всех необходимых действий в соответствии с законом.

8. Кроме того, мы считаем необходимым привести в соответствие всю нормативную правовую базу, которая затрагивает сферу регулирования данной проблемы.

Подводя итог нашей работе, хочется сказать следующее.

Проблема эвтаназии многогранна и сложна, кроме того, является дискуссионной и остаётся неурегулированной на законодательном уровне в нашей стране до сих пор.

Содержание своей работы мы не сводим к категоричному и одностороннему субъективному решению данной проблемы, так как признаём, что российское общество ещё не готово для принятия столь сложного правоотношения. Должно пройти ещё очень много времени для того, чтобы ситуация стала меняться. Нельзя забывать о том, что мы живём в прогрессивной и быстро развивающейся демократической стране, и, следовательно, рано или поздно встанет вопрос о позитивном урегулировании эвтаназии на законодательном уровне. К этому моменту будет необходима сложившаяся система научных взглядов на эту проблему. Ценность своей работы мы видим именно в том, что попытались сформулировать тот базис, который мог бы лечь в основу будущих нормативных правовых актов в данной сфере.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ДОГОВОР

безвозмездного оказания медицинских услуг – процедуры эвтаназии

Г. _____

«__» _____ Г.

_____ (Ф.И.О. больного), именуем___ в дальнейшем «Заказчик», с одной стороны, и _____ (название медицинского учреждения), именуем___ в дальнейшем «Исполнитель», в лице _____ (Ф.И.О. врача), действующ___ на основании _____ (доверенность от медицинского учреждения врачу), с другой стороны, вместе именуемые «стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Заказчик поручает Исполнителю, а Исполнитель обязуется оказать следующие услуги: _____ (название вида эвтаназии и характеристика способа её применения).

1.2. Обязательство считается выполненным в момент завершения процедуры эвтаназии Исполнителем.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Исполнитель обязуется:

2.1.1. В соответствии с поручением Заказчика осуществлять поиск путей, средств и способов медицинского характера, соответствующих выбранному виду эвтаназии, направленных на её исполнение.

2.1.2. Уведомить родственников Заказчика о желании Заказчика совершить процедуру эвтаназии.

2.1.3. Удостовериться в точности и окончательности решения Заказчика в отношении проведения над ним процедуры эвтаназии.

2.1.4. В любое время быть готовым остановить процедуру эвтаназии, в том случае, если это реально возможно.

2.1.5. Выполнять иные обязанности, предусмотренные действующим законодательством РФ.

2.2. Заказчик вправе:

2.2.1. В любое время отказаться от проведения процедуры эвтаназии.

2.2.2. Потребовать при проведении процедуры эвтаназии присутствия родственников и юриста.

2.3. Заказчик обязуется:

2.3.1. Максимально точно выразить свою волю по поводу проведения над ним процедуры законной эвтаназии.

2.4. Оплата всех расходов Исполнителя по выполнению настоящего Договора осуществляется за счет средств федерального органа исполнительной власти Российской Федерации в области здравоохранения.

3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

3.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

4. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

4.1. Все споры и разногласия между сторонами, возникающие в период действия настоящего Договора, разрешаются сторонами путем переговоров.

4.2. В случае неурегулирования споров и разногласий путем переговоров спор подлежит разрешению в соответствии с законодательством РФ.

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА. ИЗМЕНЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

5.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания.

5.2. Время и дата исполнения договора Исполнителем _____.

5.3. Настоящий Договор может быть изменен по письменному соглашению сторон, а также в других случаях, предусмотренных законодательством и настоящим Договором.

5.4. Настоящий договор может быть прекращен согласно волеизъявлению Заказчика.

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

6.1. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

6.2. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

6.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

7. АДРЕСА И ДРУГИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Заказчик: _____

Исполнитель: _____

ПОДПИСИ СТОРОН:

Заказчик:

Исполнитель:

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Аверина В.О.

**ЗАЩИТА ПРАВ АВТОРОВ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Актуальность данной статьи состоит в том, что в современном мире экономический рост обеспечивается внедрением новых технологий и знаний. Данная работа представляет собой попытку предложить подход к проблеме определения правовой природы общественных отношений, которые возникают в связи с созданием и использованием прав авторов на результаты интеллектуальной деятельности. Целью исследования является анализ отношений, которые складываются при создании и использовании результатов интеллектуальной деятельности, а также выявление проблем и предложение решения по обеспечению соответствующего правового института.

Авторское право на произведение науки, литературы и искусства возникает в силу факта его создания. Охраняемым авторским правом признается произведение, оригинальный интеллектуальный продукт автора, причем требования оригинальности к содержанию или идее произведения не предъявляются. Если доказательства иного отсутствуют, автором произведения считается лицо, указанное в качестве автора на оригинале или экземпляре произведения. В это же время такой подход к возникновению авторских прав часто порождает споры о том, кто и когда действительно создал произведение. На практике, в свою очередь, это приводит к встречному вопросу: подлежит ли результат интеллектуальной деятельности правовой охране как произведение? В таком случае лица, чьи права нарушены, обращаются за их защитой в арбитражные, третейские суды, а также в суды общей юрисдикции.

Проблема состоит в спорах об авторстве на результаты интеллектуальной собственности и их охраноспособности результата. В таких случаях особую роль имеют доказательства, подтверждающие, что в определенный момент времени и конкретным автором создано произведение. Самым распространенным доказательством является свидетельство о регистрации произведения (например, программы для ЭВМ). На практике не исключена ситуация, когда в интересах реального правообладателя может быть представлено доказательство того, что спорное «произведение» создано ранее и другим автором или вообще не является объектом авторского права (например, не является результатом интеллектуальной деятельности, сгенерировано техническими средствами, является производным программным продуктом). С принятием Федерального закона «О техническом регулировании» появился новый вид подтверждений соответствия - оценка соответствия, осуществляемая в форме сертификации. По правилам системы сертификации проверяется соответствие признакам новизны, оригинальности, объективной формы существования, устанавливается, является ли данное произведение служебным или заказным и т.д. Предусмотрено депонирование и обнародование сертификатов соответствия, страхование рисков интеллектуальной собственности, разрешение споров третейским судом. При этом сертификат соответствия будет являться едва ли не единственным доказательством, позволяющим суду получить ответы на поставленные вопросы.

В заключение данной статьи я сделаю следующий вывод: защита интеллектуальной собственности с помощью авторского права, безусловно, является наиболее универсальной формой защиты только потому, что авторское право защищает созданное произведение целиком – с его содержанием и формой изложения. Но для полной защиты прав авторов на результаты интеллектуальной собственности необходимо усовершенствование законодательства в данном правовом институте и, главным образом, урегулирование на законодательном уровне такого проблемного вопроса: как максимально защитить свои права автора на результаты интеллектуальной собственности, а также решить проблему возможности предоставления какого-либо документа, который бы подтверждал, что в определенный момент в результате творчества одного или нескольких лиц было создано абсолютно новое и оригинальное произведение и что указанное лицо является автором этого произведения и имеет право осуществлять предоставленные законом права.

Итак, моё предложение для решения данной проблемы – это введение учебных программ для специалистов, а также подготовительных курсов для создателей

интеллектуальной собственности. Необходимо сделать легкодоступным получение знаний или информации по данной проблеме при помощи СМИ, например выпуск специальных газет, телепередач, создание специальных сайтов для всех возрастных групп, а особенно для молодёжи, которая, благодаря этим возможностям, научится владеть своим интеллектуальным продуктом как собственностью и с уважением отнесется к чужой собственности. Сказанное выше подчеркивает важность правовой охраны интеллектуальной собственности и необходимости усвоения всех аспектов курса интеллектуальной собственности.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Дущенко В.А., Иванова Н.В., Передня Е.В.

ФИНАНСОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:
РЕФОРМИРОВАНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА
«О РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ»

Непрерывная эволюция экономических отношений диктует новые направления развития. С каждым днем существующие институты совершенствуются и выходят на новый уровень. Рыночная экономика требует становления современных моделей взаимодействия экономических субъектов, а этот процесс невозможен без правового регулирования экономической сферы со стороны государства.

Финансовые рынки в России находятся на стадии формирования. И именно на этой стадии им необходима поддержка государства, так как лишь только при надлежащей поддержке они смогут активно конкурировать с уже сложившимися финансовыми системами.

Задача развития рынка ценных бумаг всегда стояла в центре внимания Правительства Российской Федерации как одна из приоритетных в комплексе мер государственной экономической политики. С 2006 г. развитие рынка ценных бумаг и деятельность ФСФР России осуществляется в рамках Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на 2006 – 2008 гг., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации № 793-р от 1 июня 2006 года. С принятием Стратегии были сформулированы среднесрочные рамки модернизации институтов и инструментов российского финансового рынка в условиях нарастания процессов глобализации мировой финансовой системы, роста интернационализации рынков

ценных бумаг, трансграничных инвестиционных сделок и усиления конкуренции крупнейших мировых финансовых центров.

В настоящее время уровень развития российского рынка ценных бумаг, позволяет сделать вывод о наличии возможностей качественного повышения конкурентоспособности российского рынка ценных бумаг и формирования на его основе самостоятельного мирового финансового центра.

Известно, что ни одно развитое государство не может адекватно строить свои экономические отношения без сформировавшейся системы перераспределения капитала, коей и является рынок ценных бумаг. Известно также, что Россия претендует на место среди развитых государств. Таким образом, функционирование российской экономики будет затруднено без зрелого рынка ценных бумаг.

Проведенный анализ выявил множество неточностей в законодательстве о рынке ценных бумаг, поэтому в настоящее время, когда становление финансового центра в России стало целью № 1 в финансовой сфере, мы считаем необходимым тщательное реформирование данного законодательства.

Предлагаемые изменения смогут стимулировать более продуктивную работу в финансовой сфере, более эффективное перераспределение инвестиций между отраслями экономики, следовательно, повысят общую конкурентоспособность российских финансовых рынков на международной арене.

Предлагаемые изменения охватывают следующие направления:

1. Изменение структуры Федерального закона, внесение в него дополнительных разделов, касающихся регулирования рынка производных финансовых инструментов, регулирования деятельности иностранных эмитентов на российском рынке ценных бумаг.
2. Внесение изменений в существующий текст Федерального закона с целью устранения противоречий и неточностей, затрудняющих применение Федерального закона.
3. Дополнение понятийного аппарата Федерального закона.

Мы считаем, что вносимые изменения смогут упростить порядок применения финансового законодательства, увеличить количество участников рынка ценных бумаг, увеличить объем торгов, проводимых на фондовых биржах. Ведь именно четкое регулирование со стороны законодательства приведет Россию к становлению международного финансового центра.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кадыров Э.И.

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ И ПРИЗНАКАХ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

В настоящее время можно говорить о некоторых результатах действия в России норм Гражданского кодекса, регламентирующих правовой режим недвижимого имущества. Рыночные преобразования, стихийно ворвавшиеся в российскую экономику, потребовали от российского законодателя создания системы норм, регламентирующих отношения по включению в гражданский оборот недвижимых объектов – земельных участков, предприятий, жилых и нежилых помещений, зданий и сооружений. Такая нормативная база была создана в необыкновенно короткие сроки. Однако если на первом этапе основная задача законодателя состояла в основном в создании норм, обеспечивающих законный переход недвижимых вещей из публичной собственности в частную, сейчас же в результате сформировавшегося рынка недвижимости перед законодателем иная цель – обеспечить охрану и защиту прав собственников недвижимости. Среди ученых-цивилистов продолжается дискуссия о понятии и признаках недвижимого имущества, путях совершенствования правового регулирования отношений, связанных с недвижимостью.

Определение недвижимости, закрепленное в ст. 130 ГК РФ, подвергается критике по различным основаниям. Анализ юридической литературы позволил выявить различные суждения относительно изменения легального определения недвижимости. Известно, что Гражданский кодекс отождествляет такие термины, как «недвижимость», «недвижимые вещи» и «недвижимое имущество». Цивилисты не соглашались с таким положением, объясняя это тем, что это неравнозначные понятия. Так, Н.В. Дяковская считает, что

недвижимое имущество включает в свое содержание как недвижимые вещи, так и имущественные права¹. Действительно, такая точка зрения должна иметь право на существование тем более, что в зарубежных правовых системах понятие недвижимого имущества толкуется очень широко, и под ним понимают как материальные объекты, так и права на них. Например, сервитуты и иски, которые своим предметом имеют возвращение недвижимого имущества, по французскому законодательству отнесены к недвижимости. Полагаю, что в нашей правовой системе такое невозможно, поскольку у нас отсутствует концепция бестелесного имущества, и объектом права собственности могут быть только материальные объекты. Что касается включения в понятие «имущество» имущественных прав, то следует сказать, что применительно к недвижимому имуществу такие права могут включаться в состав недвижимости, но в совокупности с другими вещами. Так, ст. 132 ГК РФ определяет предприятие как имущественный комплекс, в состав которого входят различные категории имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги. Таким образом, определение недвижимости, данное в ст. 130 ГК РФ, более соответствует понятию недвижимой вещи, а в ст. 132 – понятию недвижимого имущества.

Подвергается критике такой признак недвижимости, как «невозможность перемещения объекта без несоразмерного ущерба вещи»². Действительно, современные технологии в некоторых случаях позволяют перемещать леса, насаждения, здания, сооружения без причинения существенного ущерба их назначению. Более того, при определенных условиях эта группа объектов может быть трансформирована в движимое имущество³. Однако, несмотря на это, как правило, объекты, укрепляемые в землю фундаментом, имеют прочную связь с землей и ставятся на нее на длительное время. Перемещение таких объектов является исключением из общего правила. И такое закрепление понятия недвижимости в статье Гражданского кодекса – прием юридической техники. Так, в своем постановлении от 12 октября 1999 г. № 2061/99⁴, Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ признал недвижимой вещью промышленный холодильник, поскольку данные предприятия технической инвентаризации, отраженные в техническом паспорте на холодильник, свидетельствуют

¹ Диаковская Н. В. Правовое регулирование прав на недвижимое имущество и сделок с ним : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2003. С. 8 – 12.

² См. : Сыроедов Н. А. Регистрация прав на землю и другое недвижимое имущество // Государство и право. 1998. № 8. С. 90 – 92.

³ Скворцов О. Ю. Понятие недвижимости в гражданском праве // Правоведение. 2002. № 4. С. 131 – 141.

⁴ Вестник ВАС РФ. 2000. № 1.

о том, что холодильник относится к недвижимому имуществу как стационарное сооружение, смонтированное на специально возведенном для него фундаменте, к нему подведены стационарные коммуникации по электро- и водоснабжению, и оно является строением первой группы капитальности.

В число признаков недвижимости предлагается ввести такой признак, как юридическая связь объекта с землей, согласно которому признавать недвижимостью следует только те строения, земля под которыми находится у владельца на праве собственности. Строения, построенные на чужой земле, нужно признать движимой вещью. В современных российских условиях включение такого признака повлечет крайне негативные последствия, поскольку многие собственники строений в отношении земельного участка, расположенного под строением, имеют право аренды. В этой связи большинство объектов недвижимости одновременно перестанет быть таковым¹.

Представляется несовершенным и открытый перечень недвижимости, так как ст. 130 ГК РФ установила, что недвижимыми могут быть признаны вещи, которые имеют прочную связь с землей и перемещение которых невозможно без причинения ущерба их назначению. Таким образом, согласно данному определению, любые индивидуально-определенные объекты, будь то садовая скамейка, забор, колодец, будка, хозяйственные постройки, должны быть зарегистрированы как недвижимость, в силу прочной их связи с землей. Относительно таких вещей необходимо дать следующее толкование. Если вещь предназначена для обслуживания другой вещи, как, например, элементы благоустройства жилого дома или садовая скамейка в парке, то они являются соответственно принадлежностью парка или товарищества собственников жилья, и в то же время будут составляющей сложной вещи – домовладения или иного имущественного комплекса. Кроме того, необходимо иметь в виду и то, что регистрации подлежат наиболее социально значимые дорогостоящие вещи.

Необходимо также законодательно закрепить более широкое понятие имущественного комплекса. В настоящее время под ним понимают предприятия и общее имущество многоквартирного дома. Между тем под признаки имущественного комплекса подпадают находящиеся в хозяйственном ведении и оперативном управлении предприятий и учреждений домовладения, производственно-технологические комплексы (например, газопромышленный комплекс России).

¹ См. подроб. : Емелькина И. А. Значение «юридической и фактической связи строения с землей» при определении признаков недвижимости // Хозяйство и право. 2004. № 7. С. 18 – 22.

В юридической литературе предлагается закрепить в качестве главной вещи земельный участок, а строения признать его принадлежностью¹. Полагаю, что эта теория удобна на стадии учета объекта недвижимости, поскольку действительно при кадастровом учете необходимо сформировать кадастровый план и зарегистрировать участок, а далее уже создать технический план строения сооружения. При совершении сделок со строениями земельный участок и находящийся на ней искусственно созданный объект должны представлять собой единую сложную вещь, а не главную вещь и принадлежность. Ведь если земля будет признана главной вещью, а строение принадлежностью, то при продаже индивидуального жилого дома в договоре должна быть указана в качестве объекта продажи главная вещь, то есть земельный участок, а потом уже указать, что строение следует судьбе главной вещи. Такое положение противоречит как имеющимся уже традициям, а также нормам второй части ГК РФ, поскольку наш законодатель закрепляет самостоятельные договоры об отчуждении объектов недвижимости, в том числе жилых и нежилых помещений. Однако если продается сельскохозяйственный земельный участок с расположенными на нем постройками, то земля будет главной вещью. Таким образом, конструкция «главная вещь и принадлежность» подходит не ко всем объектам недвижимости. Представляется интересным зарубежный опыт регистрации прав на недвижимость, который располагает таким понятием, как «необходимый интерес». Так, по законодательству Франции в городской жилой недвижимости строение признается главной вещью, а земля принадлежностью, так как объектом интереса является жилой дом. В городской коммерческой недвижимости главной вещью признается земля, поскольку ее использование приносит доход или прибыль (именно от месторасположения земельного участка зачастую зависит прибыль организации), следовательно, земля признается объектом интереса и является главной вещью. Кроме того, сельскохозяйственные земли также во всех случаях признаются главными вещами, а строения – их принадлежностью².

Таким образом, определение недвижимого имущества, закрепленное в ст. 130 ГК РФ, в основном представляется соответствующим социально-экономическим и политическим условиям, имеющимся в нашей стране, учитывает сложившиеся в России традиции правового регулирования недвижимости. Однако законодателю в перечень объектов недвижимости следует включить имущественный комплекс.

¹ Земельная недвижимость как правовая категория // Правовые вопросы недвижимости. 2003. № 1. С. 43.

² Киселев С. В. Земля и строения как единый объект недвижимости (на примере европейских стран) // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2001. № 1.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Киракосян Л.Ш.

**О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА
ОБ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И НАКАЗАНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ**

Преступность несовершеннолетних вызывает обоснованную тревогу, учитывая ее неблагоприятную динамику и структуру, а также тесную связь со взрослой преступностью в нашей стране.

Рассматривая под этим углом зрения нормы УК РФ, влияющие на ответственность несовершеннолетних, можно отметить наличие в них определенных пробелов и противоречий.

Прежде всего, нечетко определен круг преступлений, за которые наступает уголовная ответственность в несовершеннолетнем возрасте (ч. 1 и 2 ст. 20 УК). Конечно, положение, сформулированное в ч. 1 ст. 20 УК, о том, что уголовной ответственности подлежит лицо, достигшее ко времени совершения преступления 16-летнего возраста, удобно с точки зрения экономии законодательного материала и правоприменения. Но не всегда нужна и излишняя простота. Так, УК РФ известны нормы, предусматривающие ответственность только по достижении совершеннолетия (например, указанные в ст. 134, 150, ч. 2 ст. 157 УК). В действительности этих норм гораздо больше. Например, трудно представить себе ситуацию совершения несовершеннолетним лицом таких преступлений, как незаконная банковская деятельность (ст. 172 УК); злоупотребления при эмиссии ценных бумаг (ст. 185 УК); фиктивное банкротство (ст. 197 УК); получение взятки (ст. 290 УК).

По моим подсчетам, УК РФ содержит около 120 норм, предусматривающих ответственность за преступления, которые могут совершаться только совершеннолетними лицами. Представляется, что в УК РФ должен быть перечень преступлений, ответственность за совершение которых наступает с 18 лет. Это будет полезно для определения направлений уголовной политики, правильной квалификации преступлений, конструирования уголовно-правовых санкций и дифференциации ответственности и наказания.

Вместе с тем законодатель должен проявлять гибкость и в определении перечня преступлений, совершение которых влечет ответственность с 14 лет. Например, нелегко объяснить смысл установления уголовной ответственности за вандализм (ст. 214 УК). Конструкция данной уголовно-правовой нормы такова, что рассматриваемое преступление сложно отграничить от хулиганства (ст. 213 УК), умышленного уничтожения или повреждения имущества (ст. 167 УК). Кроме того, за сходное по степени общественной опасности с вандализмом хулиганство, сопровождающееся уничтожением или повреждением чужого имущества (ч. 1 ст. 213 УК), уголовная ответственность наступает с 16 лет. Думается, с названными в ст. 214 УК формами вандализма вполне можно бороться при помощи уголовно-правовых норм, предусмотренных ст. 167 и 213 УК.

По действующему уголовному законодательству с 14 лет наступает ответственность за ряд преступлений против общественной безопасности и здоровья населения, в частности хищение либо вымогательство оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств (ст. 226 УК), а также аналогичные действия в отношении наркотических средств или психотропных веществ (ст. 229 УК). Однако с 16 лет предусмотрена ответственность за хищение либо вымогательство ядерных материалов или радиоактивных веществ (ст. 221 УК). По своим признакам названное преступление мало чем отличается от перечисленных выше специальных видов хищения или вымогательства, например, предусмотренных ст. 226 УК. К тому же современный подросток 14 – 15 лет, постоянно получая информацию через СМИ и другие каналы о разрушительных свойствах ядерного оружия, радиоактивного излучения, вполне способен по своему уровню развития оценить пагубность подобных действий. Возможные же отрицательные последствия названного деяния настолько велики, что в целях их предупреждения законодателю стоит подумать об установлении уголовной ответственности за его совершение с 14 лет.

Целесообразность такого решения обуславливается и проблемой борьбы с терроризмом, в орбиту которого активно вовлекаются подростки (пример тому –

созданные радикальными исламскими организациями подразделения несовершеннолетних шахидов).

Вопрос о возрасте уголовной ответственности за указанные выше преступления связан и с проблемой согласования общих и специальных норм, предусматривающих ответственность за хищение. Так, согласно ст. 226 и 229 УК, за хищение оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств, а также наркотических средств или психотропных веществ ответственность наступает с 14 лет, независимо от форм хищения. Получается, если 14-летний подросток, например, путем мошенничества завладевает огнестрельным оружием или наркотическим средством, то он должен привлекаться к уголовной ответственности по ст. 226 или 229 УК. Но если это лицо совершит подобное в отношении чужого имущества, то в соответствии со ст. 20 УК уголовная ответственность исключается. Легко заметить несправедливость подобного решения, которую трудно обосновать ссылкой на специфику предмета хищения. Более правильно, если бы за хищение специальных предметов (ст. 221, 226 и 229 УК) уголовная ответственность наступала с 14 лет только при совершении их путем кражи, грабежа и разбоя, а завладение ими в форме мошенничества, присвоения или растраты - с 16 лет.

Вопросы вызывает и применение ч. 3 ст. 20 УК, раскрывающей понятие возрастной невменяемости. Согласно ее положениям, несовершеннолетний, достигший возраста, установленного УК РФ, но, вследствие отставания в психическом развитии, не связанного с психическим расстройством, во время совершения общественно опасного деяния не мог в полной мере осознавать фактический характер и общественную опасность своих действий (бездействия) либо руководить ими, не подлежит уголовной ответственности. Однако насколько правомерно говорить в этом случае пусть и о возрастной, но невменяемости, раз законодатель использует для характеристики ее юридического (психологического) критерия такую терминологию, как «не мог в полной мере осознавать фактический характер и общественную опасность своих действий (бездействия) либо руководить ими»? Ведь при аналогичном юридическом критерии несовершеннолетний, совершивший преступление в силу психического расстройства, признается вменяемым и подлежит уголовной ответственности, согласно ст. 22 УК. Очевидно, что причины возникновения такого дефекта сознания и воли в случаях, предусмотренных ч. 3 ст. 20 и ст. 22 УК, в принципе, равнозначны. Но тогда на каком основании в одном случае несовершеннолетний вообще не подлежит уголовной ответственности, а в другом должен нести ее тяготы? Не логичнее ли было бы понятие возрастной невменяемости привести в соответствие с общим понятием невменяемости (ст. 21 УК), то есть юридические критерии у них должны совпадать?

Полагаю, если в ч. 3 ст. 20 УК РФ заменить слова «не мог в полной мере осознавать» на словосочетание «не мог осознавать», подобное противоречие будет устранено.

При ознакомлении с системой наказаний, назначаемых несовершеннолетним, обращает на себя внимание то, что суд имеет ограниченные возможности выбора. Как известно, сейчас такие наказания, как арест и обязательные работы, не применяются, поэтому об эффективности данных видов наказаний в отношении несовершеннолетних следует говорить лишь гипотетически. Но очевидны трудности, с которыми придется столкнуться при организации их исполнения. Так, неясно, о каких видах обязательных работ пойдет речь (уборка территорий предприятий, общественных мест, строительство дорог и т. п.). А главное – какой интерес может вызвать привлечение к их выполнению работ несовершеннолетних осужденных у хозяйствующих субъектов при условии необходимости ежемесячного перечисления в соответствующий бюджет финансовых средств за проделанный труд? Пока его нет. Следовательно, при организации подобных работ предпочтение будет отдаваться взрослым лицам.

Более перспективным видом наказания для несовершеннолетних представляется арест (ч. 5 ст. 88 УК), призванный составить «конкуренцию» лишению свободы. Расчет делается на своеобразную «шоковую терапию» (содержание осужденного в условиях строгой изоляции от общества в течение срока от 1 до 4 месяцев), которая должна, по мысли законодателя, изменить в позитивную сторону сознание несовершеннолетнего преступника. Вместе с тем порядок и условия исполнения этого вида наказания более подходят для взрослых, а не несовершеннолетних осужденных.

Судебная практика свидетельствует о крайне незначительном применении к несовершеннолетним наказаний, не связанных с лишением свободы. Например, штраф как вид наказания в 2002 г. назначался несовершеннолетним лишь в 0,39 % случаев; лишение права заниматься определенной деятельностью не применялось вообще; исправительные работы – к 0,43 % несовершеннолетних осужденных. И это не случайно. Штраф, по смыслу ст. 46 УК, назначается несовершеннолетнему только при наличии у него самостоятельного заработка или имущества, на которое может быть обращено взыскание. Естественно, у несовершеннолетнего, находящегося в начале жизненного пути, как правило, нет такого имущества. Вместе с тем и появившиеся в последнее время предложения о разрешении взыскания штрафа с родителей или их законных представителей с их согласия в случае назначения его несовершеннолетнему, на мой взгляд, могут привести лишь к ситуации, когда наказаны будут именно эти лица, а не осужденные подростки. Учитывая, что любое уголовное наказание должно носить строго личный характер, вряд ли реализация этой идеи может найти широкое применение.

Нет перспектив и для более широкого назначения несовершеннолетним исправительных работ.

Итак, анализ действующей системы наказаний, предусмотренных ст. 88 УК, свидетельствует о крайне ограниченных возможностях их применения. Причем несовершеннолетним, совершившим преступление в 14 – 15-летнем возрасте и не достигшим к моменту вынесения приговора 16 лет, в настоящее время суд практически может назначать только лишение свободы (например, арест может быть назначен лишь лицам, достигшим 16 лет; другие наказания не могут назначаться по ранее названным причинам). Не удивительно, что в последние годы так широко стало применяться к несовершеннолетним условное осуждение - специфическая форма освобождения от наказания.

В данной связи важной задачей законодателя является разработка и включение в УК норм, которые бы предусматривали виды наказаний, учитывающие специфику личности именно несовершеннолетних преступников, причем разных возрастных категорий. Сделать это трудно и в теоретическом, и в организационном, и в экономическом плане. Но другого пути, видимо, нет. Конечно, надо использовать как отечественный, так и зарубежный положительный опыт. В частности, заслуживает внимания идея включения в систему наказаний такого наказания, применяемого для несовершеннолетних, как возложение обязанности загладить причиненный вред (это наказание было предусмотрено принятыми, но не вступившими в силу). Можно обратиться к Основам уголовного законодательства СССР и республик (ч. 1 ст. 61): несовершеннолетний, осужденный к этому наказанию, обязан был бы своими силами непосредственно устранить причиненный вред, или возместить материальный ущерб средствами, либо публично извиниться перед потерпевшим или членами коллектива в форме, устанавливаемой судом. В настоящее время обязанность загладить причиненный вред является одной из принудительных мер воспитательного воздействия, применяемой при освобождении несовершеннолетнего от уголовной ответственности и наказания (ч. 2 ст. 90 и ч. 1 ст. 92 УК). Однако в силу психологических особенностей личности несовершеннолетний часто воспринимает освобождение от уголовной ответственности и наказания как безнаказанность своего поведения. Поэтому назначение наказания, имеющего немалый педагогический потенциал, каким является возложение обязанности загладить причиненный вред, может иметь больший исправительный эффект, чем это бывает при освобождении от уголовной ответственности и наказания.

Полагаю, есть основания согласиться и с предложением о возможности назначения такого наказания, как ограничение свободы осужденным, совершившим преступление

в несовершеннолетнем возрасте и достигшим к моменту вынесения судом приговора 18-летнего возраста. Кстати, ст. 53 УК не препятствует его применению в отношении названной выше категории лиц, хотя ст. 88 УК и не содержит в перечне видов наказаний, назначаемых несовершеннолетним, ограничения свободы. Если же в ст. 88 УК будет включено положение о возможности применения ограничения свободы к лицам, совершившим преступление в возрасте от 14 до 18 лет и достигшим к моменту вынесения приговора совершеннолетия, то следует при этом проявлять дифференцированный подход. Очевидно, что срок ограничения свободы должен быть для названных выше категорий лиц меньшим, чем для лиц, совершивших преступление в совершеннолетнем возрасте (например, не превышать 2 лет).

Из зарубежного опыта применения уголовно-правовых мер воздействия к несовершеннолетним заслуживает внимания и изучения система исправительно-воспитательных центров с кратковременным сроком содержания несовершеннолетних правонарушителей от 3 до 6 месяцев (Англия); создание частных мест исполнения наказания в отношении несовершеннолетних, принадлежащих благотворительным и религиозным обществам (Франция); исправительные школы (Япония); закрытое попечение над несовершеннолетними (не менее 14 дней и не более 4 лет) (Швейцария); возложение судом особых обязанностей (данная мера существовала в УК бывшей ГДР).

К сожалению, современное состояние преступности несовершеннолетних не позволяет полностью отказаться от применения к ним лишения свободы. Однако, учитывая известные отрицательные последствия пребывания несовершеннолетнего в условиях изоляции от общества, надо свести назначение этого вида наказания до минимума. Поэтому заслуживает поддержки внесенное в парламент страны Президентом России предложение об установлении в УК РФ правила, согласно которому наказание в виде лишения свободы должно назначаться несовершеннолетним осужденным, совершившим преступление в возрасте до 16 лет, на срок не свыше 6 лет (за исключением лиц данной возрастной категории, совершивших особо тяжкие преступления).

Нет возражений в свете реализации принципа дифференциации уголовной ответственности и наказания в отношении предложения о запрете на применение лишения свободы к несовершеннолетнему, впервые совершившему в возрасте до 16 лет преступление небольшой или средней тяжести, а также к остальным несовершеннолетним осужденным, впервые совершившим преступление небольшой тяжести.

Таковы некоторые аспекты совершенствования института уголовной ответственности несовершеннолетних, имеющего важнейшее значение в борьбе с подростковой преступностью.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Коломиец А.А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРМИНОВ
«ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ» И «ДОБРОВОЛЬНОЕ» СТРАХОВАНИЕ
В НАЛОГОВОМ КОДЕКСЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В соответствии с п. 1 ст. 11 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) институты, понятия и термины уголовного, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в НК РФ, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено НК РФ. К таким терминам относятся «обязательное» и «добровольное» страхование активно используемые в тексте НК РФ.

Для страхователей вопрос о разграничении добровольного и обязательного страхования является важным, в том числе с точки зрения налогообложения. Так, определяя объект налогообложения, при применении упрощенной системы налогообложения налогоплательщик уменьшает полученные доходы на расходы на обязательное страхование работников, имущества и ответственности, включая страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимые в соответствии с законодательством РФ (пп. 7 п. 1 ст. 346.16 НК РФ).

Сельскохозяйственные товаропроизводители при определении объекта налогообложения по единому сельскохозяйственному налогу уменьшают полученные ими доходы на расходы на обязательное и добровольное страхование, которые включают страховые взносы по всем видам обязательного и по тем видам

добровольного страхования, которые перечислены в пп. 7 п. 1 ст. 346.5 НК РФ (добровольное страхование средств транспорта, грузов и др.).

При определении прибыли организация-налогоплательщик может уменьшить полученные доходы на расходы, связанные с участием в страховых правоотношениях. К таким расходам относятся все суммы платежей (взносов) работодателей по договорам обязательного страхования. В силу п. 2 ст. 263 НК РФ, к затратам на расходы, уменьшающие налогооблагаемую базу, относятся расходы по обязательным видам страхования (установленные законодательством РФ), при этом данные расходы включаются в состав прочих расходов в пределах страховых тарифов, утвержденных в соответствии с законодательством РФ и требованиями международных конвенций. В случае, если данные тарифы не утверждены, расходы по обязательному страхованию включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат.

В случаях добровольного страхования (негосударственного пенсионного обеспечения) суммы платежей (взносов) работодателей можно отнести к расходам на оплату труда, учитываемым в целях налогообложения прибыли, только при наличии определенных условий, которые перечислены в п. 16 ст. 255 НК РФ (срок договора, учет пенсионных взносов на именных счетах участников негосударственных пенсионных фондов и др.).

Следовательно, от решения вопроса о том, относится ли заключенный договор к обязательному или добровольному страхованию, зависит возможность уменьшения налогооблагаемой базы.

НК РФ говорит об «обязательных и добровольных видах страхования». С учетом подхода, изложенного в ст. 11 НК РФ, обратимся к п. 2 ст. 3 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее - Закон № 4015-1) которым установлено, что страхование осуществляется в форме добровольного и обязательного страхования.

Как видим, обязательное и добровольное страхование - это формы, а не виды страхования. Виды страхования указаны в ст. 32.9 Закона № 4015-1, где дан их исчерпывающий перечень, при этом слова «добровольное» или «обязательное» страхование в данной статье отсутствуют. Закон № 4015-1, регулирующий вопросы лицензирования страховой деятельности, предусматривает, что добровольное и обязательное страхование могут осуществляться по одному виду страхования, и различие в данном случае состоит не в виде, а в форме страхования. Поэтому п. 2 ст. 263 НК РФ следует уточнить с тем, чтобы скоординировать данную норму с положениями страхового законодательства, при этом слова «по обязательным видам страхования» следует заменить на слова «страхование, осуществляемое в обязательной форме».

Законодательное определение понятия «обязательное страхование» дано в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ). Согласно п. 2 ст. 927 ГК РФ, в случаях, когда законом на указанных в нем лиц возлагается обязанность страховать в качестве страхователей жизнь, здоровье или имущество других лиц либо свою гражданскую ответственность перед другими лицами за свой счет или за счет заинтересованных лиц (обязательное страхование), то страхование осуществляется путем заключения договоров в соответствии с правилами гл. 48 ГК РФ.

В качестве единственного критерия для отнесения страхования к обязательному ГК РФ определил возложение на лицо законом обязанности заключить договор страхования, застраховав при этом определенные интересы.

Значительную путаницу в вопрос об обязательном страховании внесло принятие п. 4 ст. 3 Закона № 4015-1, который предусматривает, что условия и порядок осуществления обязательного страхования определяются федеральными законами о конкретных видах обязательного страхования. При этом такие законы должны содержать положения, определяющие субъекты страхования; объекты, подлежащие страхованию; перечень страховых случаев; минимальный размер страховой суммы или порядок ее определения; размер, структуру или порядок определения страхового тарифа; срок и порядок уплаты страховой премии (страховых взносов); срок действия договора страхования; порядок определения размера страховой выплаты; контроль за осуществлением страхования; последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств субъектами страхования; иные положения.

Редакция ст. 3 Закона № 4015-1, действовавшая до января 2004 г., предусматривала, что обязательным является страхование, осуществляемое в силу закона, при этом виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законами Российской Федерации.

Данным определением наиболее просто и точно сформулировано, что является обязательным страхованием (страхование, осуществляемое в силу закона), за исключением того, что слово «вид» в данном случае входит в противоречие с тем, что обязательное страхование - форма, а не вид страхования.

Принятие действующей редакции Закона №4015-1 (от 29 ноября 2007 г.) не изменило концептуально понятие обязательного страхования, но в настоящее время определены некоторые положения, которые следует указывать в законах об обязательном страховании. При этом не претерпел изменений п. 3 ст. 936 ГК РФ, в котором уточнено, что объекты, подлежащие обязательному страхованию, риски, от которых они должны быть застрахованы, и минимальные размеры страховых сумм

определяются законом, а в случае, предусмотренном п. 3 ст. 935 ГК РФ, законом или в установленном им порядке.

Соответственно и п. 3 ст. 936 ГК РФ, и п. 3 ст. 3 Закона № 4015-1 определяют направления правового регулирования для законов об обязательном страховании. При этом ГК РФ и Закон № 4015-1 в этой части отличаются друг от друга. Разногласия по вопросу об отнесении страхования к обязательному или добровольному сводятся к тому, можно ли относить страхование к обязательному, если обязанность по страхованию возложена на лицо законом, однако в этом законе не содержатся положения, предусмотренные п. 3 ст. 936 ГК РФ и/или п. 4 ст. 3 № 4015-1.

На мой взгляд, п. 3 ст. 936 ГК РФ и п. 4 ст. 3 Закона № 4015-1 не содержат критериев отнесения страхования к обязательному. Единственный критерий для отличия обязательного страхования от добровольного содержится в п. 2 ст. 927 ГК РФ и п. 1.3 ст. 935 ГК РФ, в которых законодательно установлено, что обязательное страхование - это возложение законом на лицо обязанности заключить договор страхования. Ни в Законе № 4015-1, ни в ГК РФ не указаны последствия ситуации, когда в законе, устанавливающем обязанность по страхованию, отсутствуют некоторые положения, указанные в п. 3 ст. 936 ГК РФ и в п. 4 ст. 3 № 4015-1.

Действующим законодательством предусмотрено, что если законом на определенных лиц возложена обязанность страховать ответственность, то это страхование должно рассматриваться как обязательное, независимо от наличия в указанном законе иных положений, в том числе предусмотренных п. 4 ст. 3 Закона № 4015-1 и п. 3 ст. 935 ГК РФ.

Для исключения разночтений в толкования вопроса о том, что относится к обязательному, а что к добровольному страхованию, представляется необходимым исключить либо изложить в иной редакции п. 4 ст. 3 Закона № 4015-1 и п. 3 ст. 936 ГК РФ.

Законодательство о налогах и сборах РФ через налогообложение стимулирует субъектов к заключению договоров добровольного страхования, что подчеркивает актуальность рассматриваемой темы как для налогоплательщиков-организаций, так и для налогоплательщиков-физических лиц.

Так, по налогу на доходы физических лиц (далее – НДФЛ) не учитывается как объект налогообложения доход, полученный по договорам добровольного пенсионного страхования, заключенным физическими лицами в свою пользу со страховыми организациями, при наступлении пенсионных оснований в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Кроме этого, согласно подпункту 4 п. 1 ст. 219 НК РФ, налогоплательщик НДФЛ имеет право на получение социальных налоговых вычетов: в сумме уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде пенсионных взносов по договору (договорам) негосударственного пенсионного обеспечения, заключенному (заключенным) налогоплательщиком с негосударственным пенсионным фондом в свою пользу и (или) в пользу супруга (в том числе в пользу вдовы, вдовца), родителей (в том числе усыновителей), детей-инвалидов (в том числе усыновленных, находящихся под опекой (попечительством), и (или) в сумме уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде страховых взносов по договору (договорам) добровольного пенсионного страхования, заключенному (заключенным) со страховой организацией в свою пользу и (или) в пользу супруга (в том числе вдовы, вдовца), родителей (в том числе усыновителей), детей-инвалидов (в том числе усыновленных, находящихся под опекой (попечительством)).

Следовательно, уточнение и конкретизация терминов обязательного и добровольного страхования в рамках гражданского законодательства позволит реализовать принцип определенности правовых норм и, учитывая положения ст. 11 НК РФ, будет способствовать уменьшению количества налоговых споров, вытекающих из страховых правоотношений.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Крымова Л.Д.

**МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ
ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ**

Современные исследователи все чаще отмечают важность такого элемента правового режима информационных ресурсов и самостоятельного института информационного права, как институт защиты информации и прав субъектов в области информационных процессов.

На необходимость установления более тесного сотрудничества в этой сфере неоднократно указывалось на международных и национальных конференциях.

Дифференциальное регулирование одних и тех же вопросов применения ЭЦП в разных странах создает проблему транснационального использования электронно-цифровой подписи как органами государственной власти, так и субъектами международных частноправовых отношений, в частности гражданского оборота.

Н.Н. Федосеева справедливо отмечает, что для преодоления национальных и региональных границ, а также локальности и национальности правового регулирования применения ЭЦП и других информационных технологий, возможным курсом действий может послужить установление общих критериев анализа безопасности информационных технологий, то есть усилия должны быть нацелены на преодоление концептуальных и технологических различий между существующими подходами к

информационной защите. Это ведет к установлению международных стандартов и открывает путь к всемирному признанию достигнутых результатов ¹.

В этом направлении были приняты некоторые международные акты, унифицирующие и регулирующие наиболее общие вопросы в области использования ЭЦП в международных правоотношениях, такие как «Руководящие начала политики в сфере использования криптографии» ООН 1997 г., Директива Европейского Союза «О правовых основах Сообществ для электронных подписей», Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях (принят в г. Вене 05.07.2001 г. на 34-й сессии ЮНСИТРАЛ), Модельный закон «Об электронной цифровой подписи» (принят в г. Санкт-Петербурге 09.12.2000 г. Постановлением 16-10 на 16-м пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи государств-участников СНГ).

Международные договоры в этой сфере подписало 31 государство. Франция, Россия, США, Австрия и Новая Зеландия отказались от подписания, сохранив за собой государственный контроль над экспортом и использованием криптографических технологий на территориях своих государств. Комплекс норм, регулирующих порядок защиты документированной информации, участвующей в информационном обмене, содержится также в двусторонних международных договорах ².

На сегодняшний момент спорные вопросы возникают в основном вокруг признания иностранных подписей.

В соответствии с Законом ЮНСИТРАЛ иностранная подпись должна быть признана в стране-получателе электронного документа, если технологии подписания «эквивалентны по существу» (substantially equivalent). Для признания юридической силы иностранной подписи необходимо убедиться, что при ее создании использовались такие же методы, какие используются при создании подписи в государстве признания.

В отличие от Типового закона, Директива ООН по электронным подписям содержит закрытый перечень случаев, когда иностранные подписи должны быть признаны государствами-членами европейского сообщества: во-первых, на взаимной основе признаются подписи, сделанные в государствах-членах ЕС, поскольку они основываются на общих требованиях Директивы; во-вторых, если подпись сделана в государстве, не являющемся членом ЕС, но при этом соответствует требованиям директивы, она может быть признана в государстве-члене ЕС; в-третьих, о признании подписей иностранных государств могут заключаться двусторонние или

¹ Федосеева Н. Н. Основы международно-правового и национального регулирования защиты информации // Правовые вопросы связи. 2008. № 1.

² Федосеева Н. Н. Основы международно-правового и национального регулирования защиты информации // Правовые вопросы связи. 2008. № 1.

многосторонние соглашения между государствами. За Еврокомиссией при этом остается право регулировать вопросы унификации технических стандартов, принятия иных оперативных мер, необходимых для устранения препятствий в международной торговле. Однако в настоящее время принципы признания иностранных подписей в государствах-членах ЕС неодинаковы.

В законодательстве России вопросу признания иностранных ЭЦП посвящена лишь ст. 18 Федерального закона «Об электронной цифровой подписи»¹ без каких-либо детализаций и разъяснений, поэтому порядок признания иностранного сертификата ключа подписи имеет достаточно сложную процедуру. При этом Федеральный закон «Об электронной цифровой подписи» не дает четкого ответа, что должно быть объектом юридического признания: иностранный сертификат, выданный сертифицирующим органом другого государства как бумажный носитель, либо юридическое признание должно быть установлено в отношении электронной подписи, созданной в соответствии с правом другой страны.

В первом случае иностранный сертификат подлежит процедуре признания юридического значения иностранных документов в России. Порядок признания иностранного документа осуществляется двумя способами: либо путем консульской легализации, либо путем проставления апостиля.

Хочется отметить, что п. 24 «Заключений и рекомендаций, принятых специальной комиссией по практическому применению гаагских конвенций об апостиле, получении доказательств, вручении документов»² содержит рекомендацию государствам-участникам и Постоянному бюро двигаться в направлении разработки технологии для поколения электронных апостилей, учитывающих среди прочего типовые законы ЮНСИТРАЛ об электронной торговле и электронных подписях, основанные на принципах недопущения дискриминации и функциональной равнозначности.

Подводя итог, следует четко обозначить проблемы российского законодательства в области международного применения ЭЦП: во-первых, необходимо более четко и подробно обозначить порядок признания в России иностранных электронных цифровых подписей, а именно определить, что является объектом юридического признания – сертификат подписи как документ или сама подпись. В последнем случае нужно определить, на каких условиях должно проходить такое признание, имеет ли значение уровень защиты иностранной ЭЦП и/или технология ее создания; во-вторых,

¹ Об электронной цифровой подписи :ФЗ от 10.01.2002 г. № 1-ФЗ (с изм. от 8.12.2007 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 2. Ст. 127.

²Заключения и рекомендации, принятые специальной комиссией по практическому применению гаагских конвенций об апостиле, получении доказательств, вручении документов : приняты в г. Гааге 28.10.2003 – 04.11.2003) // СПС «Консультант Плюс».

необходимо законодательно закрепить срок и форму хранения сведений об ЭЦП, необходимых для проверки ее подлинности, в том числе в рамках международных отношений; в-третьих, в связи с различными подходами в национальном законодательстве разных государств к определению круга субъектов-владельцев ЭЦП (исключительно физические лица или физические/юридические лица), необходимо определить, будет ли в России иметь юридическую силу иностранная корпоративная ЭЦП ввиду того, что корпоративная ЭЦП в российском законодательстве не предусмотрена.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кучеренко Д.И., Литовка Э.П.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

Что такое «благотворительность»? Казалось бы, семантика этого слова довольно прозрачна и ясна: творить благо, совершать дела милосердия. В православии под благотворительностью всегда понималась и понимается такая деятельность (общецерковная или частная), которая в сознании людей сопряжена с такими понятиями, как милосердие, сострадание, сочувствие, готовность оказать безвозмездную помощь всякому, кто в ней нуждается. Для обозначения этого рода деятельности иногда используют и термин «социальное служение», который, однако, в ряде религиозных концепций и учений понимается иначе.

Так, например, для свидетелей Иеговы социальное служение – это привлечение новых членов и изучение вместе с ними литературы «Общества сторожевой башни». Некоторые религии¹, особенно восточные, и вовсе далеки от концепций социального служения. Что касается правового аспекта в определении понятия «благотворительность» или «благотворительная деятельность», то действующее законодательство в этой сфере (а именно Федеральный закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» в ст. 1) дает следующее определение данному понятию: «Под благотворительной деятельностью понимается добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче

¹ Черная Д. Социальное служение : опасения и возможности. Право на социальное служение. М., 2002.

гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки»¹.

Описательное определение благотворительности соответствует традиции восточноевропейского законодательства. Так, достаточно полное определение благотворительности содержится в законах республик Молдовы и Литвы. Что касается современного западноевропейского законодательства, то оно, как правило, не дает определения благотворительности, подменяя его простым перечислением тех юридических признаков, которые лежат в основе данного понятия².

Толковые словари сети Интернет в свою очередь определяют термин благотворительность следующим образом: «Благотворительность – оказание безвозмездной помощи тем, кто в этом нуждается. Следует отметить, что основной чертой благотворительности является свободный и непринужденный выбор формы, времени и места, а также содержания помощи»³.

В настоящее время институт благотворительной деятельности достаточно актуален и распространен, но далеко не совершенен, поскольку имеет немало правовых проблем и противоречий.

Необходимо отметить, что в приведенном выше определении «благотворительной деятельности» понятие «бескорыстность» содержит в своём значении понятие «на льготных условиях». Таким образом, содержание понятия «на льготных условиях» способствует утрате первоначального этимологического значения понятия «бескорыстность» и искажает правовую природу благотворительной деятельности. В современном законодательстве утрачивается первоначальное значение и первоначальные признаки благотворительной деятельности. «К этим признакам относятся, прежде всего, добровольность, бескорыстие и избирательный характер благодеяний»⁴. В Федеральном законе благотворительная деятельность характеризуется «относительным бескорыстием». Кроме того, льготный, то есть возмездный характер складывающихся гражданско-правовых отношений в сфере осуществления благотворительной деятельности ведёт к возможному злоупотреблению этим правом его участниками, когда происходит прикрытие предпринимательской деятельности благотворительностью. Именно льготный характер благотворительной

¹ О благотворительной деятельности и благотворительных организациях : ФЗ от 11.08.1995 г. № 135-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 14.08.1995. № 33. Ст. 3340.

² Чернега К. А. Правовое регулирование благотворительной деятельности и правовое положение благотворительных организаций // Закон. 2003. № 10. С. 22.

³ Благотворительность // <http://ru.wikipedia.org/wiki/Благотворительность>

⁴ Чернега О. А. Правовая модель благотворительности и благотворительных организаций : гражданско-правовой и социологический аспекты : дис канд. юрид. наук. М., 1998. С. 140.

деятельности является причиной ужесточения налоговой политики государства в отношении благотворительных организаций. А это, в свою очередь, свидетельствует о дисгармонизации гражданского и налогового законодательства, когда законодатель с целью пресечения злоупотреблений правом ужесточает налоговую политику в отношении благотворительных организаций. К сожалению, учредители мнимых благотворительных организаций, занимающихся в большей степени предпринимательством, используют вышеизложенные льготы в качестве средства уклонения от налогов. *Наихудшим образом на деятельности благотворительных организаций сказывается три налога: НДС, налог на прибыль и налог на доходы физических лиц. В ближайшем будущем, если не произойдёт коренного перелома в ситуации, появится ещё один пресс – налог на имущество. Вместо того чтобы стимулировать её деятельность, он делает её практически невозможной*¹. Поэтому мы предлагаем внести изменения в ст. 1 Федерального закона о благотворительной деятельности и изложить её в следующей редакции: «Под благотворительной деятельностью следует понимать добровольную деятельность граждан и юридических лиц по безвозмездной передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, безвозмездному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки». Предложенные нами изменения в ст. 1 Федерального закона о благотворительных организациях позволят законодателю предоставлять значительные налоговые льготы данным организациям или полностью освободить их от налогообложения. Эти предложения направлены на достижение социально значимых благ данными организациями и решают проблему злоупотребления правом – прикрытие предпринимательской деятельности благотворительностью.

Характерная особенность современного российского законодательства состоит в ограничении организованной благотворительности рамками негосударственного сектора. Благотворительный статус может иметь лишь неправительственная (негосударственная и немunicipальная) организация². Впрочем, существует немало государственных организаций, хотя и не имеющих такого статуса, тем не менее занимающихся благотворительностью. К их числу относится, например, московский хоспис (бесплатное медико-социальное государственное учреждение для безнадежных онкологических больных).

Благотворительные организации создаются в формах общественных организаций (объединений), фондов, учреждений и в иных формах, предусмотренных

¹ Гамольский П. Ю. Актуальные проблемы налогообложения // Закон. 2003. № 10. С. 45.

² О благотворительной деятельности и благотворительных организациях : ФЗ от 11.08.1995 № 135-ФЗ. ст. 6 // Собрание законодательства РФ. 14.08.1995. № 33. Ст. 3340.

законодательством. Однако некоторые из них не указаны Кодексе. К их числу относятся, в частности, некоммерческие партнёрства, автономные некоммерческие организаций. Не всегда нормы федерального законодательства содержат прямые указания относительно организаций. Так, например, в них не говорится о возможности наделения благотворительным статусом религиозных организаций. Важной особенностью некоммерческих, в том числе благотворительных организаций является отсутствие в ГК РФ, а также в Федеральном законе «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» исчерпывающего перечня их организационно-правовых форм. Действительно, в соответствии с п. 1 ст. 6 Федерального закона «О введении в действие ч. 1 ГК РФ» требование о создании юридических лиц исключительно в тех организационно-правовых формах, которые предусмотрены гл. 4 ГК РФ, распространяется лишь на коммерческие организации.

Институт благотворительности сохраняет проблему формирования имущества некоммерческих организаций, основным источником являются добровольные имущественные взносы их участников (членов), внесение которых предусмотрено для фондов, автономных некоммерческих благотворительных организаций. Закон не устанавливает максимальный и минимальный размер таких взносов, не определяет их состав и порядок внесения, не требует обязательного внесения имущественных взносов (полностью либо в части) к моменту государственной регистрации указанных некоммерческих (благотворительных) организаций. Более того, сведения о размере, составе и порядке внесения учредителями имущественных взносов не относятся к разряду сведений, подлежащих обязательному включению в их устав. Именно данный правовой пробел с лёгкостью позволяет легализовывать огромное количество денег, нанося тем самым значительный ущерб государству.

Учитывая вышеперечисленные проблемы, следует сделать вывод о несовершенстве правового регулирования благотворительной деятельности в России. В связи с этим, мы предлагаем внести следующие изменения: во-первых, необходимо ввести строгую отчетность благотворительных организаций, то есть каждая организация ведёт учёт поступлений и расходов; ежегодно составляет финансовый отчёт и инвентаризационный список движимого и недвижимого имущества, а также полный список её членов с указанием их фамилий, имён и отчеств, их гражданства, года и места рождения, даты вступления в организацию. В отчёте должна быть полностью описана вся деятельность организации.

Годовой информационный отчёт должен включать декларацию об источниках доходов организации, счетов и задолженностей; сведения о приросте и потере капитала;

информацию о договорах обязательных выплатах, инвестициях, затратах, облагаемых налогами; список директоров, должностных лиц и подрядчиков; список пяти самых высокооплачиваемых профессиональных консультантов; расчёт управленческих расходов; перечень выплат, пособий с указанием суммы каждого из них, фамилии и адреса каждого получателя, а также точное указание предназначения каждого; адрес штаб-квартиры организации и (если он другой) адрес места, где хранятся её отчётные документы; имена и адреса руководителей организации.

Контроль за деятельностью благотворительной организации осуществляется постоянно при предоставлении общих отчётов и отчётов о сборе пожертвований.

Во-вторых, нужно ввести особую категорию налогоплательщиков с особым статусом, действующих в общественных интересах. Получить новый статус могут некоммерческие организации, осуществляющие деятельность в следующих областях: образование, научная и исследовательская деятельность, спортивная, религиозная деятельность и другие социально значимые направления. Не могут получить такого статуса, в силу специфики их деятельности и правового регулирования, государственные корпорации, негосударственные пенсионные фонды, потребительские кооперативы, нотариальные палаты, адвокатские палаты и коллегии адвокатов, политические партии.

В-третьих, надо ввести в существующую в ГК РФ систему договорных обязательств договор о благотворительности для конкретизации льготных условий благотворительной деятельности. Аргументируем это тем, что договор дарения, разновидностью которого является договор о пожертвовании, представляет собой безвозмездную сделку, так что при наличии встречного удовлетворения обязательства, которое является льготным условием пожертвования, договор о пожертвовании не признаётся дарением. В этом смысле договор дарения имеет ограниченное действие, так как в нём нельзя определить режим благотворительных пожертвований «на льготных условиях». Под договором о благотворительности следует понимать договор, по которому «одна сторона (благотворитель) передаёт другой стороне (благополучателю) на льготных условиях (в том числе за символическую плату) вещь в собственность, либо имущественное право к себе или к третьему лицу для использования вещи (реализации права) в благотворительных целях».

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Махтиев К.М.

ПРОБЛЕМЫ ИНДЕКСАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Низкий уровень зарплаты одна из важнейших проблем на сегодняшний день. Сплошь и рядом мы наблюдаем повышение цен на товары и услуги. Индексируются тарифы на ЖКХ, авиа- и железнодорожные перевозки и т.д.

Низкий уровень зарплаты и соответственно потребления сегодня является, во-первых, важнейшим ограничителем для экономического роста промышленности, для выхода из кризиса, потому что резко ограничивает спрос населения; во-вторых, низкий уровень зарплаты - это основной барьер на пути экономического роста в плане отсутствия мотивации к труду.

Существенное повышение заработной платы может привести к росту платежеспособного спроса населения, расширению внутреннего рынка, расширению налоговой базы и пополнению доходов бюджета. Произойдет сокращение теневой занятости, легализация новых видов доходов, переход скрытой безработицы в открытую, сократится и дифференциация населения по доходам и снизится социальная напряженность, расширится социальная база реформ. Станет возможным восстановить престиж эффективного квалифицированного труда как источник дохода. К положительным результатам роста заработной платы следует отнести также ликвидацию абсолютной бедности, сокращение средств, необходимых для социальной защиты малообеспеченной категории граждан. Создадутся предпосылки для роста сбережения граждан и активизации инвестиционных процессов.

Так какими же нормативными правовыми актами регламентируется реальное содержание оплаты труда?

В соответствии со ст. 37 Конституции РФ каждый имеет право на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом МРОТ.

Согласно ст. 2 Трудового кодекса РФЖ, одними из основных принципов правового регулирования являются равенство прав и возможностей работников, а также обеспечение права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, обеспечивающее достойное человека существование для него самого и его семьи, и не ниже установленного федеральным законом МРОТ.

Как указано в ст. 134 Трудового кодекса обеспечение повышения реального содержания заработной платы включает индексацию заработной платы, в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги. Организации, финансируемые из соответствующих бюджетов, производят индексацию заработной платы в порядке, установленном трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, другие работодатели – в порядке, установленном коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и т.д.

Для начала хотелось бы прояснить, что же такое индексация.

Согласно экономическому энциклопедическому словарю Л.П. Куракова, индексация – это механизм корректировки денежных доходов, в зависимости от уровня инфляции, например индексация вкладов населения в Сберегательном банке РФ.

Цель индексации – поддержание покупательной способности денежных доходов и сбережений граждан.

Повышение уровня реального содержания оплаты труда, в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги, должно гарантироваться на федеральном уровне соответствующим правовым механизмом индексации заработной платы.

В Трудовом кодексе такой механизм не закреплён, в отличие от КЗоТ РФ (ст. 81.1), предусматривавшем, что индексация оплаты труда работников организаций производится в порядке, установленном законом РСФСР «Об индексации денежных доходов и сбережений граждан в РСФСР» (утратил силу с 1 января 2005г.).

Слово «индексация» встречается в разных нормативных правовых актах и прикреплено к разным показателям. Кроме этого, индексации подлежат и другие платежи. Так, в Семейном кодексе РФ, согласно ст. 117, индексация алиментов производится пропорционально увеличению МРОТ.

В Гражданском кодексе РФ, согласно ст. 318, сумма, выплачиваемая по денежному обязательству непосредственно на содержание гражданина – в возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью, по договору пожизненного содержания и в других случаях – индексируется с учетом инфляции в порядке и случаях, которые установлены законом.

Согласно ст. 208 Гражданского процессуального кодекса РФ, по заявлению взыскателя или должника суд, рассмотревший дело, может произвести индексацию взысканных судом денежных сумм на день исполнения решения суда.

В целях обеспечения повышения уровня реального содержания заработной платы большое значение имеют заключаемые на региональном уровне соглашения, как это вытекает из содержания ст. 134 Трудового кодекса.

Так, было принято соглашение о минимальной заработной плате в Хабаровском крае, заключенное между Хабаровским краевым объединением организаций профсоюзов, региональным объединением работодателей «Союз работодателей Хабаровского края» и правительством Хабаровского края на 2009 год.

Согласно этому соглашению стороны договорились:

1. Установить на территории Хабаровского края минимальную зарплату с 1 января 2009 г. в сумме 5629 рублей.

2. Соглашение распространяется на работодателей-юридических лиц (организации) и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность на территории Хабаровского края, в порядке, установленном ст. 133.1 Трудового кодекса РФ, за исключением организаций, финансируемых из федерального бюджета.

Соглашение было опубликовано в официальном периодичном издании края. Работодателям, не согласным с данным соглашением, было предложено заявить о неприсоединении к соглашению в течение месяца. Как нам стало известно, ни один работодатель такого заявления не сделал, следовательно, присоединился к этому соглашению.

Соглашением между Хабаровским краевым объединением организаций профсоюзов, региональным объединением работодателей «Союз работодателей Хабаровского края» и правительством Хабаровского края на 2009 – 2010 гг. предусмотрено, что стороны обязуются включать в коллективные договоры (соглашения): минимальную заработную плату не ниже величины, устанавливаемой соглашением о МЗП, размер средней заработной платы не ниже, средней заработной платы по краю, увеличение реального содержания заработной платы, а также разрабатывать проекты соглашений о минимальной заработной плате в крае,

участвовать в их принятии и мониторинге по исполнению (п. 3.2.1). Кроме этого, работодатели обязуются индексировать тарифные ставки и оклады в соответствии с действующим законодательством в порядке, установленном коллективным договором, не реже одного раза в год (3.3.1).

Существует также постановление правительства Хабаровского края от 1 февраля 2008 г. №32-пр об увеличении размера оплаты труда работников государственных учреждений Хабаровского края.

Согласно этому постановлению, в соответствии со ст. 134 Трудового кодекса РФ, ст. 5 Закона Хабаровского края от 30 ноября 2005 г. № 326 «Об оплате труда работников государственных учреждений Хабаровского края» правительство края постановляет: «производить выплаты с 1 февраля 2008 г. работникам государственных учреждений Хабаровского края, оплата которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников государственных учреждений Хабаровского края, выплату ежемесячной надбавки к заработной плате в размере 14 %» и т.д.

Несмотря на это, работодатели-юридические лица частной формы собственности, индивидуальные предприниматели зачастую не осуществляют индексацию заработной платы своих работников или индексируют, но не в соответствии с повышением уровня потребительских цен.

Что делать если индексация не производится? Значит ли это то, что работодатель обязан производить индексацию заработной платы? Освобождает ли работодателя от необходимости производить индексацию отсутствие соответствующего положения в коллективном договоре или соглашении или в каком-либо локальном нормативном акте?

Вот конкретный пример, иллюстрирующий данную проблему. Предположим, работник, работодатель которого является индивидуальным предпринимателем или негосударственным юридическим лицом, получает заработную плату в размере 6000 рублей. Она регулярно выплачивается, но индексация в связи с ростом потребительских цен не производится. Тогда за целый год сотрудник получит всего лишь 72 000 рублей.

Теперь представим, что в январе 6000 руб. сотруднику заплатили, а дальше выплату заработной платы задержали на 11 месяцев. Тогда в случае судебного разбирательства работник получит не только 66 000 руб. и в соответствии со ст. 236 Трудового кодекса РФ денежную компенсацию (фактически штраф с работодателя за задержку) в размере не ниже одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки, начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического

расчета включительно и сумму, которую составит разница между проиндексированной заработной платой в совокупности и 66 000 рублями.

Иначе говоря, работник, которому задержали выплату заработной платы, получит ее в значительно большем размере, чем тот, кому она выплачивалась вовремя.

Таким образом, существует ряд нормативных правовых актов об индексации заработной платы на федеральном и региональном уровнях. Они направлены на обеспечение прав работников, заработная плата которых финансируется из соответствующего бюджета. А работники, осуществляющие свои трудовые функции в частных организациях или у индивидуального предпринимателя, не защищены от инфляции. То, что они могли «вчера» купить на свою зарплату, «сегодня» уже купить не могут.

Для решения этой проблемы предлагаю следующее.

1. Внести изменения в Трудовой кодекс РФ, включив следующую редакцию ст. 134: «Обеспечение повышения реального содержания заработной платы включает индексацию заработной платы, в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги. Работодатели обязаны производить индексацию заработной платы в порядке, установленном трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, а также в порядке, установленном коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и т.д.

2. Включить в Кодекс РФ об административных правонарушениях норму об ответственности за неисполнение работодателем обязанности, предусмотренной ст. 134 Трудового кодекса (в предложенной редакции).

3. Уточнить обязанность работодателей по региональным соглашениям и постановлениям и предусмотреть гарантии исполнения этой обязанности.

4. Предусмотреть в региональных соглашениях порядок проведения контроля за его исполнением.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей**

Огородникова Л.С.

**КОММЕРЧЕСКОЕ ОБОЗНАЧЕНИЕ
КАК СРЕДСТВО ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА**

В данной работе обозначены вопросы использования коммерческого обозначения как средства индивидуализации юридического лица. Освещены и систематизированы основные вопросы правового режима на данное средство индивидуализации; вопросы возникновения, содержания, распоряжения, прекращения и правовой охраны исключительного права на коммерческое обозначение. Данные положения рассматриваются по тематическим разделам, при этом используются сравнительно-правовой метод и метод системного и комплексного анализа. По ходу исследования выявлены основные проблемы по данной теме и предложены их решения.

С принятием четвертой части ГК в хозяйственный оборот пришел новый объект интеллектуальных прав – коммерческое обозначение. До недавнего времени само существование коммерческого обозначения подвергалось сомнению, так как до принятия части четвертой Гражданского кодекса РФ упоминание о данном средстве индивидуализации содержалось лишь в статьях Кодекса, посвященных договору коммерческой концессии. В связи с этим не представлялось возможным с достоверностью установить правовую природу указанного средства индивидуализации, индивидуализируемый им объект и правовой режим его

использования. Данное обстоятельство влекло за собой отсутствие каких-либо реальных прав на его участие ¹.

Вместе с тем данная правовая категория давно известна международному законодательству. Коммерческое обозначение упоминается как объект интеллектуальной собственности в Стокгольмской конвенции от 14 июля 1967 г., учредившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) ². В п. VIII ст. 2 данной Конвенции коммерческое обозначение наряду с товарным знаком, знаком обслуживания и фирменным наименованием указывается в качестве самостоятельного объекта интеллектуальной собственности. Поскольку Советский Союз ратифицировал Стокгольмскую конвенцию в 1968 г., а Российская Федерация является участницей Конвенции, в силу правопреемства, нормы данного международного договора являются для нашей страны обязательными.

Говорить об успешном разрешении с помощью норм части четвертой ГК РФ всех затруднительных вопросов по исследуемой проблематике преждевременно, и можно сказать, что в некоторой степени возникли новые вопросы, связанные с основаниями, моментом возникновения и прекращения прав на коммерческое обозначение.

Коммерческое обозначение служит для идентификации используемого в предпринимательской деятельности имущественного комплекса – предприятия. Разновидностями коммерческого обозначения могут быть названия предприятий розничной торговли, бытового обслуживания и сферы услуг (в том числе магазинов, ресторанов, гостиниц и т.д.), эмблемы и другие символы фирменного стиля коммерческой организации, не попадающие под правовой режим фирменных наименований и товарных знаков.

Д.А. Шишкин верно отмечает: «Один из проблемных моментов в части четвертой Гражданского кодекса состоит в том, что в законе не разъясняется, в каком виде может существовать защищаемое исключительным правом коммерческое обозначение (словесном, изобразительном, объемном или каком-либо другом)» ³. Это может вызвать трудности у участников оборота при защите данных средств индивидуализации.

Упущением можно считать отсутствие в законе требований к структуре и содержанию коммерческого обозначения. Ни ст. 1538 ГК РФ, ни прочие нормы соответствующего параграфа никак не ограничивают участников гражданского оборота

¹ Зуйкова Л. Коммерческое обозначение в части четвертой Гражданского кодекса РФ // Новая бухгалтерия. 2007. № 8.

² Конвенция, учреждающая всемирную организацию интеллектуальной собственности // http://www.fips.ru/npd/doc/INTERLAW/wipo/wipo_conv_1.htm#1#1

³ Шишкин Д. А. Соотношение фирменного наименования и коммерческого обозначения // Российская юстиция. 2008. № 6. С. 7.

в выборе коммерческого обозначения для идентификации своей предпринимательской активности. По изученной проблеме можно выделить ряд предложений:

1. В.И. Еременко в своей статье подчеркнул, что общим для законодательства некоторых стран является то, что, наряду с нормами об интеллектуальной собственности, в гражданских кодексах существуют специальные законы в указанной сфере правового регулирования ¹. В случае с ГК РФ, четвертая часть представляет собой некий кодекс об интеллектуальной собственности, который при этом изобилует многочисленными спорными и ошибочными положениями, уже сейчас требующими оперативного вмешательства законодателя (данный вывод можно сделать на основании многочисленных отзывов авторов о данном законодательном акте ²). Исходя из этого, на наш взгляд, целесообразнее здесь выбрать один из следующих вариантов: в четвертой части ГК РФ оставить основные нормы об интеллектуальной собственности, а с большей степенью полноты и детализации раскрыть положения об объектах интеллектуальной собственности в соответствующих подзаконных актах или же создать единый комплексный НПА (кодекс об интеллектуальной собственности), который бы объединил все нормы об интеллектуальной собственности.

2. Необходимо более полно раскрыть содержание коммерческого обозначения. Ведь из указанных норм не совсем понятны те характеристики, которые присущи данному средству индивидуализации, следовательно, возникают вопросы о его правоприменении (например, как работать с коммерческим обозначением на рынке).

3. Дополнить п. 2 ст. 1540 фразой следующего содержания: «Течение срока непрерывного использования КО не прерывается, если его временное неиспользование в течение одного года связано с целями улучшения хозяйственно-производственной деятельности предприятия и если данное положение возникло вследствие непредвиденных обстоятельств, не зависящих от правообладателя».

4. При определении обозначений, сходных до степени смешения с другими средствами индивидуализации, оценивать степень их сходства, сравнивать сферы деятельности, в которых они используются, их территориальную принадлежность.

5. Введение обязательной государственной регистрации коммерческого обозначения поможет решить ряд вопросов:

– определение момента возникновения исключительного права на коммерческое обозначение с учетом различительных признаков;

¹ Еременко В. И. О части четвертой Гражданского кодекса РФ // Законодательство и экономика. 2007. № 4.

² Напр., статьи В.И. Еременко, Е.Е. Барановой, В.В. Погуляева.

- гарантия правообладателя на содержание исключительного права;
- определение принципа старшинства права для установления возможности защиты исключительного права на коммерческое обозначение, в случае нарушения;
- доступность получения информации заинтересованных лиц о наличии и зарегистрированных коммерческих обозначениях;

Необходимо упомянуть Информационное письмо от 30 января 2009 г. № 10/37-68/23 «О регистрации коммерческих обозначений», содержащее предложение патентного поверенного Российской Федерации А.Д. Кудаква по оказанию на возмездной основе услуги по внесению КО в Реестр российских коммерческих обозначений¹. Реестр коммерческих обозначений создан для того, чтобы содействовать закреплению прав на существующие в России коммерческие обозначения, способствовать их защите и подтверждать использование коммерческого обозначения, в случае необходимости. Естественно, что помещенные на сайте сведения о реестре коммерческих обозначений не основаны на нормах действующего законодательства, и внесение в данный реестр всех существующих коммерческих обозначений не обязательно. Данный шаг является инициативой со стороны А.Д. Кулакова, для того чтобы как-то восполнить пробел в законодательстве и обеспечить защиту правообладателей на использование ими исключительного права на коммерческое обозначение.

Итак, коммерческое обозначение как правовой институт, естественно, необходимо и это диктуют реалии сегодняшнего дня. Законодатель в четвертой части ГК РФ попытался закрепить данный институт и определить его природу. Однако, как мы убедились выше, еще многие проблемы остаются неразрешенными и требуют тщательной переработки и дальнейшего исследования.

¹ Реестр коммерческих обозначений // <http://www.reestrko.ru/>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Павелюк Н.Я.

**ПРОБЛЕМЫ НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАВЕЩАНИЮ
В РОССИЙСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ**

Наследственное право - это консервативная подотрасль гражданского права, так как многое в этой сфере устоялось и в больших изменениях просто не нуждается.

Вопросами теории, а также проблемами правового регулирования наследования по завещанию занимались многие исследователи-цивилисты прошлого и современности. В числе авторов дореволюционного времени прежде всего следует назвать К.П. Победоносцева, Г.Ф. Шершеневича, А.М. Гуляева, Д.И. Мейера, Н.Г. Вавина.

Принятие части третьей ГК РФ вызвало новый всплеск интереса к наследственной проблематике. Среди авторов этого периода Ю.К. Толстой, М.В. Телюкина, А.Н. Гуев, С.П. Гришаев, Т.И. Зайцева и П.В. Крашенинников, И.Л. Корнеева, Н.В. Ростовцева, А.А. Грось, З.Н. Крылова, Л.Ю. Грудцына, А.Ю. Ершова, Д.А. Звягинцев и др. Отдельные аспекты правового регулирования наследственного правопреемства, в том числе наследования по завещанию, рассматриваются в диссертационных исследованиях М.С. Амирова, Я.А. Каминской, М.П. Мельниковой, В.Н. Гаврилова, А.С. Михайловой, Р.М. Мусаева.

В современном наследственном праве существуют следующие проблемы:

1. Действующее в настоящее время законодательство РФ о нотариате не предоставляет права осуществлять нотариальные действия, в том числе удостоверение завещания должностным лицам органов местного самоуправления, тогда как, согласно ряду иных законов РФ, в частности Гражданскому кодексу РФ (ст.

1125, 1171), должностные лица органов местного самоуправления могут совершать нотариальные действия, в случае отсутствия в населенном пункте нотариуса. Данное обстоятельство порождает значительные осложнения в правоприменительной практике. В связи с этим, в нормы действующего федерального законодательства, а именно в Основы законодательства РФ «О нотариате» должно быть внесено положение, допускающее (в случае отсутствия в местности нотариуса) возможность удостоверения завещаний и исполнения иных нотариальных действий, связанных с наследованием, должностными лицами органов местной власти.

2. Гражданский кодекс РФ закрепляет участие свидетеля в наследственных правоотношениях в целях обеспечения дополнительных гарантий соблюдения наследственных прав завещателя и наследников. Однако самого понятия «свидетель» применительно к наследственным правоотношениям в законе не содержится. В связи с этим, в теорию и практику правового регулирования наследования следует ввести понятие «свидетель». Данное определение могло бы выглядеть следующим образом: «Свидетелем признается лицо, получившее информацию о завещательных процедурах составления, подписания, удостоверения завещания и иных предусмотренных законом путем участия в них».

3. Необходимо дополнить нормы ГК РФ положением, предусматривающим возможность привлечения свидетелей к гражданско-правовой и иной, предусмотренной законодательством РФ ответственности за разглашение тайны завещания и иные деяния, повлекшие причинение имущественного и/или морального вреда завещателю, наследникам, кредиторам или иным лицам.

4. Гражданский кодекс РФ не содержит понятия «исполнение завещания». В связи с этим, можно предложить следующее общее определение рассматриваемой правовой категории: «Исполнение завещания представляет собой юридическую процедуру, в рамках которой исполнителем завещания либо наследниками завещателя осуществляются предусмотренные как самим завещанием, так и действующим законодательством действия юридического и фактического характера, направленные на максимально точную реализацию последней воли завещателя».

5. Гражданский кодекс РФ частично определяет правовое положение в системе наследственных отношений такого субъекта права, как исполнитель завещания. Однако полностью права и обязанности данного субъекта права в законодательстве не оговорены. Не решен, в частности, вопрос об ответственности за сохранность наследственного имущества, которую в целом могут нести как исполнитель завещания, так и нотариус. Следовательно, необходимо распределить полномочия и

ответственность между нотариусом, ведущим наследственное дело, и исполнителем завещания по охране и управлению наследственным имуществом.

6. Гражданское законодательство предоставляет лицу, исполняющему функции душеприказчика, определенные полномочия, перечисленные в ст. 1135 ГК РФ. Однако закон не налагает на исполнителя завещания какой-либо ответственности за недобросовестное выполнение возложенных на него функций. В связи с этим, в нормы наследственного законодательства РФ может быть введено правило, согласно которому за ненадлежащее исполнение обязанностей по исполнению завещания исполнитель завещания будет нести перед наследниками, отказополучателями и другими заинтересованными лицами ответственность, предусмотренную законодательством Российской Федерации.

7. В нормы Гражданского кодекса РФ, регулирующие отношения по наследованию, необходимо внести следующие изменения:

1. Учитывая тот факт, что по правилам п. 2 ст. 1121 ГК РФ ранее составленное завещание полностью или в части отменяется завещанием, составленным позднее, необходимо включить в нормы п. 4 ст. 1124 ГК РФ, содержащего правила об указании места и даты удостоверения завещания, требование фиксировать помимо даты и места также время (часы и минуты) удостоверения завещания.

2. В интересах соблюдения гарантированного гражданам Конституцией РФ принципа свободы наследования:

а) п. 2 ст. 1118 ГК РФ должен быть дополнен положением, расширяющим завещательные права несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет и допускающим, в силу пп. 1-2 ст. 26 ГК РФ, возможность составлять ими завещания и распоряжаться судьбой доходов, источником которого являются средства, упомянутые в подпунктах 1) и 2) п. 2 ст. 26 ГК РФ;

б) внести в п. 2 ст. 1118 ГК РФ положение, допускающее с предварительного согласия попечителя составление завещательных распоряжений лицами, ограниченными в дееспособности по решению суда, ввиду злоупотребления спиртными напитками или наркотическими веществами;

г) дополнить нормы п. 4 ст. 1137 ГК РФ указанием на то, что за завещателем закрепляется право в оговоренных законом случаях подназначать отказополучателя для уже подназначенного и что количество подназначенных отказополучателей, которое может назвать завещатель, не ограничивается.

3. В интересах формирования единого механизма обеспечения правопорядка в сфере наследования и более четкого определения правового статуса отдельных участников наследственных правоотношений (свидетелей, исполнителей завещания и т.п.):

а) целесообразно дополнить п. 5 ст. 1125 ГК РФ указанием на то, что на свидетелей, участвующих в удостоверении завещания в любой форме, в оглашении завещания либо в совершении иных мероприятий в сфере наследования, возлагается ответственность, установленная законодательством РФ, за сообщение ими ложных сведений, в случае необходимости решения спорных вопросов наследственного дела в нотариальном производстве.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Пак И.С.

ЗАЩИТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ГРАЖДАН И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Уже давно не секрет, что на развитых высококонкурентных рынках на первый план выходит нематериальная информационная составляющая бизнеса.

Деловая репутация – тот нематериальный актив, который помогает достичь стратегически важного поведения со стороны партнеров и является признаком цивилизованности современных деловых отношений в обществе.

Анализируемая категория определяется в науке как совокупность качеств и оценок, «с которыми их носитель ассоциируется в главах своих контрагентов, клиентов, потребителей, коллег по работе и персонифицируется среди других профессионалов в этой области»¹.

Первая проблема, с которой мы сталкиваемся при определении правовой природы деловой репутации, – это вопрос о том, является она нематериальным благом или неимущественным правом.

Нематериальные блага – это разновидность объектов гражданских прав, которые характеризуются их неэкономическим характером. Личные неимущественные права – субъективные личные права лица, объектом которых выступает нематериальное благо.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на близость, данные категории не синонимичны, однако ГК РФ фактически смешивает (отождествляет) данные понятия.

¹ Малеина М. Н. Защита чести, достоинства и деловой репутации предпринимателя // Законодательство и экономика. 1993. № 24. С. 18.

Пункт 1 ст. 150 ГК РФ говорит о том, что честь, доброе имя, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна, иные личные неимущественные права и нематериальные блага, принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона, неотчуждаемы и непередаваемы иным способом.

Ряд ученых поддерживает теорию синонимичности данных понятий¹.

Однако я, вслед за другими юристами-теоретиками, придерживаюсь противоположного мнения, считая невозможным с логической точки зрения отождествлять личное неимущественное право и его объект.

Между тем хочу отметить, что не поддерживаю позицию ученых, утверждающих полностью нематериальный, неимущественный характер этого блага.

Так, согласно п. 2 ст. 1027 ГК, договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя. Следовательно, правообладатель может передать свою деловую репутацию пользователю, что не соотносится с концепцией непередаваемых нематериальных благ, используемой в ст. 150 ГК РФ.

Другим доказательством прямого законодательного закрепления имущественного характера деловой репутации служит ст. 1042 ГК РФ, в соответствии с которой деловая репутация может быть вкладом товарища в общее дело по договору простого товарищества.

Доказательством имущественной направленности деловой репутации могут служить решения Европейского суда по правам человека (далее – ЕСПЧ). Так, в одном из них ЕСПЧ указал на то, что деловая репутация может рассматриваться при некоторых обстоятельствах как имущество в смысле ст. 1 Протокола № 1².

Несомненно, деловую репутацию нельзя признать имуществом в полном смысле этого слова. Справедливо в этом отношении мнение А.С. Джабаевой, утверждающей, что «деловая репутация представляет собой связанный актив, который может быть передан только в совокупности с другими активами»³.

Таким образом, деловая репутация представляется не чем иным, как благом, которое в некоторых предусмотренных законом случаях, может иметь имущественную

¹ Егоров Н. Д. Гражданско-правовое регулирование общественных отношений. Л., 1988.

Пешкова О. А. Ответственность и защита при причинении вреда неимущественным правам и нематериальным благам граждан и юридических лиц : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 1998. С. 15.

² Постановление Европейского суда по делу «Ван Марле против Нидерландов» от 26.06.1986 г. // www.echr.coe.int.

³ Джабаева А. С. Деловая репутация юридического лица как нематериальный актив : некоторые вопросы гражданско-правового режима // Юрист. 2006. № 3.

оценку; при этом нематериальные и имущественные аспекты деловой репутации тесно переплетаются, выражая сущность данного института.

Не менее интересной проблемой является возможность возмещения морального вреда юридическому лицу, деловая репутация которого была опорочена.

ГК не только не отвечает на этот вопрос, но, напротив, усиливает противоречия введением нормы п. 7 ст. 152 ГК РФ, в соответствии с которой правила о защите деловой репутации гражданина применяются к защите деловой репутации юридического лица.

Правоприменительная практика также противоречива. Так, в п. 15 Постановления Пленума Верховного Суда от 24 февраля 2005 г. закреплены единые правила компенсации морального вреда гражданина и юридического лица¹. Между тем в Постановлении Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 5 августа 1997 г., указано, что «по смыслу ст. 151 ГК РФ моральный вред может быть причинен только гражданину, но не юридическому лицу»².

Для решения этой проблемы многие ученые предлагают использовать аналогию закона, говоря о которой нельзя не упомянуть новую правовую категорию, выработанную правоприменительной практикой судов, а именно введение термина «репутационный вред». Впервые данная категория была употреблена в решении суда по иску ОАО «Альфа-банк» к ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом» о защите деловой репутации, в котором суд взыскал в пользу истца компенсацию «репутационного вреда»³.

Прецедентной в этом отношении является позиция Конституционного Суда РФ (далее – КС РФ), который признал за юридическим лицом право получить компенсацию не только за убытки (в смысле ст. 15 ГК РФ), но и за «нематериальные убытки»⁴. В обоснование своей правовой позиции КС РФ сослался на решение ЕСПЧ, в котором было употреблено данное понятие⁵.

Полагаю, в данном случае имела место терминологическая лингвистическая ошибка, приведшая к тому, что в практику российского правосудия был введен термин, не поддающийся квалификации с точки зрения национального закона. Термин, примененный

¹ О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц : постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2005 г. № 3 // Российская газета. 2005. 15 марта.

² Постановление Президиума ВАС РФ N 1509/97 от 05.08.1997 г. // Вестник ВАС РФ. 1997. № 12.

³ Решение Арбитражного суда г. Москвы от 27.10.2004 г. по делу № А40-40374/04-89-467.

⁴ Определение КС РФ от 04.12.2003 г. № 508-О // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации», 2004. № 3.

⁵ Решение Европейского суда по правам человека от 06.04.2000 г. по делу «Компания Комингерсол С.А. против Португалии».

ЕСПЧ, действительно имеет дословный перевод с английского языка «нематериальные убытки» (non-pecuniary damage), однако во французском варианте (производство в ЕСПЧ ведется на английском и французском языках) данное понятие звучит несколько иначе (domage moral) и соответствует русскому определению «моральный вред».

В любом случае КС РФ неоправданно использовал в Определении несуществующее в современной российской юриспруденции понятие «нематериальные убытки», так как, согласно ст. 15 ГК РФ, убытки в гражданском обороте всегда материальны.

Таким образом, анализируемые нормы ГК РФ, способствующие возникновению столь противоречивой практики, несомненно, нуждаются в совершенствовании.

Для решения возникших противоречий в науке существуют предложения по дополнению ст. 152 ГК новым пунктом, позволяющим использовать нормы о компенсации морального вреда относительно юридического лица. На мой взгляд, законодатель уже это сделал в п. 7 ст. 152 ГК. Однако, поскольку правоприменительная практика не восприняла нормы закона однозначно, считаю целесообразным изменить ст. 152 ГК, заменив все формулировки «гражданин» на «физическое и юридическое лицо» (п. 1, 2, 3, 5), а также упразднив п. 7 статьи, в котором при внесении предложенных изменений исчезнет необходимость.

Безусловно, останется проблема понятия морального вреда, не распространяемого на юридические лица. Однако ст. 151 ГК закрепляет понятие морального вреда относительно гражданина. Понятие же морального вреда юридическому лицу останется нераскрытым и будет применяться исходя из сложившейся практики и разъяснений высших судов.

На мой взгляд, подобные изменения будут более рациональны, чем внедрение в ГК РФ новых, но все же синонимичных по содержанию и сфере применения «моральному вреду» терминов, таких как «репутационный» либо «нематериальный» вред.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Седрабян А.Т.

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ
В РОССИЙСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ**

Единственная общая норма российского гражданского законодательства, касающаяся злоупотребления правом (ст. 10 ГК РФ), не определяет признаков состава этого деяния; не содержит четкого перечня границ осуществления прав, выход за которые будет свидетельствовать о злоупотреблении лица своим правом; не характеризует ни одного вида (формы) злоупотребления, за исключением шиканы; не предусматривает конкретных мер ответственности за ненадлежащее осуществление гражданских прав, дифференцированных, в зависимости от степени общественной опасности содеянного. Этот перечень можно продолжать далее ¹.

Исследование проблем злоупотребления правом непосредственно связано с анализом правовых норм, регулирующих данный правовой институт. В соответствии с п. 1 ст. 10 Гражданского кодекса Российской Федерации не допускаются действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах. Данная норма не определяет понятие злоупотребления правом, а также не раскрывает признаки, при наличии которых можно квалифицировать «иные формы» злоупотребления правом, что создает серьезные трудности в ходе ее применения на практике. Поэтому следует

¹ Поротикова О. А. Проблема злоупотребления субъективным гражданским правом. Воронеж : Воронеж. гос. ун-т, 2006.

рассмотреть ряд возникающих в связи с этим вопросов для выявления сущности злоупотребления субъективными гражданскими правами.

В российское гражданское право впервые введен запрет шиканы, которая предусматривает наказание за нарушение пределов осуществления гражданских прав.

Шикана – осуществление прав с целью причинить вред другому лицу. Например, гражданин строит забор с единственной целью – преградить соседу близкий путь к его участку, изменение собственником земельного участка русла ручья для того, чтобы отвести его от соседнего участка, расположенного ниже по течению, с единственной целью – причинить вред собственнику этого участка.

Наличие шиканы учитывается при решении вопроса о возложении на лицо обязанности возместить вред. Имеются в виду случаи, когда соответствующие нормы предполагают необходимость принимать во внимание степень вины лица, причинившего соответствующий вред. Речь идет о случаях вины кредитора в обязательстве (ст. 404 ГК РФ), смешанной вины при обязательствах вследствие причинения вреда или возмещения морального вреда (ст. 151 ГК РФ).

Понятие «злоупотребление гражданскими правами» в законе не дано. Не сформулировано оно и в судебной практике. Такое положение приводит к тому, что действия участников гражданских правоотношений довольно редко признаются злоупотреблением правом. Адвокат В. Емельянов в своей статье «Пределы осуществления гражданских прав» считает такой подход к использованию ст. 10 ГК РФ правильным, поскольку «применение запрещающей правовой нормы, в которой не указаны признаки запрещенного деяния, может привести к нарушению принципа законности при вынесении судебных решений»¹.

Приведем интересный пример злоупотребления правом: гражданин А., являвшийся генеральным директором акционерного общества, обратился в арбитражный суд с иском к акционерному обществу о признании недействительным решения совета директоров общества, которым были досрочно прекращены его полномочия и избран новый генеральный директор.

Как следовало из материалов дела, уставом общества предусмотрено: решения совета директоров по вопросам назначения и досрочного прекращения полномочий генерального директора общества принимаются не менее чем пятью голосами при обязательном присутствии на заседании всех членов совета директоров. Количественный состав совета директоров уставом общества определен в семь членов.

¹ Емельянов В. Пределы осуществления гражданских прав // Российская юстиция. 1999. № 6.

Оспариваемое решение принято на заседании совета директоров, в котором участвовало шесть его членов. Несмотря на то, что все присутствовавшие в заседании проголосовали за принятие упомянутого решения, оно тем не менее не могло быть принято, так как, вопреки требованиям устава общества, на заседании присутствовали не все члены совета директоров. При таких обстоятельствах оспариваемое решение совета директоров является незаконным как принятое с нарушениями требований, содержащихся в уставе общества.

Суд кассационной инстанции названные судебные акты отменил, в удовлетворении иска отказал по следующим основаниям.

Положение устава общества, согласно которому решения совета директоров по вопросам назначения генерального директора и досрочного прекращения его полномочий принимаются при обязательном присутствии всех членов совета директоров, само по себе законодательству не противоречит.

Однако в рассматриваемом случае в заседании совета директоров не принял участие сам истец, который, будучи генеральным директором общества, являлся также членом совета директоров.

Таким образом, истец, являясь лицом, напрямую заинтересованным в непринятии советом директоров решения по вопросу о досрочном прекращении своих собственных полномочий как генерального директора, воспользовался указанным положением устава общества для того, чтобы посредством неявки в заседание совета директоров заблокировать принятие данного решения.

Отказывая в удовлетворении заявленного требования, суд кассационной инстанции признал действия истца злоупотреблением правом на оспаривание решения совета директоров, поскольку нарушение устава общества при принятии оспариваемого решения вызвано недобросовестными действиями самого истца (неучастием без уважительных причин в работе совета директоров).

С учетом названных обстоятельств иск не подлежал удовлетворению в силу положений абзаца первого п. 1 и п. 2 ст. 10 ГК РФ¹.

На основе теоретических рассуждений и анализа судебных постановлений Арбитражного суда Хабаровского края, Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа, на опубликованной практике и разъяснениях Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, постановлениях Пленума Высшего

¹ Обзор практики применения Арбитражными судами статьи 10 Гражданского Кодекса Российской Федерации : информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 25.11.2008 г. № 127 // Вестник ВАС РФ. 2009. № 2.

Арбитражного Суда Российской Федерации и Верховного Суда Российской Федерации можно предложить проект внесения изменений в Гражданский кодекс РФ.

«Статья 10. Пределы осуществления гражданских прав.

1. Лицо, осуществляющее принадлежащее ему гражданское право, должно соблюдать установленные в интересах других лиц и общества в целом пределы осуществления прав.

2. Осуществление гражданских прав одним лицом не должно нарушать прав других участников гражданского оборота, за исключением установленных федеральным законом случаев.

Способы и средства осуществления гражданских прав должны быть безопасны для жизни, здоровья, имущества участников гражданского оборота, а также окружающей природной среды.

3. Действия граждан и организаций, связанные с осуществлением права, предполагаются добросовестными и разумными.

4. Умышленное поведение управомоченного лица по осуществлению принадлежащего ему гражданского права, сопряженное с нарушением установленных в ст. 10 настоящего Кодекса пределов осуществления гражданских прав, причиняющее вред третьим лицам или создающее условия для наступления вреда, должно оцениваться судом как злоупотребление правом.

При установлении судом, арбитражным судом, третейским судом всех признаков злоупотребления правом лицу отказывается в защите его права. Вред, причиненный вследствие указанных действий, подлежит возмещению управомоченным лицом.

2. Злоупотребление правом, предусмотренное в части первой настоящей статьи, совершенное с единственным намерением причинить вред другому лицу (шикана), служит основанием для прекращения гражданского права (лишения права) на основании судебного решения».

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Сергиенко Е.Ю.

НЕГАТОРНЫЕ И ВЕНДИКАЦИОННЫЕ ИСКИ

На первый взгляд виндикационный и негаторный иски абсолютно различны по своей природе и их объединяет только то, что они оба являются вещно-правовыми способами защиты прав, но, несмотря на это наука, и практика показывают, что данный вопрос является спорным.

Для установления соотношения в правовой природе и сфере применения данных исков можно провести между ними различия и сходства по следующим основаниям:

1. *По процессуальной цели.* В соответствии с ней все иски делятся на иски о присуждении и иски о признании. И виндикационный, и негаторный иски относятся к первому виду.

Таким образом, как виндикационный, так и негаторный иски направлены на совершение ответчиком определенных действий, например возврат искомой вещи, снос забора, мешающего проезду, либо на несовершение таковых, выражающееся в виде их запрета (например, запрет блокирования общей дороги земельных участков; иск о признании же не предполагает никаких иных действий, кроме установления принадлежности права собственности).

Также можно утверждать, что виндикационный и негаторный иски направлены на защиту от действий ответчика, в этом смысле они направлены к ответчику.

2. В качестве основания различия можно привести *круг лиц, могущих быть истцами.* И негаторный, и виндикационный иски могут заявить собственник, титульный владелец, а также давностный владелец (ст. 234, 305 ГК РФ).

3. Следующее основание различия – *по наличию нарушения права*: виндикационный иск может применяться при нарушении права; негаторный – при нарушении или явной угрозе нарушения.

4. *По основанию исков*: в негаторном и виндикационном исках основанием является сложный состав, так как, помимо доказывания права истца, необходимо еще доказать факт его нарушения либо угрозу нарушения (при негаторном иске).

5. *По обладанию спорной вещью*: виндикационный иск можно заявлять при условии, что истец не владеет вещью; негаторный – если владеет.

6. *По действию исковой давности*: на виндикационный иск исковая давность распространяется; на негаторный – не распространяется (ст. 208 ГК РФ), так как нарушения при негаторном иске носят длящийся характер.

7. *По желаемому результату для истца*: смысл виндикационного иска заключается в том, чтобы спорная вещь оставалась в сфере обладания и пользования истца; негаторного – в том, чтобы правомочие пользования (иногда и распоряжения) не нарушалось неуправомоченным лицом.

8. *По свойствам судебного решения*: решения по негаторному и виндикационному искам исполнимы в общем порядке ¹.

В. В. Пиляева приводит следующие различия между виндикационным и негаторным исками:

В объекте иска в первом случае это индивидуально-определённое спорное имущество, сохранившееся в натуре, а во втором – устранение длящегося правонарушения, продолжающегося к моменту подачи иска.

В заключение необходимо отметить, что проблематика квалификации гражданских правоотношений, складывающихся в результате применения вещно-правовых способов защиты вещных прав, была и остается одной из самых дискуссионных в цивилистической теории и практике.

¹ Люшня А. В. Состояние и перспектива развития правового государства в Российской Федерации // Материалы Всероссийской научно-практической конференции (г. Челябинск 24 – 25 мая 2001 г.). Челябинск : ЧелГУ. 2001. С. 119 – 120.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Шевелева О.В.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ БРАЧНОГО ДОГОВОРА

В работе рассматриваются проблемы института брачного договора, в котором наиболее актуальным является вопрос о субъектном составе. В соответствии со ст. 40 Семейного кодекса Российской Федерации (далее – СК РФ) брачным договором признается соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения.

Из определения брачного договора можно сделать вывод о том, что субъектами брачного договора могут быть две категории лиц: во-первых, супруги, во-вторых, лица, вступающие в брак. В настоящее время мнения авторов по поводу указанной нормы расходятся.

Например, позиция Н.Е. Сосипатровой, согласно которой, вступающими в брак следует считать лиц после подачи ими заявления о регистрации брака в органы записи актов гражданского состояния, и брачный договор заключенный лицами, не подавшими такое заявление, должен быть признан ничтожной сделкой и не порождает для сторон никаких последствий¹. Такой же точки зрения придерживается и А.Н. Чашин. Он считает, что это положение имеет место в действующем в настоящее время семейном законодательстве, согласно которому субъектами брачного договора могут быть только супруги, либо лица, вступающие

¹ Сосипатрова Н. Е. Брачный договор : правовая природа, содержание, прекращение // Государство и право. 1999. № 3. С. 39.

в брак, которых необходимо считать таковыми после подачи соответствующего заявления в органы записи актов гражданского состояния¹. То есть здесь он имеет в виду, что под термином «лица, вступающие в брак» следует понимать, лиц которые уже начали процесс вступления в брак, но не окончили его. Этим началом считается подача заявления о регистрации брака в органы записи актов гражданского состояния. Если под лицами, вступающими в брак, нужно понимать лиц которые имеют намерение в будущем вступить в брак и еще свои намерения никакими действиями не подкрепили, то законодатель вместо фразы «лица, вступающие в брак» выбрал бы термин «лица намеривающиеся вступить в брак». По моему мнению, мужчина и женщина могут очень долгое время (может быть, даже и в течение жизни) иметь намерения вступить в брак, но это не дает нам повода считать их лицами, вступающими в брак.

Противоположная точка зрения у А.В Мыскина, по мнению которого, лицами, вступающими в брак, являются лица, намеривающиеся заключить брак в будущем и независимо от факта подачи этими лицами заявления о регистрации брака в органы записи актов гражданского состояния. Для обоснования своей позиции он приводит следующие аргументы: во-первых, лица, пожелавшие заключить брачный договор до регистрации брака, обязаны будут предоставить нотариусу справку, выданную органом записи актов гражданского состояния, подтверждающую подачу указанными лицами заявления о заключении брака. Получение же такой справки на практике может оказаться весьма проблематичным, в результате чего права и законные интересы будущих супругов будут существенным образом нарушены. Во-вторых, СК РФ не устанавливает обязательного требования, что брачный договор до государственной регистрации брака вправе заключить только лица, подавшие заявление о заключении брака, что, как он полагает, не является случайным².

С субъектным составом брачного договора, заключенного до регистрации брака, неразрывно связан вопрос о судьбе самого договора, если брак по каким-либо причинам не будет зарегистрирован. Л.М. Пчелинцева полагает, что в таком случае «не станет и брачного договора; точнее, заключенный ранее, он не будет иметь правового значения»³. Н.Е. Сосипатрова считает, что брачный договор следует признать прекратившимся, вновь проводя аналогию с предварительным

¹ Чашин А. Н. Актуальные проблемы субъектов брачного договора // Нотариус. 2006. № 2. С. 39.

² Мыскин А. В. Правовые проблемы заключения брачного договора до государственной регистрации брака // Семейное и жилищное право. 2006. № 1. С. 35.

³ Пчелинцева Л. М. Комментарий к СК РФ. М., 2005. С. 148.

договором; если в указанный срок не заключается основной договор, то предварительный договор прекращается, согласно п. 6 ст. 429 ГК РФ¹. По мнению М.Г. Масевич, в случае, когда брак не будет зарегистрирован, брачный договор аннулируется. Мы считаем, что данный вопрос нельзя решить путем аннулирования брачного договора, так как законодатель не установил срок для регистрации брака теми, кто уже заключил брачный договор, но брак не зарегистрировал². Согласно толковому словарю, аннулировать - значит объявить недействительным, отменить. Поэтому аннулирование брачного договора возможно, если стороны сами определяют в договоре срок, в течение которого они намерены зарегистрировать брак и последствия его незаключения, указав, что тогда договор аннулируется.

Непродолжительный период существования брачного договора и отдельные пробелы в правовом регулировании позволяют сделать вывод о необходимости законодательного совершенствования норм, регулирующих субъективный состав брачного договора и брачный договор в частности.

¹ Сосипатрова Н. Е. Брачный договор : правовая природа, содержание, прекращение // Государство и право. 2005. № 3. С. 39.

² Мыскин А. В. Правовые проблемы заключения брачного договора до регистрации брака // Семейное и жилищное право. 2006. № 1. С. 36.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Школяр К.В.

**ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ
ОТ НЕДРУЖЕСТВЕННОГО ПОГЛОЩЕНИЯ**

Россия вот уже более десяти лет развивается как страна с рыночной экономикой. В условиях развитой рыночной экономики происходящая время от времени смена собственников корпораций является нормальным механизмом выстраивания отношений участников рынка. Этот механизм в основном реализуется посредством совершения сделок по слиянию и поглощению. В России этот рынок не получил такого широкого развития, как на Западе, однако развивается достаточно стремительными темпами. Российский рынок, вне всякого сомнения, имеет свои «национальные» особенности и с учетом этой специфики в нашей стране доминируют недружественные поглощения¹.

В научной литературе процессы слияний и поглощений (mergers and acquisition) рассматриваются в качестве одной из форм структурной перестройки юридического лица в целях эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия. В соответствии с российским законодательством под «слиянием» понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Понятие «поглощение» отсутствует в гражданском и корпоративном законодательстве РФ.

Представляется верным следующее определение. Поглощение юридических лиц – это сделка, совершаемая с целью установления юридического и фактического контроля одного юридического лица над другим и осуществляемая путем

¹ Хакимов Т. Л. Враждебные поглощения // Слияния и поглощения. 2003. № 1. С. 34.

приобретения части уставного капитала (акций, долей, паев и т.п.) поглощаемой компании, в результате чего последняя становится зависимой или дочерней, и (или) путем реорганизации в форме присоединения либо слияния.

Для целей настоящей работы под недружественным поглощением юридического лица понимается получение над юридическим лицом и/или его имуществом и имущественными правами юридического и фактического контроля вопреки воле исполнительных органов и/или собственника (собственников) поглощаемого юридического лица путем использования несовершенства правового регулирования гражданско-правовых отношений и/или путем нарушения действующего законодательства.

Раскрыв понятие недружественного поглощения юридического лица, можно перейти к изучению и анализу технологий использования несовершенства правового регулирования гражданско-правовых отношений при недружественном поглощении юридического лица.

Рейдеры в недружественных поглощениях, используют следующий способ захвата компаний. Миноритарным акционером (рейдером) проводится незаконное собрание акционеров, на котором в отсутствие кворума для принятия решения (в отсутствие держателя контрольного пакета акций) принимается незаконное решение о назначении генерального директора и об увеличении уставного капитала (дополнительной эмиссии акций), в результате чего доля мажоритарного акционера становится менее 50 %, то есть проводится незаконная эмиссия, и мелкие акционеры или сторонние инвесторы приобретают контрольный пакет акций, помимо воли мажоритария.

Использование данного способа во многом становится возможным в связи со следующими недостатками (пробелами) в законодательстве Российской Федерации.

Согласно ст. 58 Федерального закона «Об акционерных обществах»¹ в случае, если собрание не может быть проведено по причине отсутствия кворума для проведения собрания (более 50 % акционеров), лица, созывающие и проводящие собрание, вправе провести повторное собрание акционеров.

При этом для повторного собрания акционеров кворум существенно снижен и составляет 30 % голосов размещенных голосующих акций.

Таким образом, для принятия решения на повторном собрании при явке 30 %, достаточно иметь всего 16 % голосов для того, чтобы принять необходимое решение без учета мнения остальных акционеров.

¹ Собрание Законодательства Российской Федерации. 1996. № 1. Ст. 1.

Представляется необходимым законодательно исключить (по аналогии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью»¹) возможность проведения собрания и принятия каких-либо решений в отсутствие акционеров, обладающих более 51 % акций, то есть возможность проведения так называемых «повторных» собраний.

Такое жесткое условие, на наш взгляд, полностью исключит недобросовестные попытки миноритарных акционеров захватить власть над предприятием помимо воли держателя контрольного пакета акций, и такой способ недружественного поглощения будет полностью исключен.

¹ Собрание Законодательства Российской Федерации. 1998. № 7. Ст. 785.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Яцышина А.В.

**ПОНЯТИЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА.
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ
НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО И СДЕЛОК С НИМ**

С развитием рыночных отношений одним из наиболее «ходовых товаров» становится недвижимость. Недвижимость является объектом, в который наиболее выгодно вкладывать средства и использовать в хозяйственном обороте.

По ст. 130 ГК РФ недвижимостью являются здания и сооружения, жилые помещения (квартиры, жилые дома, комнаты), объекты незавершенного строительства, земельные участки также рассматриваются в качестве объектов недвижимого имущества.

Законодатель намерено установил для жилых помещений особый правовой режим. Это обусловлено главным образом особой социальной значимостью жилых помещений, их долговечностью в использовании и существенной стоимостью. Собственникам допускается использование жилого помещения для осуществления профессиональной или индивидуальной предпринимательской деятельности, если это не нарушает права и законные интересы других граждан, а также требования, которым должно отвечать жилое помещение (п. 2 ст. 17 ЖК РФ).

Понятие «земля» и «земельный участок» с позиций права не совпадают. Объектом гражданских прав могут быть только земельные участки.

Для возникновения земельного участка как объекта недвижимого имущества необходимы, как минимум, три условия: решение компетентного органа об образовании земельного участка; вынос его на местность, то есть определение на местности его

местоположения и границ; государственная регистрация этого участка в качестве самостоятельного объекта недвижимого имущества с присвоением ему кадастрового номера. Земельный участок может быть изъят у собственника для государственных или муниципальных нужд путём выкупа. Также земельный участок может быть изъят без выкупа, если использование участка осуществляется с грубым нарушением правил рационального использования земли, установленных земельным законодательством.

Продажа земельных участков возможна лишь после установки их на кадастровый учёт; без кадастрового свидетельства сделка не будет зарегистрирована.

Государственной регистрации подлежат права собственности и другие вещные права на недвижимое имущество и сделки с ним в соответствии со ст. 130, 131, 132 и 164 ГК РФ. В ст. 131 ГК РФ впервые были определены основные принципы единой федеральной системы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Государственная регистрация – это юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество.

В числе ограничений (обременения) прав на имущество – сервитут, ипотека, доверительное управление, аренда, а также ограничения (обременения) прав на недвижимое имущество на основании договора либо акта органа государственной власти или акта органа местного самоуправления.

Права на недвижимое имущество и сделки с ним подлежат государственной регистрации в Едином государственном реестре прав, который содержит информацию о существующих и прекращенных правах на объекты недвижимого имущества, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 1315 от 13 октября 2004 г. с 2005 г. процесс государственной регистрации прав на недвижимость и регистрацию сделок с ним осуществляет Федеральная регистрационная служба и его территориальные органы по субъекту Российской Федерации. Регистрация прав на недвижимость и сделок с нею преследует две важнейших цели – обеспечение правовых гарантий и защиты собственности граждан, всех субъектов хозяйствования, государства, областей и районов и формирование объективной базы данных для справедливого налогообложения владельцев недвижимости в соответствии с законом. Регистрация выполняет следующие функции: а) предоставляет владельцам недвижимости гарантии их прав на принадлежащее им имущество; б) осуществляет учет прав на недвижимость и учет сделок с недвижимостью; в) одновременно создает систему контроля над расходами на покупку недвижимости.

Мировой опыт государственного обеспечения укрепления права на недвижимое имущество сводит их к двум системам правового механизма укрепления прав – системе регистрации прав на недвижимое имущество (Титульная система регистрации) или к системе регистрации документов, подтверждающих права на недвижимость (Актовая система регистрации). На территории РФ используется титульная система регистрации.

Закон о государственной регистрации (ст. 4 и 14) предусматривает две формы государственной регистрации – регистрацию прав на недвижимость и регистрацию сделок с ней. Для всей страны установлена единая система регистрации и создан единый реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Предметом государственной регистрации прав на недвижимость являются вещные (абсолютные) права на недвижимое имущество (п. 1 ст. 216 ГК РФ).

Государственная регистрация признается обязательной лишь для тех сделок, в отношении которых требование о государственной регистрации прямо установлено Законом, согласно требованиям ст. 164 и 131 ГК.

Сделки, подлежащие государственной регистрации, можно разбить на две группы: сделки с отчуждением недвижимого имущества (влекущие переход права) и сделки без отчуждения (не влекущие перехода права на недвижимость).

При совершении сделок с отчуждением необходимо произвести два регистрационных действия – регистрацию самой сделки и регистрацию права собственности приобретателя; при этом в реестре указывается лицо, чьи права отчуждаются, и лицо, которому эти права переходят.

При совершении сделок без отчуждения производятся два регистрационных действия: регистрируется сделка (договор) и обременение арендой или ипотекой. Данное положение отражено и в п. 6 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 16 февраля 2001 года.

Регистрация сделок и регистрация прав на недвижимость преследует разные цели. При регистрации прав на недвижимость регистрирующим органом проверяется соответствие действующему законодательству правоустанавливающих документов, предоставляемых на регистрацию, то при регистрации сделок с недвижимостью проверяется законность совершения самих сделок, влекущих возникновение регистрируемого права.

Сохранившееся требование о регистрации договоров купли-продажи жилых помещений приводит к неопределенности правового положения участников сделки на период после подписания соответствующего договора и до государственной регистрации права. Кроме того, «двойная» регистрация требует от людей «двойных»

затрат: и времени при стоянии в очередях, и денег, особенно если для ускорения процесса приходится прибегать к услугам посредников-коммерсантов. Поэтому новый законопроект предлагает исключить требование о государственной регистрации договоров купли-продажи жилья, сохранив одновременно действующие требования о государственной регистрации перехода прав на любой объект недвижимости, в том числе жилого назначения. Таким образом, может быть снят административный барьер для гражданского оборота жилой недвижимости.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Иванова Н.А.

**КОНКУРЕНЦИЯ ВЕЩНЫХ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВЕННЫХ ИСКОВ
В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ
(НА ПРИМЕРЕ ТРЕБОВАНИЙ О РЕСТИТУЦИИ И О ВИНДИКАЦИИ)**

Вопрос о конкуренции вещных и обязательственных способов защиты гражданских прав относится к числу вечных в российской цивилистике¹. В его основе лежит принцип осуществления гражданских прав субъектами гражданских правоотношений своей волей и в своем интересе.

Действующий Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) не ограничивает гражданина в выборе способа защиты нарушенного права и не ставит использование общих гражданско-правовых способов защиты в зависимость от наличия специальных вещно-правовых способов. В соответствии со ст. 9 ГК РФ граждане и юридические лица вправе осуществлять этот выбор по своему усмотрению. Сообразно с этим собственник как участник гражданских правоотношений свободен в выборе способа защиты нарушенного права собственности и по своему усмотрению вправе предъявлять любой из исков – договорный или виндикационный.

По мнению Ю.С. Гамбарова, конкуренция исков дает нам судебное осуществление одного из многих притязаний, представляющих собой различные средства для достижения одной и той же цели. В.В. Ровный отмечает, что конкуренция исков представляет собой принадлежность кредитору нескольких

¹ Тарасенко Ю. А. О конкуренции вещных и обязательственных способов защиты // Арбитражная практика. 2006. № 9. С. 16.

альтернативных направленных на защиту одного и того же права (интереса) требований к должнику, при этом право (интерес) обеспечивается по выбору кредитора каким-либо одним из наиболее приемлемых по практическим соображениям способов¹. Таким образом, явление конкуренции вещных и обязательственных способов защиты гражданских прав не ограничивается жесткой альтернативой договорного и виндикационного исков, вместе с тем основная дискуссия в цивилистической доктрине последних лет ведется на данном примере.

Законодатель в императивном порядке не предписывает субъекту гражданских правоотношений, какой способ защиты права использовать в том или ином случае, а значит, вопрос о выборе иска, в том числе для защиты нарушенного права собственности на современном этапе развития цивилистической мысли является актуальным.

При рассмотрении дел о признании недействительными ничтожных сделок и о применении последствий их недействительности часто наблюдается правовая ситуация, когда имущество, на которое истец (собственник) просит распространить действие механизма реституции, находится не у стороны по сделке, а у третьего лица, которое в свою очередь оказывается добросовестным приобретателем. Отсюда возникает вопрос о способе возврата имущества, если оно уже отчуждено третьим лицам.

Названный вопрос был предметом исследования Конституционного Суда Российской Федерации в постановлении от 21 апреля 2003 г. № 6-П «По делу о проверке конституционности положений пунктов 1 и 2 статьи 167 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан О.М. Мариничевой, А.В. Немировской, З.А. Скляновой, Р.М. Скляновой и В.М. Ширяева». Конституционный Суд Российской Федерации в целях защиты права добросовестного приобретателя ограничил собственника в предъявлении требований о применении реституции во всех случаях приобретения имущества от неуправомоченного традента.

Позиция Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации по этому вопросу окончательно не сформировалась. Практика Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации свидетельствует о несовершенстве современного российского гражданского законодательства. В законе не проведена последовательная защита прав как добросовестного приобретателя, так и собственника.

Конституционный Суд Российской Федерации в Постановлении по делу о проверке конституционности положений ст. 167 ГК РФ признал имущественное право добросовестного приобретателя. Прямое толкование позиции Конституционного Суда Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что в интересе добросовестного

¹ Ровный В. В. Проблемы единства российского частного права : дис. ...д-ра юрид. наук. Томск, 2000. С. 357.

приобретателя объективируется идея стабильности гражданского оборота. Между тем стабильность гражданского оборота должна обеспечиваться гражданским правом.

Современное гражданское законодательство позволяет собственнику предъявить виндикационный иск с расчетом на его удовлетворение в случае, если отсутствуют основания, предусмотренные ст. 302 ГК РФ. При наличии указанных оснований собственник вправе прибегнуть к более сложному способу защиты своих интересов – предъявлению требования о реституции ничтожной сделки, заключенной между неуправомоченным традентом и приобретателем. Сомнительной представляется позиция Конституционного Суда Российской Федерации, согласно которой права лица, считающего себя собственником имущества, не подлежат защите путем удовлетворения иска к добросовестному приобретателю с использованием правового механизма, установленного п. 1 и 2 ст. 167 ГК РФ. Следуя позиции Конституционного Суда Российской Федерации, собственник ограничен в защите своего права во всех случаях, когда приобретатель имущества по ничтожной сделке отвечает требованиям добросовестности, предусмотренным ст. 302 ГК РФ. Добросовестный приобретатель имущества по ничтожной сделке изначально является незаконным владельцем. Представляется, что наделение его имущественным правом в целях обеспечения стабильности гражданского оборота не оправдано. Собственник, напротив, обладает законным титулом, а значит, его право должно быть защищено всеми предоставленными законом способами. Анализ категории «добросовестность» в гражданском праве позволяет сделать вывод о том, что добросовестность приобретения по ничтожной сделке является условием, обеспечивающим защиту права приобретателя имущества. При этом добросовестность приобретения должна быть доказана как в виндикационном процессе, так и при рассмотрении требований собственника о применении последствий недействительности ничтожной сделки, стороной в которой он не является. Правильное распределение бремени доказывания добросовестности приобретения – залог обеспечения баланса между законными интересами собственника и добросовестного приобретателя.

Изложенное позволяет сделать вывод о необходимости внести изменения в ст. 302 ГК РФ, закрепив в ней правило о праве собственника по своему усмотрению выбирать способ защиты нарушенного права в случае, если его имущество находится не у стороны по сделке, а у третьего лица, которое в свою очередь оказывается добросовестным приобретателем. Во всех случаях защиты права собственности,

независимо от выбранного собственником способа защиты, подлежит исследованию вопрос о добросовестности приобретателя.

В связи с этим следует изложить абз. 2 п. 1 ст. 302 ГК РФ в редакции: «При истребовании имущества из чужого незаконного владения собственник обязан доказать право на принадлежащее ему имущество. Добросовестный приобретатель, претендующий в соответствии с условиями абзаца 1 пункта 1 на защиту от виндикационного иска, должен доказать, что он приобрел имущество возмездно и что он не знал и не мог знать о том, что имущество приобретено у лица, не имевшего права на его отчуждение»; абз. 3 п. 1 ст. 302 ГК РФ в редакции: «При наличии указанных в абзаце 1 пункта 1 оснований, собственник вправе прибегнуть к требованию о применении последствий недействительности ничтожной сделки, заключенной между неуправомоченным традентом и приобретателем. В этом случае собственник должен доказать отсутствие у продавца правомочий на отчуждение имущества».

Названные изменения гражданского законодательства не только позволят устранить неясность в вопросе о принадлежности имущества по ничтожной сделке, но и разрешат проблему о выборе иска для защиты нарушенного права собственности.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Сикачев М.Н.

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРОВ,
НАПРАВЛЕННЫХ НА СОЗДАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ,
В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Самостоятельное место договоров о создании юридических лиц в системе существующих договоров в гражданском праве России аргументируется лишь небольшой частью ученых ¹.

Анализ действующего гражданского законодательства также показывает отсутствие четко выработанной позиции законодателя при построении отдельного правового института договоров, направленных на создание правосубъектных образований.

Актуальны, но недостаточны в этом смысле нормы ст. 52, п. 1 ст. 98 Гражданского кодекса Российской Федерации ² (далее – ГК РФ), где отражены виды учредительных документов, перечень существенных условий для учредительных документов юридического лица. В специальных законах фрагментарно отражены особенности содержания таких договоров применительно к отдельным организационно-правовым формам юридических лиц без связи их с общими положениями о договорах и сделках вообще ³.

При этом следует отметить, что отрицание законодателем свойства быть учредительным документом (в том понимании, в каком оно дается в ст. 52 ГК РФ) в

¹ См., напр. : Романец Ю. В. Система договоров в гражданском праве России. М. : Юрист, 2004; Брагинский М. И. Договорное право. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований : в 2 т. М. : Статут, 2006. Т. 1.

² Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) : ФЗ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

³ См., напр. : п. 3 ст. 14 Федерального закона от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

отдельных случаях за учредительным договором (договором о создании акционерного общества либо иной организации) не влияет на обязательность заключения последнего учредителями организаций.

При всей неоднородности состава учредительных (в широком смысле) договоров, формально-логические методы познания позволяют выявить их сущностные признаки, объединяющие их в единый классификационный разряд.

Согласно юридической догматике большинства авторов дореволюционного периода, изучение отдельной организационно-правовой формы юридического лица подразумевает вследствие этого рассмотрение элементов такого договора (его признаки, стороны, содержание и т.д.).

Г.Ф. Шершеневич указывал, что юридическое лицо «является не случайным обстоятельством, а результатом предварительного соглашения, что в основании его лежит договор... Отличительный характер настоящего договора заключается в том, что он ... имеет своей задачей заключение других договоров»¹. И.М. Тютрюмов понимает «под товариществом договор, в силу которого несколько лиц обязываются соединить свои личные и имущественные средства для какой-либо общей цели». Здесь же он указывает, что признаками договора являются общность имущества, ответственность перед третьими лицами, соединение лиц².

На схожих позициях основаны труды Я.М. Гессена, И.А. Горбачева, признающих цели учредительного договора в том, чтобы соединиться и действовать одним общим именем для продолжительной промысловой деятельности, обособить имущество³, соглашение двух или более лиц, находящихся в одинаковом юридическом положении, при этом соединение образует новый субъект – юридическое лицо⁴.

Таким образом, дореволюционная русская цивилистическая наука избрала наиболее продуктивный подход к доктринальному толкованию законодательства о существовавших тогда формах юридических лиц (полных товариществах, товариществах на акциях и т.д.). Анализ элементов договора о создании юридического лица, позволил существенно раздвинуть «рамки» знания о коллективных субъектах права и выявил точки соприкосновения разных подструктур гражданского права – положений об юридических лицах и договорного права.

¹ Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. М. : Статут, 2003. Т. 1. С. 270.

² Тютрюмов И. М. Гражданское право. Юрьев : Типография К. Маттисена, 1922. С. 361.

³ Гессен Я. М. Устав Торговый (Т. XI, Ч. 2, изд. 1903 г., по сводному продолжению 1912 года. – изд. 2-е, пересм. и доп. СПб. : Издание юрид. книжного склада «Право», 1914. С. 55 – 57.

⁴ Горбачев И. А. Фирменные договоры. Торговые дома и паевые товарищества. М. : Издание юрид. книжного магазина И.К. Голубева под фирмой «Правоведение», Типография П.П. Рябушинского, 1911. С. 5 – 7.

Учение об учредительных документах в современной отечественной цивилистике оказалось «обделенным» серьезными научными исследованиями. В качестве исключения можно выделить работу Н.В. Козловой, посвященной, однако, лишь учредительному договору коммерческих организаций¹.

В рамках исследуемого нами соотношения общих положений законодательства о сделках и договорах о создании юридических лиц определенный интерес вызывают труды М.И. Брагинского, Ю.В. Романца, а также Г.В. Цепова². Между тем указанные авторы не ставили целью абсолютно полный анализ вопросов, относящихся к моменту заключения договора об учреждении юридического лица.

Собственный анализ законодательства приводит к следующим выводам: 1) учредительные документы, за исключением общего положения об отдельном виде некоммерческой организации (п. 1 ст. 52 ГК РФ), обладают признаками гражданско-правовых договоров (в случае, когда в их заключении, утверждении участвуют две и более сторон); 2) устав юридического лица наравне с учредительным договором и иными договорами о создании юридического лица суть особый договор, направленный на образование юридического лица. В отношении учредительного договора такой же вывод сделан высшими судебными инстанциями в п. 5 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 90, Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 14 от 9 декабря 1999 г. «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»³. Договор о создании юридического лица, будучи двусторонней сделкой, должен регулироваться нормами ГК РФ, относящимся к договорам, в том числе это основания возникновения гражданских правоотношений (п. 1 ст. 8), гл. 9 «Сделки», гл. 27 «Понятие и условия договора», в которых отражены качественные особенности юридического факта в гражданском праве – договора.

Диспозиции указанных норм создает сложности при регулировании множества «нестандартных» договорных отношений, некоторые положения не учитывают специфику договора, направленного на создание юридических лиц, своеобразие его предмета, характера взаимосвязи участвующих в нем лиц и ряд других факторов.

¹ Козлова Н. В. Учредительный договор о создании коммерческих обществ и товариществ. М. : БЕК, 1994.

² Брагинский М. И. Договорное право. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований : в 2 т. М. : Статут, 2006. Т. 1. С. 696 – 736; Романец Ю. В. Система договоров в гражданском праве России. М. : Юрист, 2004. С. 127 – 132; Цепов Г. В. Акционерные общества : теория и практика : учеб. пособ. М. : Проспект, 2008. С. 68 – 88.

³ О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» : постановление Пленума Верховного Суда РФ № 90, Пленума ВАС РФ № 14 от 09.12.1999 г. // Российская газета. 2000. 27 января.

В правовой литературе ¹ и судебно-арбитражной практике в целом не отрицаются следующие признаки учредительного договора: консенсуальная, многосторонняя, взаимная, возмездная и фидуциарная сделка, что создает потенциальную возможность применения соответствующих норм, регулирующих сходные отношения в гражданском обороте.

В отношении других договоров той же группы ситуация выглядит сложнее. Так, в отношении устава организации при всем многообразии взглядов на него (как гражданско-правового договора между участниками ², локального нормативного акта ³, особого документа, специфического акта применения права ⁴), не раскрывается его правовая природа и характерные признаки. По мнению Г.В. Цепова, «устав акционерного общества имеет сложную правовую природу и относится к числу юридических фактов особого рода (учредительных актов)» ⁵.

Перечисленные обстоятельства позволяют правоприменительным органам произвольно применять к указанным договорам нормы, регулирующие гражданско-правовые сделки без учета их качественного своеобразия.

Например, разрешая спор о признании недействительной регистрации изменений в учредительные документы, суд кассационной инстанции без конкретизации правовой природы указал, что в соответствии с законодательством РФ учредительный договор является многосторонней сделкой гражданско-правового характера ⁶.

Там же, где суды все же «осмеливаются» провести системный анализ общих положений ГК РФ о договорах и учредительных договорах в частности, их умозаключения подчас содержат логические противоречия либо неточности.

Так, в практике арбитражных судов признается принципиальная возможность признания недействительным устава юридического лица в части без исследования того обстоятельства, затрагивает ли оспариваемая часть учредительных документов действительность их существенных условий, изложенных в п. 2 ст. 52 ГК РФ. Между тем в таком случае договор должен признаваться недействительным полностью, поскольку иное повлекло бы за собой его незаключенность (ст. 432 ГК РФ) ⁷.

¹ Брагинский М. И. Договорное право. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований : в 2 т. М. : Статут, 2006. Т. 1; Козлова Н. В. Правосубъектность юридического лица. М. : Статут, 2005.

² Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. М. : Статут, 2003. Т. 1. С. 414; Писемский П. Акционерные компании с точки зрения гражданского права. М. : Типография Грачева, 1876. С. 93.

³ Гражданское право : учебник : в 3 т. / отв. ред. А. П. Сергеев, Ю. К. Толстой. – 6-е изд., перераб. и доп. М. : Велби; Проспект, 2004. Т. 1; Генкин Д. М. Краткий курс кооперативного права. М., 1929.

⁴ Степанов Д. И. Правовая природа устава юридического лица // Хозяйство и право. 2000. № 6. С. 38 – 45.

⁵ Цепов Г. В. Акционерные общества : теория и практика : учеб. пособ. М. : Проспект, 2008. С. 88.

⁶ Постановление ФАС Дальневосточного округа от 25.07.2003 г. по делу № А51-11436/02-16-212 // СПС «Консультант Плюс».

⁷ Постановление ФАС Московского округа от 16.06.2005 г. № КГ-А40/4896-04 // СПС «Консультант Плюс»; постановление ФАС Московского округа от 04.02.2005 г. по делу № КГ-А40/50-05 // СПС «Консультант Плюс».

Помимо этого, в практике не выработаны также единые подходы в отношении реституционных требований, вытекающих из недействительности договоров о создании юридических лиц при качественном расширении их видов¹.

На указанных примерах отчетливо прослеживается недостаточность системного анализа норм ГК РФ (в данном случае положений, касающихся недействительности сделок (гл. §2 гл. 9 ГК РФ) и договоров, заключаемых при создании юридического лица). Статистика судебных дел показывает, что количество юридических споров, напрямую вытекающих из освещаемой проблемы, постепенно увеличивается, что не в последнюю очередь связано с увеличением числа так называемых «рейдерских» атак на организации, усложнением структуры корпоративного поведения.

С учетом признака направленности², определяющего первичное деление договоров в ГК РФ, представляется недостаточность нормативного регулирования такого вида договоров, как договоры, направленные на создание юридических лиц, имеющие свои особенности. Специфика указанного вида договоров подтверждается особой направленностью, целью договора – совместная деятельность по созданию правосубъектного лица при продолжении действия договора после фактического создания юридического лица вплоть до ликвидации. Другая особенность такого рода договорного отношения заключается в том, что данный договор «порождает комплекс прав и обязанностей как между юридическим лицом и участниками учредительного договора, так и между самими участниками. Данный комплекс составляет содержание относительного правоотношения, которое является не обязательственным, а корпоративным»³.

Создание самостоятельной нормативной базы для договора о создании юридических лиц можно достичь несколькими путями: 1) путем внесения в часть вторую ГК РФ дополнений в виде новой главы о договорах, направленных на юридических лиц; 2) путем внесения дополнений в существующие положения ГК РФ об учредительном договоре, уставе, договоре о создании акционерного общества, определяющие порядок применения к ним общих норм ГК РФ о сделках, договорах и соответствующие изъятия из этих правил.

В качестве схемы для нормообразования (при выборе первого пути модернизации законодательства) возможна следующая система норм, содержащих понятие договора, направленного на создание юридического лица; существенные условия договора

¹ Обзор практики арбитражных судов московского региона по применению Федерального закона «Об акционерных обществах», утв. Президиумом ФАС Московской области от 17.10.2006 г. // http://www.arbitr.ru/pract/ac_prac/?id_rubric=2

² Романец Ю. В. Система договоров в гражданском праве России. М. : Юрист, 2004. С. 50.

³ Ем В. С., Козлова Н. В. Учредительный договор : понятие, сущность и правовая природа (комментарий действующего законодательства) // Законодательство. 2000. № 3.

(указаны в ст. 52 ГК РФ и в специальном законодательстве); форма договора (предлагается простая письменная с распространением на него правил об обязательной государственной регистрации, в случаях, предусмотренных ст. 164 ГК РФ); стороны договора (учредители (участники)); порядок заключения, изменения и расторжения договора; особенности признания недействительным договора или его части и применения последствий недействительности такого договора; особенности отдельных видов договоров, направленных на создание юридических лиц.

Высшим судебным инстанциям также следует шире использовать имеющиеся у них полномочия по разработке предложений по совершенствованию законодательства и обобщения судебной практики в этой области.

Представляется своевременным активизация деятельности различных советов при государственных органах, занимающихся разработкой проектов в области гражданского права, в частности Совета по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства при Президенте РФ¹. При его немалом участии был принят Федеральный закон 30 декабря 2008 г. № 312-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»².

Новеллы корпоративного права, предлагаемые законодателем в данном законе (в том числе лишение учредительного договора общества с ограниченной ответственностью статуса учредительного документа) требуют самостоятельного исследования с точки зрения доктрины и практики правоприменения.

¹ О Совете при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства : указ Президента РФ от 05.10.1999 г. № 1338 // Собрание законодательства РФ. 1999. № 41. Ст. 4904.

² О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : ФЗ 30.12.2008 г. № 312-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2009. № 1. Ст. 20.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей**

Волхова С.В.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ДЕТЕЙ
(ВОПРОСЫ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА)**

1. За последние десятилетия многие страны Европейского континента столкнулись с демографической проблемой. Не стала исключением и Российская Федерация. Одним из национальных проектов в РФ была объявлена программа по улучшению демографической ситуации. 20 % всех супружеских пар не обладают естественной способностью к рождению детей.

2. Решение демографической проблемы возможно при комплексном применении государством различных механизмов – финансовых, правовых, при использовании научных достижений.

3. Одним из способов уменьшения количества супружеских пар, не обладающих естественной способностью к рождению детей (как одного из аспектов демографической проблемы), является использование вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ). Однако применение этих методов репродукции вызывает немалое количество проблем этического, медицинского и юридического характера. И большинство споров возникает вокруг применения суррогатного (заменяющего) материнства.

4. С точки зрения законодательства Америка стала первопроходцем в данной области. Суррогатное материнство запрещено законом в Австрии, Норвегии, Швеции, Франции, некоторых штатах Америки, Италии, Швейцарии и Германии. В Бельгии, Ирландии, Финляндии суррогатное материнство никак не

регламентируется законом, хотя имеет место быть. В Австралии, Великобритании, Дании, Израиле, Испании, Канаде, Нидерландах, отдельных штатах Америки разрешено только некоммерческое материнство.

5. Россия относится к числу тех стран, в которых суррогатное материнство разрешено на коммерческой основе, однако на законодательном уровне должным образом не урегулировано. Вопросы, связанные с суррогатным материнством, регламентируются следующими нормативными актами:

- Семейный Кодекс Российской Федерации (ст. 51 – 52) ¹;
- Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22 июня 1993 г. № 5487-1 (ст. 35 «Искусственное оплодотворение и имплантация эмбриона») ²;
- Федеральный закон «Об актах гражданского состояния» от 15 ноября 1997 г. № 143-ФЗ, (ст. 16) ³;
- Приказ Минздрава Российской Федерации от 26.02.2003 г. № 67 «О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия» ⁴.

Конституционными основами реализации репродуктивных прав человека являются, в частности, ст. 21, 23 и 38 Конституции Российской Федерации ⁵.

6. Первый ребенок, родившийся с помощью метода экстракорпорального оплодотворения (ЭКО), появился на свет в Англии 25 июля 1978 года. Почти одновременно с этим событием вопросы, связанные с ненатуральными способами рождения человека, стали предметом обсуждения среди юристов, в том числе и в нашей стране.

7. Для определения понятия «суррогатное материнство» необходимы два критерия:

- наличие генетической связи (в том числе и в усеченном виде) между лицами, ожидающими ребенка, и ребенком;
- факт вынашивания женщиной ребенка с целью передачи лицам, его ожидающим.

Таким образом, суррогатное материнство – это технология репродукции человека, при которой женщина добровольно соглашается забеременеть с целью выносить и родить

¹ Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ // Российской газета. 1996. 27 января; Собрании законодательства Российской Федерации. 1996. № 1. Ст. 16.

² Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22.07.1993 г. № 5487-1 // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. 1993. № 33. Ст. 1318.

³ Об актах гражданского состояния : ФЗ от 15.11.1997 г. № 143-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1997. № 47. Ст. 5340.

⁴ О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия : Приказ Минздрава РФ от 26.02.2003 г. № 67 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2003. № 32.

⁵ Конституция Российской Федерации от 12.12.93 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.

биологически чужого ей ребёнка, который будет затем отдан на воспитание другим лицам – генетическим родителям. Они и будут юридически считаться родителями данного ребёнка, несмотря на то, что его выносила и родила суррогатная мать.

При этом в настоящее время законодательно решен вопрос лишь об искусственном оплодотворении и имплантации эмбрионов. Особенностью суррогатного материнства является то, что, в отличие от иных способов неестественного зачатия ребенка, появляется дополнительная сторона – суррогатная мать, в зависимость от воли которой закон ставит решение вопроса о судьбе будущего ребенка.

8. Назрела необходимость в принятии федерального закона о суррогатном материнстве, который бы детально регламентировал вопросы, связанные с требованиями, предъявляемыми к суррогатной матери, вопросы, связанные с оплатой услуг суррогатной матери и медицинского учреждения, порядок заключения и основные положения договора о суррогатном материнстве, его форму, права, обязанности и ответственность сторон договора.

9. Договор о суррогатном материнстве должен быть заключён в письменной форме между тремя сторонами: с одной стороны, это родители-заказчики, с другой – суррогатная мать, с третьей – медицинское учреждение, в котором будет проходить процедура искусственного оплодотворения. В случае, если суррогатная мать предпочтёт остаться анонимной, необходимо заключить два договора: один между медицинским учреждением и суррогатной матерью, второй между медицинским учреждением и родителями-заказчиками.

10. Целесообразно было бы создать специализированные учреждения, в которых будет проводиться процедура ЭКО. За рубежом существуют подобные организации, возглавляют которые люди с юридическим или медицинским образованием.

11. В связи с тем, что возникают споры о том, кто будет записан в свидетельстве о рождении в качестве родителей, и по действующему СК РФ данный вопрос решается суррогатной матерью, целесообразно было бы внести изменения в данный нормативно-правовой акт, так как целью института суррогатного материнства всё же является получение генетически родного ребёнка родителями-заказчиками, а не суррогатной матерью, следовательно, решаться данный спор должен в их пользу.

12. Применение метода суррогатного материнства постоянно растёт, что в свою очередь требует серьёзного правового подхода. Оно не должно становиться источником наживы, мошенничества, шантажа и тому подобных явлений, так как уже сегодня можно увидеть попытки медицинских учреждений обогатиться за счёт применения ЭКО, оказание услуг так называемыми «серыми» посредниками и полукриминальными фирмами.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Клипко Е.П.

**ПРОБА СЕРДЕЧНО-ДЫХАТЕЛЬНОГО СИНХРОНИЗМА
КАК НОВЫЙ МЕТОД ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
ЛИЧНОСТИ В СУДЕБНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

В процессе расследования преступления и рассмотрения уголовного дела в суде могут возникнуть вопросы, разрешение которых, в силу их узкой специализации и внеправового характера, может оказаться не под силу следователю и суду. Так, выяснение субъективной стороны преступления иногда осложняется трудностями в установлении психологических мотивов поведения обвиняемого, специфики его характера, направленности интересов, общей характеристики индивидуально-психологических особенностей, имеющих значение для правильного рассмотрения дела и связи этих особенностей с противоправными деяниями; индивидуальных особенностей познавательной деятельности участников процесса, присущих этим лицам форм эмоциональных реакций; оценке всей совокупности психологических особенностей личностей для понимания их поведения в различной, в том числе и экстремальной обстановке. В таких случаях назначается экспертное психологическое исследование личности, составление ее так называемого «психологического портрета».

В настоящее время психодиагностика располагает множеством психологических и психофизиологических методик, специализированных по различным направлениям. Ведущим методом психодиагностики является анкетный метод (тестирование). Применяются и другие методики: наблюдение (исследование поведенческих актов лица, его состояния и действия в определенных ситуациях); изучение продуктов деятельности человека; интервьюирование и т.д.

Однако каждый из этих методов не лишен недостатков. Трудность хронометрических методик – в большой продолжительности исследования по времени, анкетных – в выраженной субъективности (возможность преднамеренного искажения запрашиваемой информации) с точки зрения психофизиологии.

Автором данной работы обоснована новая объективная методика оценки одного из элементов «психологического портрета» – темперамента по физиологическим параметрам в психолого-экспертной деятельности.

Классификация типов высшей нервной деятельности человека основана на особенностях процессов возбуждения и торможения в центральной нервной системе. Соотношение уравновешенности, подвижности и силы основных нервных процессов определяет типы высшей нервной деятельности человека, которые отождествляются с четырьмя типами темперамента: холерическим, меланхолическим, флегматическим и сангвиническим. Неодинаковая степень подвижности нервных процессов у людей с различными темпераментами обуславливает разнообразные механизмы психологических адаптивных, адекватных и аффективных реакций в конкретных условиях, а также дает возможность прогнозирования ответных действий лиц на те или иные внешние (ситуационные) раздражители, способности на совершение противоправных действий.

Традиционно психологическое тестирование типов темперамента проводится посредством опросника Айзенка¹. Альтернативой может служить психофизиологическая проба сердечно-дыхательного синхронизма, разработанная В.М. Покровским с соавторами². Суть пробы заключается в том, что после регистрации электрокардиограммы и пневмограммы в исходном состоянии человеку предлагается дышать в такт вспышкам лампы фотостимулятора до установления синхронизации между заданным ритмом дыхания и сердцебиениями, то есть состояния, при котором каждому дыхательному циклу соответствует одно сердечное сокращение, при этом констатируется факт наличия сердечно-дыхательного синхронизма – синхронизации сердечного и нового дыхательного ритмов с задаваемым ритмом вспышек лампы фотостимулятора. Частота вспышек задается исследователем. Продолжительность пробы в среднем составляет 30 – 60 секунд.

Экспериментально установлено, что у людей среднего возраста 18 – 35 лет, диапазон синхронизации (разница между максимальной и минимальной границей синхронизации) при флегматическом темпераменте составляет $19,56 \pm 0,64$; сангвиническом – $14,09 \pm 0,61$; меланхолическом – $11,68 \pm 0,59$; холерическом – $10,92 \pm 0,84$.

¹ Александров Ю. В. Основы психофизиологии. М. : ИНФРА-М, 1998.

² Покровский В. М. Сердечно-дыхательный синхронизм у человека // Кубанский научный медицинский вестник. 2000. № 2 – 3. С. 42 – 47.

Анализ результатов опроса и интервьюирования экспертов психологов (9 человек) позволил выявить переменные определяющие свойства предлагаемой методики в сравнении с традиционным методом определения темперамента – тестированием Айзенка.

В качестве переменных влияющих на свойства психологических исследований и эффективность их практического применения в экспертной деятельности можно выделить следующие: надежность, простота пользования, быстрота фиксации, достоверность исследования, время исследования, доступность, отражаемость, возможность классификации, надежность.

При изучении влияния различных переменных на эффективность использования психологических методик для составления «психологического портрета» применялся математический метод факторного анализа.

Целью факторного анализа является нахождение таких комплексных факторов, которые как можно более полно объясняют наблюдаемые связи между переменными, имеющимися в наличии. Метод факторного анализа состоит в выявлении из большого количества переменных, относящихся к исследуемому явлению или процессу, относительно небольшого количества независимых величин, которые в дальнейшем называются факторами. При этом в один фактор были объединены переменные, значительно коррелирующие между собой.

Каждому из рассматриваемых факторов был присвоен качественный показатель, который располагали на одном из трех уровней (высокий, средний и низкий), соответственно обозначив их цифрами 3, 2, 1. Для каждой методики были определены уровни значимости факторов.

Представленный метод находит самое широкое применение в современной науке при выборе рациональных решений в условиях возможности изменения различных показателей, параметров или альтернативных комбинаций.

Проведенный факторный анализ показал, что такой параметр, как сумма показателей факторов для обеих методик оказался равнозначным. При этом доминирующими факторами пробы сердечно-дыхательного синхронизма перед методикой Айзенка являются простота и быстрота исполнения, а дополнительными параметрами, в отличие от методик тестирования, – отсутствие субъективного интеллектуально-волевого вмешательства испытуемого в результат исследования и возможности «доэкспертной» тренировки.

Таким образом, учитывая результаты исследования, пробу сердечно-дыхательного синхронизма можно рекомендовать как методику определения темперамента личности при составлении «психологического портрета» лица, подвергающегося судебно-психологической экспертизе.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Деркач Т.А.

**«УСЛУГИ» ПО НАПИСАНИЮ РАБОТ ДЛЯ СТУДЕНТОВ: ПРАВОВОЙ
АНАЛИЗ И АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

Исследование посвящено правовому анализу оказания «услуг» по написанию работ для студентов. Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что в настоящее время все большее число студентов пользуются «услугами» подобного рода, хотя четкая законодательная регламентации данного вида «услуг» отсутствует. Разработанность данной темы в юридической литературе низкая. Одним из видов относительно новой «услуги» является написание работ¹ для лиц, обучающихся в различных образовательных учреждениях. Правовая характеристика деятельности по написанию работ для студентов, с точки зрения гражданского права и основных подходов к пониманию услуг в рамках данной отрасли права. Принципиально важно разобраться является ли написание работ для студентов услугой и может ли данное явление быть урегулировано при помощи норм, регламентирующих порядок оказания услуг. Обязательства по оказанию услуг - относительно новый для нашего законодательства институт. В определении договора возмездного оказания услуг, предусмотренного ГК РФ, раскрывается (путем включения в скобки) смысл словосочетания «оказать услуги». Иной, более узкий, но также не вполне определенный смысл придает услугам статья 2 Федерального закона «О

¹ В данном случае под *работой* следует понимать любую форму контроля знаний учащихся, предполагающую личное выполнение и творческое исследование по заданной теме.

государственном регулировании внешнеторговой деятельности»¹. Характеризуя содержание договора возмездного оказания услуг, многие признают главным его признаком отсутствие овеществленной формы оказываемых услуг. Выделение особенности, связанной с овеществлением результата деятельности имеет принципиальное значение при разграничении услуг и работ. Значимым является вопрос о том, как соотносится деятельность по написанию работ для студентов с последующим использованием результатов этих работ студентами от своего имени. От особенностей обучения зависит выполнение работы студентом и требования предъявляемые к ней. Обязательно требование о самостоятельном творческом учебно-научном исследовании в работе. Любая работа – это индивидуальный творческий процесс². Лицо своим творческим трудом создает определенное произведение и в силу ст. 1257 и ст.1265 ГК РФ может быть признано автором. О выполнении работ для студентов следует говорить не как о деятельности по оказанию услуг (в рамках договора возмездного оказания услуг), а как о деятельности, которая осуществляется в рамках договора авторского заказа. По своей сути авторский договор заказа - это договор подряда на выполнение особого вида работ - не материальных, а результат интеллектуальной деятельности - произведение. Авторский договор заказа может быть заключен только с физическим лицом - автором. Особенности договора авторского заказа - он заключается в отношении произведения, которое будет создано в перспективе. Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности, созданный творческим трудом, первоначально возникает у его автора. Договор авторского заказа может предусматривать отчуждение заказчику исключительного права. Право авторства признается за автором произведения. Не могут признаваться авторами результата интеллектуальной деятельности граждане, не внесшие личного творческого вклада в создание такого результата. Использование студентом чужих исследований без надлежащего оформления нарушает требования норм авторского права. Закон предусматривает ответственность за нарушение исключительного права на произведение. Закон находится именно на стороне лица, выполнившего работу. Когда лицо предоставляет работу от своего имени, обозначая себя автором, он занимается присвоением авторства³. В Уголовном кодексе РФ⁴ присвоения авторства

¹ О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 13.10.1995 № 157-ФЗ // Российская газета № 207 от 24 октября 1995г.

² Зайцева И.В., Нарутто С.В., Никитина А.В., Ширяев В.Н. Методические указания по выполнению выпускных квалификационных работ // Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2006 г.

³ Хаматов Р. Г. Присвоение авторства в диссертациях // Российская юстиция. №8. 2000 г. С. 32.

⁴ Уголовный кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации от 17.06.1996 г. № 25.С. 2954.

обозначается, как плагиат. Анализ деятельности по написанию работ для студентов позволяет утверждать, что вопрос о правовой основе исследуемого явления недостаточно разработан. Сложившаяся ситуация приводит к тому, что во многих случаях нарушаются права сторон, с одной стороны – авторские права, с другой – права потребителя. Решением сложившейся правовой неясности может служить использование всего комплекса гражданско-правовых норм, затрагивающих соответствующие отношения, а также выработка необходимых подходов правоприменительной практикой. Действенным способом охраны может служить введение типовых соглашений, на законодательном уровне, регламентирующих положение сторон при написании работ, или разъяснение судов высших инстанций.

Целью обучения является получение образования, то есть постижение «целенаправленного процесса воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающегося констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов)¹».

¹ Об образовании: закон Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 // Российская газета № 172 от 31 июля 1992 г.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Жучкина О.А.

ДОГОВОР РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

На первое место среди отдельных видов договора купли-продажи в ГК поставлена розничная купля-продажа (§ 2 гл. 30, ст. 492-505). Исследование договора розничной купли-продажи актуально.

Договор розничной купли-продажи представляет собой договор купли-продажи товара, по которому продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (п. 1 ст. 492 ГК).

Договор розничной купли-продажи является взаимным, возмездным, публичным, договором присоединения. Из определения, данного в п.1 ст.492ГК, следует, что розничная купля-продажа представляет собой консенсуальный договор, и это признается большинством ученых. Однако ряд авторов считают розничную куплю-продажу реальным договором, утверждая, что «во многих случаях совершения актов розничной купли-продажи договор считается заключенным в момент передачи товара и потому должен быть признан реальным»¹.

Необходима корректировка п. 1 ст. 500 ГК путем помещения запятой после слова «продавцом». Настоящая редакция статьи создает впечатление, что цена объявляется продавцом лишь в момент заключения договора, т.е. получения акцепта на

¹ Кабалкин А.Ю. Передача имущества в собственность // Юридический мир. 2001 №12. С.15

предложение, не содержащее существенного условия договора розничной купли-продажи и ввиду этого не отвечающее признакам оферты (ч. 2 п. 1 ст. 435 ГК).

Рассмотрим элементы договора розничной купли-продажи. Покупателями по данному могут быть как граждане, так и юридические лица, что отмечается многими цивилистами. Однако, некоторые авторы считают, что юридические лица не могут выступать на стороне покупателя но, в п. 5 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса РФ о договоре поставки» разъясняет, что «под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя».

Предмет и цена договора розничной купли-продажи являются существенными условиями.

По вопросу о форме договора розничной купли-продажи в литературе нет единой позиции. Одни авторы считают, что данный договор заключается, как правило, устно¹. Другие полагают, что устная форма договора розничной купли-продажи скорее является исключением из общего правила о письменной форме данного договора.

В соответствии с п. 3 ст. 159 ГК сделки во исполнение договора, заключенного в письменной форме, могут по соглашению сторон совершаться устно. При отсутствии такого соглашения соответствующие сделки во исполнение письменного договора должны совершаться в письменной форме.

Суды обоснованно квалифицируют платежи по договору купли-продажи в качестве сделки во исполнение данного договора и указывают на необходимость письменного оформления передачи денег покупателем продавцу, если в договоре купли-продажи, заключенном в письменной форме, стороны не согласовали вопрос об устной форме совершения сделок во исполнение договора. При этом свидетельские показания в подтверждение факта совершения сделки по передаче денег во исполнение письменного договора согласно п. 1 ст. 162 ГК не допускаются.

В целях более эффективной защиты прав покупателя целесообразно указание ст. 493 ГК на то, что «договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме...», дополнить словами: «и исполненным покупателем», завершив при этом изложение статьи следующим образом: «..., а также оплаты товара».

Данное уточнение изменит смысловую нагрузку ст. 493 ГК, определив оплату товара как момент исполнения договора покупателем и сместив

¹ Садиков О.Н. Гражданское право России. Ч.2 Обязательственное право: Курс лекций. М., 1997. С.57.

доказательственное значение свидетельских показаний в сторону подтверждения его исполнения. В свою очередь, такое дополнение устранил противоречия в толковании необходимой формы договора, требуемой законодателем, и будет способствовать единообразному применению норм, устанавливающих порядок заключения и исполнения договоров розничной купли-продажи.

Ряд норм ГК посвящен договорам розничной купли-продажи с отдельными нетипичными условиями. На сегодняшний день актуально заключение договора посредством сети Интернет, но существует ряд проблем, а именно:

- возможно ли заключение договора, между сторонами, непосредственно в сети Интернет.

- является ли лицо покупателя, определённым, для заключения договора.

Статья 434 п.2 ГК РФ говорит о том, что договор в письменной форме может быть заключен путем «электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору». Это значит, что договор можно заключить, если он был составлен письменно, либо на компьютере, подписан, и уже затем отослан через Интернет. Также, для идентификации покупателя, в случаи составления договора только на компьютере, возможно использование электронной подписи. К сожалению, при таком подходе, встаёт вопрос о достаточно часто повторяющихся случаях перехвата подобных писем и их подмене. Подобные случаи ставят под сомнение достоверность волеизъявления покупателя.

Если интернет-торговлю расценивать как «продажу товаров по образцам» (ст.497 ГК РФ), то каким образом продавец собирается доказывать факт нарушения своих прав в случае непринятия покупателем товара? Для этого, как минимум, необходимо точно определить личность того, кто заключил договор купли-продажи. Можно ли это сделать? Конечно, нет, т.к. используемые в Интернете технологии позволяют достоверно установить дату, время отправленного сообщения, номер телефона, с которого заказчик вышел в Сеть, но не могут удостоверить личность пославшего сообщение.

Воспользоваться компьютером для отправки такого сообщения, может любой, в том числе и ребёнок, который не имеет необходимой, для заключения договора, дееспособности. Тогда можно ли считать заключённым, договор купли-продажи, если одна из сторон такого договора неизвестна и не подлежит установлению? Думаю, что нет.

Лицо, подающее запрос на приобретение товара, непосредственно через Интернет, не может быть точно удостоверено. Но оно может быть удостоверено посредством

идентификации с электронной подписью, но при этом возникает ряд проблем. Например, сертификат ключа подписи в соответствии с ч.1 ст.6 ФЗ РФ «Об электронной цифровой подписи», принятого 10 января 2002 года №1-ФЗ¹ может содержать фамилию, имя и отчество владельца сертификата ключа подписи или его псевдоним, а это в свою очередь затрудняет процедуру определения личности покупателя, поэтому необходимо убрать из ч.1 ст.6 ФЗ слово «псевдоним».

В ст.20 Постановления Правительства «Об утверждении правил продажи товаров дистанционным способом» была решена проблема, касающаяся момента заключения договора. В соответствии с данной статьей договор считается заключенным не только с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека либо иного документа, подтверждающего оплату товара, но и с момента получения продавцом сообщения о намерении покупателя приобрести товар.

Итак, рассмотрев проблемы договора розничной купли-продажи, можно сделать вывод о том что, требуются изменения в законодательстве, в частности законное закрепление прав продавца по договору розничной купли-продажи, заключенного по средствам сети Интернет.

¹ Российская газета №6 12.01.2002

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Казакова В.В.

АВТОРСКИЙ ДОГОВОР

В последние годы в Российской Федерации количество сделок с интеллектуальной собственностью возрастает в геометрической прогрессии. Огромные денежные суммы часто фигурируют в авторских договорах. Но российские авторы и иные правообладатели в большинстве своём не имеют представления о своих правах и способах их реализации и защиты. Говоря о степени проработанности данной тематики в юридической литературе различных авторов, необходимо отметить, что большинство исследований посвящены в основном авторскому праву – в целом, фактически не уделяя внимания проблематике авторских договоров. Использование произведения автора другими лицами (пользователями) осуществляется на основании авторского договора, кроме случаев, специально указанных законом. Попытки выработать его научное определение, предпринятые рядом ученых. Попробую дать свое определение авторского договора — это соглашение двух или более лиц, направленное на установление, изменение и прекращение взаимных прав и обязанностей. Взаимные права и обязанности сторон касаются имущественных и связанных с ними личных неимущественных прав. Авторский договор представляет собой реализацию авторских правомочий, так как использование произведения автора другими лицами допускается не иначе как на основании договора с автором или его правопреемниками. Действующее законодательство не содержит легального определения авторского договора. Отдельные исследователи называют такое отсутствие упущением, которое порождает вопросы при разграничении авторского от иных видов договоров. На мой

взгляд, отсутствие легального определения не является упущением. Прежде всего, заметим, что современные исследователи не стремятся дать четкого определения авторского договора, чего не скажешь о попытках советских исследователей. На мой взгляд, отсутствие общей «собирательной» дефиниции авторский договор может быть обусловлено тем, что отдельные виды авторского договора весьма полно определены в Гражданском кодексе части 4, главе 69. Субъекты авторско-договорных отношений — физические, юридические лица, государство, т.е. субъекты в широком смысле. Первоначальными же субъектами авторского права, творцами являются все-таки физические лица (граждане, иностранцы и лица без гражданства), так как именно их творческим трудом создается произведение. Во всяком случае, только в лице автора право является первоначальным, в лице других субъектов оно носит производный характер и зависит от воли автора. Важное значение имеет правильное определение состава сторон авторского договора. Одной из сторон авторского договора, которая передает авторские права (правообладателем), как правило, является физическое лицо - автор произведения. Однако, несмотря на то, что в соответствии с ГК (создателем произведения) является только физическое лицо, не исключена возможность ситуации, когда на стороне правообладателя, передающего имущественные авторские права, может оказаться организация - юридическое лицо. Учитывая, что автором может быть только физическое лицо - создатель произведения, во избежание недоразумений рекомендуется в авторских договорах, в которых передающей права стороной является юридическое или физическое лицо, не являющиеся авторами произведения, именовать эту сторону как Правообладатель. Термин Автор возможно, применять только в тех случаях, когда права на использование произведения передаются физическим лицом - создателем произведения. Приобретателем (пользователем) авторских прав по авторскому договору в принципе может быть любое физическое или юридическое лицо. Однако необходимо учитывать, что способность приобретения имущественных авторских прав тесно связана с характером прав, передаваемых по авторскому договору. Эти права в основном связаны с коммерческим использованием произведения и не могут приобретаться лицами, не занимающимися предпринимательской деятельностью. Кроме того, многими видами деятельности, в отношении которых по авторскому договору передаются исключительные права на произведение, можно заниматься только при условии получения в установленном порядке соответствующей лицензии. Автор как субъект авторского права может быть несовершеннолетним или недееспособным автором. Если на стороне автора выступает два или большее число лиц, то мы сталкиваемся с таким явлением в авторском праве как множественность лиц

на стороне автора. Авторский договор с авторами произведений тесно друг другом связанных нельзя рассматривать как договор с соавторами. Так музыка песни и ее стихотворный текст - это разные произведения, а поэтому с композитором и автором текста должны быть заключены разные договоры. Также не будут соавторами автор литературного произведения и автор иллюстраций к нему, даже если последние созданы специально для данного литературного произведения. Аналогичная ситуация связана с авторами отдельных произведений вставленный в один сборник, - с каждым из них заключается отдельный договор. Существенными условиями любого договора являются условия, необходимые и достаточные для того, чтобы договор считался заключенным и тем самым способным породить права и обязанности у его сторон. Одним из существенных условий Авторского договора является условие о предмете договора. Предметом авторского договора, по утверждению многих авторов, может выступать произведение науки, литературы и искусства, по поводу создания и (или) использования которого стороны устанавливают договорные отношения. Данная точка зрения не лишена смысла, особенно если речь идет об авторском договоре заказа. Выбор формы авторского вознаграждения зависит от нескольких факторов, в том числе и от степени доверия участников соглашения друг к другу. При этом необходимо учитывать, что какого-то идеального способа определения авторского вознаграждения нет. Экономическая ситуация в стране, когда невозможно достоверно спрогнозировать развитие событий, многократно увеличивает риск ошибки. Значение срока действия авторского договора трудно переоценить. В случае, если договор предусматривает передачу пользователю исключительных прав на произведение, это означает, что только он может использовать произведение в течение всего срока действия договора, тогда как автор может предоставить право использовать произведение другому лицу лишь по истечении срока либо в случае досрочного прекращения действия договора. Если первоначальный контрагент автора заинтересован в дальнейшем использовании произведения за пределами действия авторского договора, то ему необходимо заключить с автором новый договор. В соответствии со ст. 1286 КГ авторский договор (лицензионный) заключается в простой письменной форме. Закон не требует нотариального удостоверения такого договора, но стороны могут это сделать по собственной инициативе. Но есть и исключение: договор о предоставлении права использования произведения в периодическом печатном издании может быть заключен в устной форме. Содержание авторского, как и всякого иного гражданско-правового, договора образуют права и обязанности сторон. Авторский договор носит взаимный характер, т. е. соответствующими правами и обязанностями обладают обе стороны.

При этом обязанностям одной стороны корреспондируют права другой стороны. . Ответственность пользователя регулируется как самим авторским договором, так и общими нормами гражданского законодательства. Существует ряд спорных и неоднозначных положений, касающихся прекращения и снования ответственности по авторскому договору. На мой взгляд, необходимо более детально прописать в законодательстве ответственность соавторов. Вообще, конечно, в современном законодательстве вопросам авторского договора уделено слишком малое внимание. С одной стороны это, конечно, способствует реализации принципа свободы договора, а с другой создает ряд проблем на практике. Авторский договор следует отличать от других договоров, в частности, от договора подряда, информационного и трудового договора. Авторские договора в целом похожи на иные виды договоров, но носят более конкретный характер, и имеют более значительное количество обязательных условий. С принятием четвертой части Интеллектуальная собственность Гражданского кодекса, на мой взгляд была решена одна огромная проблема, это разрозненность нормативно-правовых актов, регулирующие вопросы, связанные с охраной интеллектуальной собственности. Мелкие же проблемы, возникающие в части применения отдельных институтов Гражданского права не были учтены законодателем. Таким образом, рассмотрев авторский договор, можно сделать следующие выводы, что положение авторского договора достаточно неплохо урегулировано в законодательстве - это нашло отражение в законе, ряде международных актов, значение надлежащего урегулирования положения авторского договора заключается в повышении творческой активности граждан. И все же будем надеяться, что в скором времени большинство из затронутых мною в работе проблем авторского договора будут решены.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кульков И.А.

**ИНСТИТУТ ИПОТЕКИ (ЗАЛОГА НЕДВИЖИМОСТИ) В ПРАКТИКЕ
РОССИЙСКИХ БАНКОВ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ**

Активное развитие кредитных отношений в современной России породило немало проблем с обеспечением надлежащего возврата заемных средств.

Правовое регулирование одного из самых эффективных способов обеспечения кредитных обязательств в виде залога ликвидного недвижимого имущества, безусловно, является важным фактором развития кредитно-денежных отношений на территории нашего государства.

Довольно большой массив нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы залога недвижимого имущества, очевидно слабая юридическая техника Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)¹» (далее Закон об ипотеке), принятые в разное время разъяснения высших судов по вопросам практического применения ипотечного законодательства позволяет сделать вывод о том, что единого подхода к пониманию концепции единства судьбы земельного участка и строений, расположенных на нем не до сих пор не выработано ни в правоприменительной практике, ни в науке гражданского права.

Следует отметить, что в соответствии с п. 3 ст. 340 Гражданского кодекса Российской Федерации, абз. 7 ст. 5 Закона об ипотеке, здания, иные строения и сооружения, непосредственно связанные с землей, могут быть предметом ипотеки при условии соблюдения правил статьи 69 указанного Федерального закона.

¹ Собрание законодательства РФ, 20.07.1998, № 29, ст. 3400.

В соответствии с ч. 2 ст. 69 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» ипотека здания или сооружения допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором находится это здание или сооружение, либо принадлежащего залогодателю права аренды этого участка.

На эту особенность положения п. 3 ст. 340 ГК РФ специально обращает внимание Б.М. Гонгало: «Следует подчеркнуть, что при ипотеке здания или сооружения земельный участок (его часть, права аренды) автоматически не становится предметом ипотеки; нельзя считать, что при ипотеке здания или сооружения право залога распространяется на земельный участок (его часть, права аренды). Если передается в ипотеку здание или сооружение, то в ипотеку по тому же договору должен быть передан земельный участок (его часть, права аренды). В случае, когда при заключении договора ипотеки стороны не достигли соглашения об ипотеке соответствующего земельного участка (его части, прав аренды) либо попросту умолчали об ипотеке земельного участка (его части, прав аренды), такой договор ипотеки недействителен (ст. 168; п. 3 ст. 340 ГК)"¹.

В тоже время можно сделать однозначный вывод о том, что если права на земельный участок под зданием (сооружением, нежилым помещением) не были надлежащим образом оформлены (то есть, нет права собственности, нет права аренды). Указанные обстоятельства не могут являться препятствием для оформления здания (сооружения) или нежилого помещения в залог без земли.

Вместе с тем возможна ситуация когда в залог передается земельный участок на котором расположено несколько зданий (сооружений) либо когда возможен залог одного из двух и более зданий (сооружений), расположенных на одном земельном участке.

В соответствии с пунктом 1 ст. 64 Закона об ипотеке, если договором об ипотеке не предусмотрено иное, при ипотеке земельного участка право залога распространяется также на находящиеся или строящиеся на земельном участке здание или сооружение залогодателя.

Приведенная выше норма права носит диспозитивный характер, следовательно, при оформлении ипотеки земельного участка, на котором расположены здания (сооружения), стороны могут предусмотреть передачу в залог как одного земельного участка, так и земельного участка со зданием, сооружением (несколькими зданиями, сооружениями). При этом в договоре ипотеке должна быть прямо предусмотрена передача в залог земельного участка без здания, сооружения или передача в залог земельного участка с частью зданий, сооружений (в случае, если на земельном участке

¹ Гонгало Б.М. Учение об обеспечении обязательств: Вопросы теории и практики. М., 2004. С. 170.

расположено несколько зданий, сооружений). В противном случае, в силу положений п. 1 ст. 64 ФЗ Закона об ипотеке, право залога распространится также на все расположенные на земельном участке здания или сооружения, принадлежащие залогодателям на праве собственности.

В случае если на земельном участке, передаваемом в залог, расположено несколько зданий или сооружений, а ипотека оформляется только на одно (часть) из них, то следует иметь в виду следующее:

В соответствии с п. 3 ст. 35 Земельного кодекса РФ (далее – ЗК РФ): «не допускается отчуждение земельного участка без находящихся на нем здания, строения, сооружения в случае, если они принадлежат одному лицу».

По мнению Л. Н. Наумовой, правило ст. 64 Закона об ипотеке противоречит ст. 35 ЗК РФ, в соответствии с которой отчуждение земельного участка не допускается без одновременного отчуждения расположенного на этом участке объекта недвижимости, принадлежащего собственнику участка. А поскольку передача имущества в ипотеку может привести к отчуждению этого имущества, то соответственно и ипотека земельного участка без одновременной ипотеки расположенного на этом участке объекта недвижимости будет являться ничтожной сделкой¹.

В настоящее время целый ряд правовых проблем порожден именно делением недвижимости на земельные участки и здания.

Одним из направлений совершенствования указанного законодательства является унификация прав на земельные участки и расположенные на них иные объекты недвижимости. В данном случае речь идет только о зданиях, строениях и сооружениях. При этом под унификацией прав имеется в виду как единство одних и тех же вещных прав на земельный участок и расположенных на нем зданий, так и единое содержание этих прав с точки зрения осуществления правомочий. В частности, правомочия распоряжения.

Действующее земельное законодательство провозгласило принцип единства судьбы земельных участков и расположенных на них иных объектов недвижимости (пп. 5 п. 1 ст. 1 ЗК РФ).

Указанное положение является одним из направлений реализации данного принципа, поскольку, как это следует из иных статей ЗК РФ (ст. 35), и земельные участки следуют судьбе прочно расположенных на них объектов.

При этом нельзя еще раз не отметить имеющиеся противоречия норм Гражданского кодекса РФ и Земельного кодекса РФ при реализации отношений, связанных с продажей недвижимости и земельного участка, на котором она расположена, а также с

¹ Наумова Л.Н. Ипотека «незавершенки» // ЭЖ-Юрист. 2005. № 32. С. 13

продажей земельного участка и расположенной на нем недвижимости. В связи с этим Постановление Пленума ВАС РФ № 11 от 24 марта 2005 г «О некоторых вопросах, связанных с применением земельного законодательства» ориентирует суды на применение норм именно ЗК РФ, предусматривая при этом ничтожность сделок, при которых происходит отчуждение здания без земельного участка и наоборот.

Уже сегодня в законодательстве РФ имеются определенные предпосылки для формирования единого объекта недвижимости - земельного участка и расположенных на нем зданий, строений и сооружений, принадлежащих на праве собственности одному лицу¹.

Как следует из изучения зарубежного опыта, оптимальной моделью правового режима земельных участков и расположенной на нем недвижимости является создание единого объекта недвижимости.

¹ Власов Е.Н. «Особенности ипотеки земельных участков, на которых имеются здания, строения и сооружения» // Право и политика, 2007, № 10

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Павелюк Н.Я.

**ПРОБЛЕМЫ НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАВЕЩАНИЮ В РОССИЙСКОМ
ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ**

Наследственное право – это консервативная подотрасль гражданского права, т.к. многое в этой сфере устоялось и в больших изменениях просто не нуждается.

Вопросами теории, а также проблемами правового регулирования наследования по завещанию занимались многие исследователи-цивилисты прошлого и современности. В числе авторов дореволюционного времени, прежде всего, следует назвать К.П. Победоносцева, Г.Ф. Шершеневича, А.М. Гуляева, Д.И. Мейера, Н.Г. Вавина¹

Принятие части третьей ГК РФ вызвало новый всплеск интереса к наследственной проблематике. Среди авторов этого периода Ю.К. Толстой, М.В. Телюкина, А.Н. Гув, С.П. Гришаев, Т.И. Зайцева и П.В. Крашенинников, И.Л. Корнеева, Н.В. Ростовцева, А. Грось, З.Н. Крылова, Л.Ю. Грудцына, А.Ю. Ершова, Д.А. Звягинцев и др.². Отдельные аспекты правового регулирования наследственного правопреемства, в том числе-наследования по завещанию, рассматриваются в диссертационных исследованиях М.С. Амирова, Я.А. Каминской, М.П. Мельниковой, В.Н. Гаврилова.

В современном наследственном праве существуют следующие проблемы:

1. Действующее в настоящее время законодательство РФ о нотариате не предоставляет права осуществлять нотариальные действий, в том числе

¹ См. например: Победоносцев К. Курс гражданского права. Часть вторая. Права семейные, наследственные и завещательные.

² Сергеев А.П., Толстой Ю.К., Елисеев И.В. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части третьей (постатейный)

удостоверение завещания должностным лицам органов местного самоуправления, тогда как, согласно ряду иных законов РФ, в частности, Гражданскому кодексу РФ (ст. 1125, 1171), должностные лица органов местного самоуправления могут совершать нотариальные действия в случае отсутствия в населенном пункте нотариуса. Данное обстоятельство порождает значительные осложнения в правоприменительной практике. В связи с этим в нормы действующего федерального законодательства, а именно в Основы законодательства РФ «О нотариате» должно быть внесено положение, допускающее (в случае отсутствия в местности нотариуса) возможность удостоверения завещаний и исполнения иных нотариальных действий, связанных с наследованием, должностными лицами органов местной власти.

2. Гражданский кодекс РФ закрепляет участие свидетеля в наследственных правоотношениях в целях обеспечения дополнительных гарантий соблюдения наследственных прав завещателя и наследников. Однако, самого понятия «свидетель» применительно к наследственным правоотношениям в законе не содержится. В связи с этим в теорию и практику правового регулирования наследования следует ввести понятие «свидетель». Данное определение могло бы выглядеть следующим образом: «Свидетелем признается лицо, получившее информацию о завещательных процедурах составления, подписания, удостоверения завещания и иных предусмотренных законом путем участия в них».

3. Необходимо дополнить нормы ГК РФ положением, предусматривающим возможность привлечения свидетелей к гражданско-правовой и иной, предусмотренной законодательством РФ, ответственности за разглашение тайны завещания и иные деяния, повлекшие причинение имущественного и/или морального вреда завещателю, наследникам, кредиторам или иным лицам.

4. Гражданский кодекс РФ не содержит понятия «исполнение завещания». В связи с этим можно предложить следующие общее определение рассматриваемой правовой категории: «Исполнение завещания представляет собой юридическую процедуру, в рамках которой исполнителем завещания либо наследниками завещателя осуществляются предусмотренные как самим завещанием, так и действующим законодательством действия юридического и фактического характера, направленные на максимально точную реализацию последней воли завещателя».

5. Гражданский кодекс РФ частично определяет правовое положение в системе наследственных отношений такого субъекта права, как исполнитель завещания. Однако, полностью права и обязанности данного субъекта права в законодательстве не оговорены. Не решен, в частности, вопрос об ответственности за сохранность

наследственного имущества, которую в целом могут нести как исполнитель завещания, так и нотариус. Следовательно, необходимо распределить полномочия и ответственность между нотариусом, ведущим наследственное дело, и исполнителем завещания по охране и управлению наследственным имуществом.

6. Гражданское законодательство предоставляет лицу, исполняющему функции душеприказчика, определенные полномочия, перечисленные в ст. 1135 ГК РФ. Однако закон не налагает на исполнителя завещания какой-либо ответственности за недобросовестное выполнение возложенных на него функций. В связи с этим в нормы наследственного законодательства РФ может быть введено правило, согласно которому за ненадлежащее исполнение обязанностей по исполнению завещания исполнитель завещания будет нести перед наследниками, отказополучателями и другими заинтересованными лицами ответственность, предусмотренную законодательством Российской Федерации.

7. В нормы Гражданского кодекса РФ, регулирующие отношения по наследованию, необходимо внести следующие изменения:

1) Учитывая тот факт, что по правилам п. 2 ст. 1121 ГК РФ ранее составленное завещание полностью или в части отменяется завещанием, составленным позднее, необходимо включить в нормы пункта 4 статьи 1124 ГК РФ, содержащего правила об указании места и даты удостоверения завещания, требование фиксировать помимо даты и места также время (часы и минуты) удостоверения завещания.

2) В интересах соблюдения гарантированного гражданам Конституцией РФ принципа свободы наследования:

а) пункт 2 статьи 1118 ГК РФ должен быть дополнен положением, расширяющим завещательные права несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет и допускающим в силу пп.1-2 ст. 26 ГК РФ возможность составлять ими завещания и распоряжаться судьбой доходов, источником которого являются средства, упомянутые в подпунктах 1) и 2) пункта 2 статьи 26 ГК РФ;

б) внести в пункт 2 статьи 1118 ГК РФ положение, допускающее с предварительного согласия попечителя составление завещательных распоряжений лицами, ограниченными в дееспособности по решению суда ввиду злоупотребления спиртными напитками или наркотическими веществами;

г) дополнить нормы пункта 4 статьи 1137 ГК РФ указанием на то, что за завещателем закрепляется право в оговоренных законом случаях подназначать отказополучателя для уже подназначенного и что количество подназначенных отказополучателей, которое может назвать завещатель, не ограничивается.

3) В интересах формирования единого механизма обеспечения правопорядка в сфере наследования и более четкого определения правового статуса отдельных участников наследственных правоотношений (свидетелей, исполнителей завещания и т.п.):

а) целесообразно дополнить пункт 5 статьи 1125 ГК РФ указанием на то, что на свидетелей, участвующих в удостоверении завещания в любой форме, в оглашении завещания либо в совершении иных мероприятий в сфере наследования, возлагается ответственность, установленная законодательством РФ, за сообщение ими ложных сведений в случае необходимости решения спорных вопросов наследственного дела в нотариальном производстве.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Тучина А.А.

ЭВТАНАЗИЯ И ЕЁ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Эвтаназия в переводе с греческого буквально означает «хорошая, легкая смерть» (euthanasia: «eu – хороший» и «thanatos – смерть»).

В зависимости от способов, применяемых в качестве эвтаназии, различают пассивную и активную эвтаназию. Пассивная эвтаназия заключается в том, что больному прекращают оказывать медицинскую помощь, направленную на поддержание его жизни, а это приводит к более быстрому наступлению естественной смерти (этот способ получил название «метода отложенного шприца»). Под активной эвтаназией понимается введение больному лекарственных либо других средств, влекущих быстрое и безболезненное наступление смерти.

В зависимости от возможности выразить свою волю эвтаназия бывает добровольной и недобровольной. Добровольной называется эвтаназия, которая осуществляется по недвусмысленной просьбе больного, высказанной непосредственно перед смертью, или с предварительно выраженного его согласия. Недобровольная эвтаназия осуществляется без непосредственного согласия больного, хотя это не означает, что она в данном случае противоречит его воле, – просто он из-за болезни не может выразить свою волю или не сделал этого заранее. К тому же те, кто принимают решение об эвтаназии, предполагают, что если бы больной мог выразить свою волю, он пожелал бы этого.

В настоящее время считается, что пассивная эвтаназия практикуется почти во всех странах мира, независимо от того, легализована она или запрещена.

Российским законодательством эвтаназия в любой форме запрещена.

Приведем основные аргументы сторонников и противников эвтаназии.

Аргументы сторонников:

1. Человек имеет право на смерть, так же как и на жизнь, и поэтому он может самостоятельно распоряжаться этим правом.

2. Вне зависимости от ее запрета, эвтаназия существует, и ее легализация позволит проконтролировать этот процесс.

3. Основной аргумент – сострадание.

Аргументы противников:

1. При осуществлении эвтаназии возможны злоупотребления со стороны заинтересованных лиц.

2. Падение уровня общественной морали, отказ от уважения общепринятых ценностей.

3. Легализация эвтаназии приведет к приостановлению развития медицины, поскольку врачи перестанут отыскивать новые средства и пути лечения.

В настоящий момент в России возможна лишь легализация пассивной эвтаназии, то есть возможности отказа от искусственного поддержания жизни. Однако даже эта процедура должна допускаться с серьезными ограничениями.

Основные положения легализации:

– запрет «прижизненного завещания» о добровольном отказе лица от применения к нему мер искусственного поддержания жизни в случае возможной недееспособности лица в будущем (решение о применении эвтаназии лицо должно принимать, находясь в дееспособном состоянии и только на момент реальной необходимости в принятии такого решения);

– в законе должны быть четко прописаны условия, при наличии которых может приводиться эвтаназия (сильные физические страдания больного, обезболить которые медицинскими средствами не удастся, добровольное волеизъявление и некоторые другие)

– обязательное тщательное медицинское исследование лица на предмет наличия неизлечимого заболевания и необходимости применения эвтаназии;

– закрепление прав и обязанностей больного и врача.

Таковы наиболее общие положения, которые на взгляд автора работы должны войти в содержание Закона об эвтаназии в случае его принятия.

Также в законодательном урегулировании нуждается вопрос об ответственности за совершение эвтаназии.

Автор работы считает необходимым включить в содержание Уголовного кодекса РФ положение «Лишение жизни по просьбе потерпевшего», которое может быть изложено в следующей редакции: «Лишение жизни медицинским работником больного по его просьбе по мотиву сострадания и в целях избавления его от мучительных физических страданий, вызванных тяжелой и неизлечимой болезнью, (эвтаназия) наказывается штрафом в размере от пятидесяти до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода от одного месяца до шести месяцев либо лишением права занимать свою должность или заниматься медицинской деятельностью сроком до трех лет, либо лишением свободы до трех лет»¹.

Как видно из данного положения, субъект такого преступления, в случае признания его таковым, - специальный. Если по просьбе больного его лишает жизни другое лицо, не относящееся к медицинскому персоналу, ответственность должна наступать, по нашему мнению, по ч.1 ст. 105 УК РФ. Что же касается мотивов преступления (убийство из сострадания), то это обстоятельство может быть учтено судом как смягчающее при назначении наказания (п. «д» ч.1 ст. 61 УК РФ)

Принятие законодательства об эвтаназии является одной из актуальных и проблемных вопросов на современном этапе в России. Речь идет о возможности каждого человека пользоваться своими правами и свободами в полном объеме. Однако в этой области следует сделать расширение круга прав, касающегося жизни человека. Если человек неизлечимо болен, то эвтаназия мотивируется правом личности на свободное распоряжение своей жизнью. На сегодняшний день рассмотрение данного вопроса возможно с точки зрения медицины и права.

Эвтаназию должны осуществлять врачи, а вопросы ее правомерности решают юристы. Избавление смертельно больного пациента от мучительных страданий по его просьбе - сложный вопрос. И, скорее всего, общество еще не готово на него ответить. Ясно одно: какие бы доводы не приводились в пользу эвтаназии, на данный момент совершенно невозможной является легализация активной эвтаназии. Легализация пассивной эвтаназии? Да, возможно. В таком случае на законодателя ложиться ответственность по созданию нормативного акта, полностью исключающего возможность нарушения норм, установленных данным законом, и обладающего тщательно проработанным механизмом его реализации и контроля

¹ Широков К.С. Эвтаназия в законодательстве и общественном мнении России //Вестник ДВЮИ МВД РФ. 2007. № 2 (13).

СЕКЦИЯ №4

**КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИХ НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Агишева Е.К., Воробьева Д.Е.

КРИМИНАЛЬНОЕ БАНКРОТСТВО

Слабо регулируемое экономическое пространство страны, трансформированное последствием приватизации и введением ГК РФ новых организационно-правовых форм бизнеса, составляет существенную часть преступной среды, в которой развиваются негативные экономические процессы, связанные с переделом собственности.

Понятие «криминальное банкротство» подразумевает под собой фиктивное и преднамеренное банкротство.

В России данная проблема особенно актуальна. В последнее время продолжается практика захвата крупных предприятий за счет криминальных банкротств, причем зачастую процедура банкротства проводится в отношении экономически привлекательных и финансово абсолютно здоровых предприятий. Из всех процессов банкротства в России треть заказных, инициаторы которых не думают о цели процесса (возврат хотя бы части денег должником), а прямо заказывают - и получают понравившуюся им собственность.

Однако данные статистики, в первую очередь в части соотношения возбужденных дел о фиктивных или преднамеренных банкротствах и вынесенных приговорах, позволяют сделать вывод о том, что правоохранительные органы не в состоянии собственными силами довести дело такого рода до итогового результата - наказания виновных. Причиной этого, прежде всего, является сложность доказывания причинно-следственной связи между совершенными действиями (сделками) или бездействием и

их последствиями (банкротством), на что требуется основательная подготовка в сфере экономики, финансов, маркетинга.

К тому же, несмотря на то, что масштабы и реальные последствия криминальных банкротств правильно оцениваются в большинстве стран, в России их опасность до конца не осознана. Об этом свидетельствует следующее:

- отставание нормативно-правовой базы от правоприменительной практики;
- отсутствие согласованности между уголовно-правовыми и гражданско-правовыми нормами;
- слабость материально-технического и финансового обеспечения механизма противодействия экономической преступности.

В практической деятельности дается неоднозначная оценка и наблюдаются различные подходы к проблемам применения уголовной ответственности за преступления, связанные с банкротством. Указанные составы преступлений являются сравнительно новыми для нашего уголовного законодательства, и поэтому на практике возникает ряд сложностей как с толкованием, так и с применением норм уголовного закона, предусматривающих ответственность за фиктивное и преднамеренное банкротство, неправомерные действия при банкротстве.

Приводим историю одного банкротства, на примере которого выявлены проблемы правоприменительной практики наказания руководителя за преднамеренное доведение предприятия до несостоятельности и фальсификацию отчетных документов общества.

Совершенное руководителем предприятия экономическое преступление по своему замыслу, составу и характеру осуществления и последствиям предусмотрено п. 1 ст. 195 УК РФ.

В ходе предварительного следствия и затем в ходе судебного разбирательства установлены следующие эпизоды, составляющие целостную картину преступления:

- создание подсудимым компании В, в которую впоследствии он переведет значительную часть активов предприятия, а сам перейдет руководителем;
- включение подсудимым в отчетную бухгалтерскую документацию предприятия А заведомо ложных данных о финансовых обязательствах с умыслом сокрытия налоговых обязательств в особо крупном размере в бюджеты различного уровня и сокрытия значительного уменьшения платежеспособности предприятия накануне введения арбитражным судом процедуры банкротства;
- инициирование проведения внеочередных собраний акционеров компании А; склонение собрания акционеров к принятию незаконного решения по дарению имущества предприятия А предприятию В;

– проведение непосредственно перед введением процедуры банкротства сделок от имени предприятия А, в ходе которых предприятию был нанесен ущерб в размере неполученных сумм в особо крупном размере и уменьшение платежеспособности.

Перечисленные действия руководителя предприятия А привели к невозможности рассчитаться с кредиторами.

Учитывая то, что именно руководитель предприятия А организовал схему увода имущества и активов предприятия и подписывал недостоверные данные бухгалтерской отчетности, суд приговорил его к уголовной ответственности и взыскал сумму задолженности в пользу одного из кредиторов предприятия А, не получившего удовлетворения в процедуре банкротства.

Таким образом, через процедуру уголовного преследования кредитор, не получивший удовлетворения в процедуре банкротства, может вернуть свои средства через уголовный процесс, в то время как предприятие-должник уже ликвидировано. К сожалению, такой случай в судебной практике относится к разряду уникальных. Очевидно, что нормативные акты, регулирующие криминальные банкротства, требуют существенных доработок. Но главная причина существования подобных явлений - в человеческом менталитете: слишком многие желают получить выгоду, не прилагая особых усилий, и, пока существует закон, всегда найдутся «оригинальные» способы его обойти.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Акулова А.А.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Управление социально-экономической системой в определенной мере должно быть всегда антикризисным.

Антикризисное управление так же, как и любое другое, может быть малоэффективным или более эффективным. Знание издержек на производство и реализацию товара является одним из важнейших условий эффективного хозяйствования предприятия.

Управление издержками необходимо, прежде всего, для получения максимальной прибыли, улучшения финансового состояния фирмы, повышения конкурентоспособности предприятия и продукции, снижения риска стать банкротом и др.

Систематическое снижение издержек – основное средство повышения прибыльности функционирования предприятия.

Издержки - это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности.

Если предприятие не уделяет должного внимания издержкам, они начинают вести себя непредсказуемо, вследствие чего величина прибыли закономерно уменьшается и зачастую становится отрицательной, то есть деятельность начинает приносить убытки.

Управление – это деятельность, связанная с контролем движения ресурсов. Основной задачей управления издержками на предприятии является оптимизация затрат и расходов. Для этого применяются технологические усовершенствования в области функционально-стоимостного анализа, изыскиваются резервы снижения

материальных и трудовых затрат, вводятся системы планирования и контроля на основе бюджетирования.

Основным признаком разделения издержек для общей классификации является место появления издержек и отношение издержек к различным сферам деятельности предприятия. По этой классификации издержки делятся на производственные и непроизводственные. Производственные издержки в свою очередь делятся на издержки на прямые материалы, издержки прямого труда и производственные накладные издержки. Непроизводственные издержки делятся на административные издержки и издержки, связанные с реализацией продукции.

На примере ОАО «Жилищный сервис – 7» был проведен анализ затрат.

Из данных таблицы видно, что в 2005 г. основная доля (54,6 %) затрат приходится на затраты на оплату труда, в 2006 г. она снизилась до 52,6 %, в 2007 г. – возросла до 58,7 %. Соответственно произошло увеличение удельного веса затрат на социальные отчисления с 13,0 % до 15,0 %.

Материальные затраты в 2005 г. составили 28,9 %, в 2006 г. они возросли до 31,4 %, в 2007 г. – снизились до 23,7 %. Наибольший удельный вес в структуре материальных затрат занимают затраты на материалы и электроэнергию.

Доля амортизации в 2005 г. составила 0,7 %, в 2006 г. уменьшилась на 0,2 %, в 2007 г. увеличилась на 0,2 % и составила 0,7 %.

Удельный вес прочих затрат в 2005 г. составил 2,8 %, в 2006 г. увеличился на 0,2 %, в 2007 г. уменьшился на 1,1 % и составил 1,9 %.

Анализ затрат ОАО «Жилищный сервис - 7» показал, что затраты предприятия в отчетном 2006 г. по сравнению с предыдущим возросли на 28 %. Такое увеличение вызвано увеличением объема производства и себестоимости оказанных услуг. В 2007 г. по сравнению с 2006 г. затраты уменьшились на 11 %. Снижение связано с уменьшением объема произведенных работ, услуг, но уровень себестоимости, который показывает долю себестоимости в общей стоимости оказываемых услуг, возрос на 1 %.

Уровень затрат предприятия высок и соответственно показатели прибыли и рентабельности низки. Это свидетельствует о малоэффективной деятельности предприятия. Необходима разработка ряда мероприятий, которые позволят систематически снижать затраты и повышать уровень прибыльности.

Возможности снижения издержек производства выделяются и анализируются по двум направлениям – по источникам и по факторам.

Источники - это затраты, за счет экономии которых могут быть снижены издержки производства. Факторы - это технико-экономические условия, под влиянием которых изменяются издержки.

Основными источниками снижения издержек производства и реализации продукции являются следующие:

- снижение расходов сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции;
- уменьшение размера амортизационных отчислений, приходящихся на единицу продукции;
- снижение расхода заработной платы на единицу продукции;
- сокращение административно-управленческих расходов;
- ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

На экономию ресурсов оказывает большое влияние число технико-экономических факторов. Наибольшее влияние имеют следующие группы внутрипроизводственных факторов: повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства и труда, изменение объема производства.

Для решения множества проблем можно использовать динамический метод расчета себестоимости. Его основа – классификация себестоимости по этапам производственного и коммерческого циклов. Укрупненно весь процесс на производстве можно разделить на снабжение, производство и реализацию.

Начальная себестоимость включает стоимость сырья, полуфабрикатов, возможные акцизы и таможенные пошлины на сырье и некоторое другое. После начала производства происходит со временем увеличение текущей себестоимости, вызванное производственными расходами. Текущая себестоимость также растет со временем и при реализации продукции. Наконец, после продажи в терминальной себестоимости учитываются затраты, которые появляются вследствие факта продажи товара (налоги и др.). Если представить формирование себестоимости таким образом, появляется возможность влиять на нее на каждом этапе.

В целом улучшение системы контроля и учета издержек обязательно должно включать следующее: внедрение системы компьютерного учета затрат, разработку и внедрение учетной политики, внедрение новой системы определения цен, основанной на методике расчета переменных затрат, внедрение управленческого учета, процесса бюджетирования, финансового анализа деятельности предприятия, уменьшение накладных расходов.

Улучшение системы учета и контроля издержек должно быть направлено на организацию системы управленческого учета в целях концентрации внимания руководства на выявлении внутренних резервов, на стратегическое и оперативное управление затратами, рост конкурентоспособности. Оптимизация учетной политики тесно связана с совершенствованием бухгалтерского и управленческого учета, выявлением возможностей гибкого ценообразования и управления прибылью.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Балеев А.А.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Впервые обратившая на себя внимание со стороны институционалистов возможность экономии на транзакционных издержках при осуществлении деятельности хозяйствующими субъектами, входящими в одну технологическую цепочку, не разрознено, а в единой консолидированной структуре стала одной из основных причин, повлиявших на принятие решения о начале интегративных процессов внутри ООО «МНК».

Несмотря на то, что образование внутренней интегрированной структуры основного производства общества – ООО «МНК» длится с первого полугодия 2005 г. и с того момента прошло немного времени, уже стало возможным выявление на основе проведенных исследований эффекта, связанного со снижением величины транзакционных издержек на один рубль выручки от реализации.

В теории выделяют четыре группы транзакционных издержек:

1. Издержки вычленения:

$$M_{TA}^B = \Pi_n^M - \Pi_n^H = \sum_i^n \frac{\Pi_i^{PM}}{PM_i} * V_{i.факт} - \Pi_n^H, \quad (1)$$

где Π_n^M – прибыль с максимальной производительностью фактора, Π_n^H – фактическая прибыль, Π_i^{PM} – прибыль от реализации объема i-й продукции соответствуют предельному уровню использования производственных мощностей; ПМ – производственная мощность предприятия по производимой i-й продукции;

$V_{i.факт}$ – фактический выпуск i-й продукции в отчетном периоде; n – количество производимых видов продукции.

2. Издержки масштаба обмена:

$$M_{TA}^{MO} = \sum_i^n (P_i^{KC} - P_n^{FC}), \quad (2)$$

где P_i^{KC} – прибыль от реализации продукции по самым выгодным контрактным ценам;

P_i^{FC} – фактическая прибыль предприятия от реализации продукции в отчетном периоде.

3. Информационные издержки связаны с тем, что предприятие вынуждено заявлять о себе рынку или расширять присутствие на рынке. К ним относятся: расходы на рекламу, оплата услуг связи, подписка на периодические издания, представительские расходы, таможенные пошлины и т.п.

4. Издержки оппортунистического поведения агентов рынка, связанные с нарушением условий заключенных сделок, включают убытки и потери при невыполнении финансовых обязательств контрагентами (уплаченные штрафы, пени, текущие расходы, финансируемые из прибыли предприятия и т.п.), издержки по предотвращению расходов (оплата нотариусу и юридических услуг, расходы на охрану, страховые платежи по добровольному страхованию).

При продолжающихся интегративных процессах в ООО «МНК» и для большей наглядности в анализе были использованы показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия за финансовый год, установленный для анализа с первого января по тридцатое сентября в период с 2005 г. по 2007 год. Результаты анализа и расчета транзакционных издержек представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты анализа и расчета транзакционных издержек

№№	Показатель	с 01.01.2005 г. по 31.12.2005 г.	с 01.01.2006 г. по 31.12.2006 г.	с 01.01.2007 г. по 30.09.2007 г.
1	Выручка от реализации без НДС	9 847 000	11 059 000	12 428 000
2	Максимальная цена реализации р/тн	13 025	13 480	16 200
3	Объем производства и реализации продукции т всего, в том числе:	895	950	1250
3,1	– новая продукция	120	190	270
4	Производственная мощность предприятия, т	1 350	1 500	1 500
5	Полная себестоимость продукции руб. всего, в том числе:	8 975 000	9 400 000	10 564 000
5,1	– условно-постоянные затраты	1 985 200	2 155 000	1 937 000
5,2	– условно-переменные затраты	6 989 800	7 245 000	8 627 000
6	Прибыль в отчетном периоде, руб.	872 000	1 659 000	1 864 000
7	Уровень безубыточного производства, т	1 100	1 120	1 250
8	Выручка от продажи объема продукции, соответствующей предельному использованию производственных мощностей (κ=1,0), руб.	20 694 000	22 118 000	24 856 000
9	Полная себестоимость объема продукции, соответствующая предельному уровню использования производств мощностей, руб. всего, в том числе:	19 145 000	19 740 000	21 127 400

Продолжение таблицы 1

9,1	– условно-постоянные затраты	1 954 800	2 155 000	1 939 000
9,2	– условно-переменные затраты	17 090 200	17 685 000	1 935 500
10	Прибыль от продажи объема продукции, соответствующая предельному уровню использования производств мощностей, руб.	1 549 000	2 378 000	3 728 600
11	Издержки вычленения, руб.	677 000	719 000	1 864 600
12	Издержки масштаба обмена, руб.	947 800	1 078 500	2 946 068
13	Информационные издержки, руб.	128 000	174 000	302 000
14	Издержки оппортунистического поведения, руб.	2 194	2 504	3 540
15	ТАИ предприятия, всего руб.	1 754 994	1 974 004	5 116 208
16	ТАИ /затраты на производство, %	19,1	21	48,4

Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что в абсолютном значении величина ТАИ увеличивается при росте общей себестоимости, доля ТАИ в затратах также увеличивается, и это составило по сравнению с базовым периодом темп изменения (29,3 %) и приняло значение – 1,3 руб. на рубль затрат. Для оценки эффекта экономии транзакционных издержек представляется наиболее адекватным расчет рентабельности ТАИ в ценах базового периода, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Динамические характеристики результата интегративных процессов на ООО «МНК»

№№	Показатель	с 01.01.2005 г. по 31.12 2005 г.	с 01.01.2006 г. по 31.12 2006 г.	с 01.01.2007 г. по 30.09.2007 г.
1	Средняя цена реализации продукции, руб.	11 002,23	11 641,05	9 942,29
2	Выручка от реализации в ценах базового периода, тыс. руб.	9 847 000	10 452 118,5	13 752 787,5
3	ТАИ предприятия в ценах базового периода, тыс. руб.	1 754 994	1 926 504	5 187 208
4	Рентабельность ТАИ, (выручкoеmкoсть ТАИ)	5,61	5,42	2,65
5	Прибыль от реализации в ценах базового периода, тыс. руб.	872 000	1 052 118,5	3 188 787,5
6	Эффективность продаж, р/р	0,089	0,1	0,23
Динамические характеристики результатов интегративных процессов на ООО «МНК» (цепные)				
	Динамика рентабельности ТАИ	-	96,6	48,89
	Динамика эффективности продаж	-	112,36	230
	Динамика производства и реализации новой продукции	-	158,3	142,11
	Динамика общего объема производства и реализации	-	106,16	131,58
	(базовые)			
	Динамика рентабельности ТАИ	-	96,6	47,24
	Динамика эффективности продаж	-	112,36	258,43
	Динамика производства и реализации новой продукции	-	158,3	225
	Динамика общего объема производства и реализации	-	106,16	139,66

Значение рентабельности ТАИ по сравнению с базовым периодом в период с 1 января 2005 г. по 30 сентября 2007 г. снизилось на 2,96 руб. выручки от реализации на один руб. ТАИ.

Результаты, представленные в таблице 3, наглядно показывают рост объема производства и реализации, в том числе новой продукции, по отношению к базовому периоду вместе со снижением рентабельности ТАИ.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Балышкин Н.Е., Гаврилов А.А.

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ГУП

Оценка – это наиважнейшее средство получения достоверной информации об имуществе, финансовом состоянии и других важных показателях деятельности организации, а значит, и оценки всего бизнеса предприятия. Но важную роль играет, на мой взгляд, форма собственности предприятия, так как предприятия с такой формой собственности, как общества или товарищества, нельзя оценивать по одним и тем же критериям, что и ГУП или МУП, нельзя применять одинаковые подходы и методы к оценке таких предприятий, так как существуют большие различия в реальном положении дел на предприятии в «предбанкротное» состояние у ООО и ГУП. В случае ликвидности предприятия близкой к нулевой, ГУП будет продолжать действовать только потому, что есть поддержка со стороны его собственника и при заинтересованности собственника, то есть государства в предприятии, банкротство не будет грозить данному юридическому лицу. В случае же с ООО, предприятие после неудачной попытки финансового оздоровления будет ликвидировано или реорганизовано по решению суда.

Для определения финансовых показателей, индикатирующих реальное положение дел предприятия, необходима комплексная оценка бизнеса предприятия и его имущества.

Важной задачей, на мой взгляд, является разработка новых методов оценки имущества государственных унитарных предприятий, занимающихся «производством интеллектуальной собственности» и её реализации по средствам газетной продукции, а также возможная переработка критериев оценки ликвидности предприятий различных

форм собственности. Оценка и учет основных средств выделяет три группы стоимостей основных средств – первоначальную, восстановительную и рыночную.

При расчете первоначальной стоимости движимого имущества в соответствии с теоретической частью такой стоимостью могут быть признаны средства, внесенные в капитал организации и поставленные на баланс в соответствии с их денежной оценкой на момент покупки.

Расчет стоимости конкретного объекта основных средств проводился также на основе данных различных журналов и интернет-ресурсов, более полный перечень ресурсов для оценки имущества имеющегося на предприятии оборудования был предоставлен руководством предприятия.

Затруднения в расчетах возникли при оценке производственного оборудования предприятия. Печатные станки, особенно советского производства, на рынке являются редкостью, так как предприятия данной отрасли давно перешли на импортное оборудование, и аналогов для оценки не существует или они не отвечают требованиям, применяемым при оценке такого вида производственных активов. Балансовый метод не отразил реальной стоимости печатного станка. Из этого я делаю вывод о том, что имущество оборудования было оценено не совсем верно исходя из реального положения дел, а не фактического. Невозможность достоверной оценки профессионального оборудования, созданного в единичных экземплярах, я считаю первой проблемой. Экспертная оценка является сугубо субъективной, и экспертов, которые могли бы дать заключение, не так много в нашем крае.

Для проведения анализа баланса на наличие признаков несостоятельности банкротства за период с 2005 г. по 2007 г. были выбраны следующие показатели. Это коэффициент текущей ликвидности предприятия, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент восстановления платежеспособности и коэффициент утраты платежеспособности предприятия. Полученные данные сведены в таблицу 1.

Таблица - Анализ баланса на наличие признаков несостоятельности (банкротства) за 2005 – 2007гг. на конец года ГУП КК «Газетное издательство «Периодика Кубани»

Показатели	Норма коэф-та	2005		2006		2007		Отклонение	
		Нач.	Кон.	Нач.	Кон.	Нач.	Кон.	Абс.	%
Коэф. текущей ликвидности	$\geq 2,0$	0,94	0,93	0,93	0,97	0,97	0,94	0,01	-0,98
Коэф. обесп. собств. средств.	$\geq 0,1$	-0,43	-0,29	-0,29	-0,18	-0,18	-0,06	0,23	20,6
Коэф. восст. платеж.	$\geq 1,0$	-0,007		0,029		-0,002		0,005	28,5
Коэф. утр. платеж.	$\leq 1,0$	-0,005		0,024		-0,017		-0,012	-29,4

В нашем случае предприятие оказалось нерентабельным, его положение близко к банкротству. Но так как это предприятие не является организацией производящей, а является газетным издательством, то показатели не отражают достоверной ситуации и не могут служить обстоятельствами для определения достоверности данных расчета предбанкротной ситуации. В целом же предприятие является платежеспособным и расплачивается по всем своим долгам.

Здесь хотелось бы отметить вторую проблему. По Гражданскому кодексу РФ, а также согласно проводимой в нашем крае с начала 2007 г. политике предупреждения банкротства предприятий, проводимой управлением по финансовому оздоровлению ДФБК КК, газетное издательство, как минимум, попало бы в число предприятий, которые должны отчитаться о причинах, повлекших предбанкротное состояние, а в случае неустранения причин – о введении на предприятии процедуры финансового оздоровления с внешним управлением. Но ситуация обратна именно потому, что предприятие, практически не имея основного капитала и используя только оборотный капитал, за последние три года получило прибыль и увеличило ее, несмотря на выбытие активов. Как такой парадокс возможен? Это происходит из-за того, что предприятие имеет организационную форму ГУП и не пользуется кредитами банков. Финансирование производится из бюджета края, так как газетное издательство, отвечающее за все государственные газеты края, является социально ответственным и не может находиться в частной собственности по понятным причинам. Исходя из всего этого можно сделать вывод о том, что показатели финансовой устойчивости при таком типе предприятий не играют никакой роли. В связи с этим необходимы другие методы расчета финансово-экономической ситуации предприятия, отражающие реальное положение дел.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Волкова О.А.

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Реструктуризация предприятия - это изменение структуры предприятия, порядка, расположения ее элементов. Реструктуризация включает совершенствование системы управления, финансово-экономической политики предприятия, его операционной деятельности, системы маркетинга и сбыта, управления персоналом.

Целью работы является реструктуризация Ванинского муниципального унитарного предприятия ЖКХ путём внедрения системы антикризисных мероприятий.

Наиболее затратным видом деятельности на предприятиях жилищно-коммунального комплекса является теплоснабжение, поэтому было принято решение о выделении из существующей структуры МУП пгт. Ванино самостоятельной единицы МУП «Тепловик» в рамках осуществления финансового оздоровления предприятия.

В случае выделения из существующей структуры МУП пгт Ванино МУП «Тепловик» в балансе МУП «Тепловик» будет отражена часть активов МУП пгт. Ванино, которая принадлежала теплосетям, а после того как будут проведены антикризисные мероприятия, произойдут изменения в структуре балансов обоих предприятий, которые позволят предприятиям выйти из кризиса и в дальнейшем эффективно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность.

Валюта баланса МУП «Тепловик» увеличивается за счет появления долгосрочных обязательств, представленных кредитами на инвестиционные цели. Предлагаю

рассмотреть инвестиционный проект перевода МУП «Тепловик» на природный газ в целях повышения эффективности деятельности данного предприятия.

Проект перевода МУП «Тепловик» на природный газ начат 1 февраля 2007 года. Срок жизни проекта равен десяти годам. Основной задачей МУП «Тепловик» является обеспечение бесперебойного функционирования систем отопления и горячего водоснабжения в целях улучшения качества жизни населения. Основными ориентирами деятельности МУП «Тепловик» являются увеличение экономической эффективности теплоснабжения, повышение качества предоставляемых услуг, ограничение роста тарифов для конечных потребителей, а также улучшение организационной структуры, снижение издержек. Инвестиционные затраты на проект перевода МУП «Тепловик» на природный газ осуществляются в полном объеме на момент начала реализации проекта и представляют собой сумму капитальных вложений в размере 35 900 тыс. рублей. Кроме того, предприятие берет часть нового оборудования в лизинг на сумму 14 100 тыс. рублей. Источникам финансирования инвестиционных затрат являются долгосрочные кредиты. Предприятие рассчитается с задолженностью по кредиту в течение четырех лет. К концу 2011 г. планируется появление свободных денежных средств в размере 3 млн рублей. Основные показатели эффективности реализации проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели эффективности проекта перевода МУП «Тепловик» на природный газ

Показатель	Значение показателя
Простой срок окупаемости, лет	2,7
Дисконтированный срок окупаемости, лет	5,4
Чистый дисконтированный доход (NPV), млн руб.	10
Доходности инвестиций (NPVR), %	26,7
Максимальная ставка кредитования, %	33,4
Внутренняя норма доходности (IRR), %	13,5

Проект окупается в течение 4 – 5 лет. Чистый дисконтированный доход проекта перевода МУП «Тепловик» на природный газ составляет 10 млн рублей. Индекс доходности инвестиций – 26,7 %. Исходя из данных критериев можно сказать, что проект эффективен.

Для того чтобы деятельность МУП «Тепловик» осуществлялась эффективно, необходимо диверсифицировать деятельность предприятия путем организации нового вида деятельности – технического обслуживания тепловых счетчиков.

Доход от данного вида деятельности прогнозируется в размере 1 290,26 тыс. руб. и в дальнейшем планируется рост доходов. Прогнозируется снижение себестоимости обслуживания одного теплосчетчика при неизменном тарифе на его обслуживание.

В течение такого короткого периода времени, как один год, нельзя сделать так, чтобы предприятие, находящееся до проведения антикризисных мероприятий в крайне тяжелом положении, начало осуществлять свою деятельность высокоэффективно. Однако после проведения антикризисных мероприятий в течение года можно отметить тенденцию к улучшению его финансово-экономических показателей. В таблице 2 представлено влияние предложенных мероприятий на финансовые показатели МУП «Тепловик».

Таблица 2 - Влияние проведения антикризисных мероприятий на финансовые показатели МУП «Тепловик»

Показатель	2006	2007	Изменени е	2008	Изменение
Прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	-16 209	-14 919	+1 290	5 999	+22 208
Рентабельность продаж, %	-36,66	-33,74	-2,92	21,97	+58,63
Затратоотдача, %	157,88	157,88	-	59,94	-97,94
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,01	-0,01	-	0,32	0,33
Коэффициент финансовой независимости	0,51	0,18	-0,33	0,33	-0,18
Коэффициент финансовой устойчивости	0,51	0,93	+0,42	0,67	+0,16
Коэффициент текущей ликвидности	0,99	0,99	-	1,05	+0,06
Коэффициент платежеспособности	0,5	0,5	-	1,07	+0,57
Доля оборотных средств в активах	0,48	0,48	-	0,50	+0,02

Значения данных показателей на конец 2007 г. еще раз подтверждают, что предприятие, находившееся в глубоком кризисе, за один год может лишь начать выход из него. Получение лицензии на проведение технического обслуживания тепловых счетчиков позволило сократить убытки на 1290 тыс. рублей. Коэффициент финансовой независимости снизился из-за осуществления больших долгосрочных кредитов, но это способствовало росту коэффициента финансовой устойчивости и является положительным фактом. Коэффициенты текущей ликвидности и платежеспособности

не изменились, так как внеоборотные активы и краткосрочные обязательства пока остались на прежнем уровне. После выделения из существующей структуры МУП пгт. Ванино самостоятельной единицы МУП «Тепловик» были сокращены убытки теплоснабжения за счет получения лицензии на проведение технического обслуживания тепловых счетчиков, а также планируется постепенный выход из кризиса и дальнейшее эффективное осуществление деятельности самостоятельной единицы МУП «Тепловик» за счет разработки и внедрения инвестиционного проекта перевода МУП «Тепловик» на природный газ.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Волкова О.А.

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ МУП ЖКХ г. БИКИНА КАК ИНСТРУМЕНТ
АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Большинство российских предприятий жилищно-коммунального хозяйства находится в кризисном состоянии, в связи с социальной направленностью деятельности. Наиболее острой проблемой ЖКХ, тормозящей его реформирование, является значительная величина кредиторской и дебиторской задолженности.

Целью данной работы является повышение экономической эффективности деятельности бикинского муниципального многоотраслевого производственного предприятия ЖКХ за счет разработки системы мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия путем реструктуризации. Это такие мероприятия по реструктуризации, как перевод кредиторской задолженности из статуса краткосрочной в статус долгосрочной, реструктуризация налогов и выделения отдельного предприятия по оказанию услуг теплоснабжения.

Первый этап финансовой реструктуризации в процессе антикризисного управления заключается в определении текущей ситуации на предприятии. Проводится анализ жизнеспособности предприятия по направлениям: маркетинг, производство, финансы и кадры; выявляются факторы несостоятельности предприятия.

Вторым этапом является оценка намеченной антикризисной стратегии¹. Выбор стратегии, направленной на процедуры реорганизации, целесообразен только тогда, когда стоимость действующего предприятия выше ликвидационной стоимости.

¹ Белых Л. П. Реструктуризация предприятия. М., 2001.

Следующий этап – выбор финансовой стратегии и моделирование финансовых процессов реализации этой стратегии.

Контроль и оценка результатов финансовой деятельности завершают этапы финансовой реструктуризации и являются первым шагом на пути долгосрочной стратегии максимизации стоимости предприятия.

Финансовая реструктуризация является первым шагом к формированию стоимости предприятия, финансовое оздоровление начинается с урегулирования денежных притоков и оттоков, сокращения убытков, достижения роста стоимости чистых активов. Только после кропотливой и эффективной работы «оздоровления» имущества, придания ему статуса ресурсов, обещающих прибыли в будущем, можно рассматривать варианты привлечения дополнительных источников финансирования.

Оценка вероятности банкротства предприятия является важным шагом на пути к преодолению кризиса. Анализ вероятности банкротства БМППЖКХ проведем, основываясь на методе диагностики вероятности банкротства Альтмана а также на методе Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова. Исходя из полученных значений Z – счета Альтмана и на основании таблицы можно констатировать, что на протяжении периода с 2005 г. по 2007 г. вероятность банкротства предприятия была крайне высокой.

R - рейтинговое число Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова меньше нормативного значения, следовательно, предприятие практически являлось банкротом. С 2005 г. по 2007 г. коэффициент текущей ликвидности был меньше 2, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами меньше 0,1, что говорит о неплатежеспособности предприятия¹.

При значении коэффициента восстановления платежеспособности за 6 месяцев, не превышающем единицы, предприятие не имеет реальной возможности восстановить платежеспособность. Для того чтобы МУП г. Бикина преодолело кризис самостоятельно, без применения процедуры банкротства, и получило возможность улучшить свое финансовое положение, необходимо сократить размеры дебиторской и кредиторской задолженности путём применения штрафных санкций в размере 1 % от суммы долга, а также взыскания сумм задолженности по суду. После проведения антикризисных мероприятий сумма долга перед предприятием сократилась до 17 741 тыс. рублей. Увеличилась оборачиваемость дебиторской задолженности на 0,67 оборота, что привело к сокращению продолжительности одного оборота до 143 дней.

Сумму полученных средств от осуществления данного антикризисного мероприятия предлагается направить на погашение части задолженности перед государственными внебюджетными фондами, так как данная задолженность самая дорогая и является платной с первого дня.

¹ Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности. М., 1996.

После проведения антикризисных мероприятий сумма долга предприятия сократилась до 75 334 тыс. рублей. Однако этого недостаточно, так как с учетом прогнозного значения выручки оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась, а продолжительность оборота возросла на 148 дней.

Сократить размеры кредиторской задолженности можно также путем перевода ее части из статуса краткосрочной в статус долгосрочной.

Сумма задолженности МУП г. Бикина перед персоналом, поставщиками и подрядчиками, а также прочими кредиторами составляет 15 696 тыс. рублей. В статус долгосрочной задолженности предлагается перевести кредиты банка, задолженность перед бюджетом и оставшуюся часть задолженности перед внебюджетными фондами. Сумма долга предприятия сократилась до 15 696 тыс. рублей. Увеличилась оборачиваемость кредиторской задолженности на 2,24 оборота, что привело к сокращению продолжительности одного оборота на 413 дней. После проведения антикризисных мероприятий сумма долга предприятия сократилась на 81 322 тыс. руб. и составила 15 696 тыс. рублей. Увеличилась оборачиваемость кредиторской задолженности на 2,05 оборота, что привело к сокращению продолжительности одного оборота до 197 дней.

Все принимаемые меры в отношении управления работой с дебиторами, с оплатой услуг и получением отсрочки от уплаты долгов или трансформации краткосрочных обязательств в долгосрочные должны основываться на умении руководства сочетать тактические решения по реструктуризации предприятия со стратегией роста его рыночной стоимости. После внедрения антикризисных мероприятий по реструктуризации БММПЖКХ наметилась тенденция к улучшению следующих показателей:

- уменьшение выручки предприятия за счет выделения отдельного предприятия по оказанию услуг теплоснабжения;
- повышение рентабельности продаж;
- увеличение коэффициента текущей ликвидности от 0,5 до 2,7, что рассматривается как положительная динамика финансово-хозяйственной деятельности;
- сокращение затрат;
- уменьшение убытков;
- сокращение величины кредиторской и дебиторской задолженности, переведена из статуса краткосрочной в статус долгосрочной.

Применение данных мероприятий позволило предприятию улучшить свое финансовое положение, а также появилась возможность в дальнейшем выйти из кризиса самостоятельно, без применения процедуры банкротства.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Гаврилов А.А., Милованов В.В.

АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

В последние 6 лет происходила активная спекулятивная накачка огромного пузыря на рынке жилья в США. Этот процесс начал формироваться еще в 70-х гг., а с 2001 г. он просто вышел на финишную прямую. После 2000 – 2001 гг. спекулятивные капиталы хлынули с фондовых бирж на рынок недвижимости.

Быстрый рост цен на жилье и низкие ставки ипотечного кредитования соблазнили широкие слои населения возможностью быстро заработать легкие деньги. Десятки миллионов потребителей начали брать триллионы долларов кредитов на покупку домов и всего за 5 лет относительная цена жилья выросла в среднем на 37 – 38 %, а абсолютная - более чем на 60 %. Сопоставление суммарной стоимости жилой недвижимости с ВВП подтверждает наличие чисто спекулятивного ралли в течение последних 30 с лишним лет. Но самое главное, что перелом в этом тренде уже произошел. И хотя номинальная совокупная стоимость жилья еще не начала уменьшаться, однако темпы роста капитализации рынка жилья стремительно падают от квартала к кварталу, начиная с начала 2006 года. Поэтому почти нет сомнений, что в течение следующих 2 – 3 кварталов начнется снижение капитализации рынка жилья в абсолютных цифрах.

На текущий момент имеется несколько факторов, которые определяют дальнейшее поведение рынка жилья в РФ, и почти все они указывают на долгосрочное изменение ценового тренда. Первый фактор - полная потеря массового платежеспособного спроса. Пиковые цены в городах с населением от 300 тыс. чел., составляли в среднем 10 – 11 фактических средних годовых доходов (СГД) одного работающего для данного города

за типовую квартиру. Исходя из того, что в 2007 г. средневзвешенная ставка по ипотечному кредиту составляла 14 % в рублях при учетной ставке ЦБ РФ в 10,5 %, нетрудно определить, что при покупке типовой квартиры в ипотеку сроком на 27 лет ежегодная сумма выплат в первые годы составляет около 160 – 180 % СГД, даже с учетом налоговых вычетов. А если добавить к этому 15 – 20 % СГД за коммунальные услуги, то становится очевидно, что массовый потребитель теоретически не может покупать квартиры по текущим ценам, даже с учетом роста собственных доходов на 20 % в год на протяжении ближайших лет. Второй фактор - рост строительства. За два года темпы строительства жилья выросли на 55 % и продолжают ускоряться. Исходя из сложившейся в последние три года динамики к 2010 г. можно ожидать увеличения объемов сдаваемого жилья примерно до 85 – 90 млн кв.м в год. На эту же цифру ориентируется и Правительство РФ. Третий фактор - истощение спекулятивных ресурсов. Уже с начала 2006 г. накачка цен шла фактически только за счет инвестиционных сделок и той волны паники среди населения, которую спекулянты вызвали массовой скупкой жилья. Для того чтобы продолжать спекулятивную накачку рынка, в инвестиционные сделки необходимо вложить не менее 35 млрд долларов. Очевидно, что с учетом уже связанных в жилищных инвестициях капиталов, мобилизовать финансовые средства в таких объемах практически нереально.

Четвертый фактор - рост ипотечного кредитования. Несмотря на большой ажиотаж вокруг темы ипотеки, она пока не играет заметной роли в ценах на жилье. В 2006 г. на долю ипотеки пришлось всего порядка 6 % всех сделок с жильем на общую сумму в 9 млрд дол., причем в основном в сегменте недорогого жилья. За 2007 г. сумма выданных ипотечных кредитов выросла до 16 – 17 млрд дол. при ожидаемом в 2007 г. объеме сделок с жильем в 200 – 220 млрд долларов. Таким образом, в кратко- и среднесрочной перспективе ипотечное кредитование не окажет заметной поддержки ценам на жилье.

Наконец, последним существенным фактором, который оказывает влияние на цены, является феномен глобального рынка. Сегодня набирает обороты падение цен на американском рынке жилья. С марта, когда цены на первичном рынке не смогли прорваться выше максимумов 2006 г., они стабильно снижаются и упали уже примерно на 13 %. Перегретые жилищные рынки Европы и Азии не выдержали давления и тоже начали падать. Разворот ценовых трендов на всех зарубежных рынках неизбежно приведет к массовой фиксации прибыли на российском рынке крупными спекулянтами, которые учитывают глобальные макроэкономические параметры в своих инвестиционных стратегиях.

Обобщая сказанное, можно нарисовать следующую перспективу. С 2010 г. начнется стабильное снижение стоимости квадратного метра жилья к текущим доходам населения, будет долгосрочно расти жилищный стандарт, а стоимость обслуживания ипотечных кредитов снизится. К 2015 г. жилищным стандартом среднего домохозяйства будет квартира повышенной комфортности площадью 70 – 75 кв.м по цене около 650 % СГД, при стоимости ипотечного кредита на уровне 65 – 70% СГД в первые годы. При этом новые микрорайоны и пригороды будут закладываться на более высокий стандарт жилищной, социальной и транспортной инфраструктуры, чем существующий сегодня, что окажет влияние на снижение цен в спальных районах, построенных до 2009 – 2010 годов.

Сравнение двух рынков недвижимости в РФ и США показало, что в их положении много различий, но еще больше совпадений. Самым значительным и наименее благоприятным является факт определяющей роли спекулятивного капитала на обоих рынках недвижимости. Другим важным моментом является потеря платежеспособного спроса на обоих рынках, что на примере США явилось сигналом к изменению конъюнктуры на рынке недвижимости. В ближайшее время эти же тенденции будут присущи и нашему рынку.

Самое любопытное, что пузыря на рынке недвижимости не так уж сложно избежать. В качестве примера можно привести опыт ряда европейских и азиатских стран, в которых успешно борются со спекулянтами на рынке недвижимости путем прогрессивного налога на прибыль, в случае продажи жилья в течение 2 – 5 лет с момента ее покупки.

Наиболее логичным будет принятие и у нас подобного закона, правда с семилетним запозданием.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Гилёва А.М.

**ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ
ГУДВИЛЛА КОМПАНИИ**

В структуре стоимости предприятий деловая репутация компании занимает одно из важнейших положений, влияющих на стоимость компании.

Общепринятого определения термина «гудвилл» (goodwill) не существует, это понятие обычно трактуется как деловая репутация, респектабельность, известность. Гудвилл - это, прежде всего, общественное мнение о названии, стиле, товарном знаке, логотипе, проектах, товарах, команде компании, а также отношения с клиентами и заказчиками.

Вообще, гудвиллом может являться все, что помогает компании получать прибыли больше на единицу активов, чем у аналогичной компании в этом же секторе экономики.

Гудвилл возникает при операциях купли/продажи компаний и отражается в балансе в составе нематериальных активов. Экономический смысл гудвилла заключается в стоимостной оценке того, на сколько больше потенциальный покупатель готов заплатить за данный бизнес, чем стоят все активы компании.

С точки зрения влияния гудвилла на стоимость компании все предприятия можно разделить на следующие группы:

- гудвилл компании был эффективно сформирован и составляет основную часть ее стоимости (до 70 % от общей стоимости бизнеса);
- гудвилл является значимой, но не основной составляющей стоимости (20 – 25 % от стоимости бизнеса);

– гудвилл еще не определен в качестве фактора, генерирующего прибыль, и не влияет на стоимость бизнеса);

имеет место быть отрицательный гудвилл, который снижает стоимость компании. При оценке бизнеса стоимость гудвилла учитывается в рамках затратного и сравнительного подходов. Доходный подход не предполагает оценку гудвила, так как в данном доходе, в зависимости от метода расчета, капитализируется финансовый результат, на размер которого уже оказано влияние гудвилла данной компании.

Существуют следующие методы оценки стоимости гудвилла: (1) бухгалтерский (балансовый) метод, (2) метод избыточных прибылей, (3) статистический метод, (4) метод оценки гудвилла по объему реализации, (5) квалитетрический метод, (6) биномиальный метод.

В большинстве случаев в условиях настоящего рынка оценка гудвилла базируется на двух основных методах – (1) избыточных прибылей, (2) методе оценки гудвилла по объему реализации. Это обусловлено тем, что данные методы наиболее просты и адекватны в современных российских рыночных условиях.

Проведенный нами анализ рынка оценочных услуг показал: оценка рыночной стоимости гудвилла как элемента нематериальных активов предприятия в российской практике встречается достаточно редко.

Основные проблемы оценки стоимости гудвилла заключаются в следующем:

- общая неразвитость оценки гудвилла в силу специфичности объекта оценки и методов оценки его стоимости;
- отсутствие достоверной информации о предприятиях, действующих на рынках;
- недостаток статистических данных о заключаемых сделках купли-продажи готового бизнеса, необходимых для качественного сравнительного анализа;
- отсутствие гудвилла компаний как такового.

Если компания динамично развивается и приносит сверхдоход, то стоимость, полученная в рамках затратного и сравнительного подхода без учета, оказывается заниженной.

В случае, если компания на дату оценки находится в состоянии стагнации, то стоимость, полученная в рамках затратного и сравнительного подхода, оказывается заниженной, поскольку, несмотря на кризис, в котором может находиться компания. Ее деловая репутация может составлять основную часть стоимости и должна быть учтена. А это особенно важно в условиях современного финансового кризиса, поскольку именно доверие заказчиков и партнеров компании в данной ситуации будет оказывать влияние на стоимость компании.

В результате при оценке бизнеса без учета стоимости гудвилла стоимость компании оказывается заниженной и не соответствует реалиям рынка.

В случае, если имеет место быть отрицательный гудвилл компании, то стоимость активов компании оказывается завышенной и также не отражает рыночной стоимости.

Нами была проведена оценка стоимости гудвилла на примере гостиницы «XXX» в г. Владивосток.

Оценка стоимости бизнеса была проведена в рамках доходного и затратного подходов. Отказ от использования сравнительного подхода был обоснован.

Рыночная стоимость компании без учета стоимости гудвилла составила 280 185 600 рублей. (299 268 000 рублей – стоимость, определенная в рамках затратного подхода, 269 240 647 рублей – стоимость, определенная в рамках доходного подхода).

Рыночная стоимость гудвилла компании, определенная в рамках метода избыточных прибылей, составила 105 654 445 рублей.

Таким образом, стоимость, полученная в рамках затратного подхода, составила с учетом стоимости гудвилла 404 922 445 рублей. Ранжированная стоимость составила 318 696 662 рубля.

Стоимость бизнеса с учетом стоимости гудвилла выросла на 14 %, а доля гудвилла в ранжированной стоимости составила порядка 33 %.

Таким образом, на данном примере мы видим, что гудвилл занимает значительную долю в общей стоимости компании, что подтверждает необходимость учета стоимости гудвилла при оценке стоимости бизнеса.

Состояние рынка оценки гудвилла и использования ее результатов в настоящее время в России оставляет желать лучшего. Более широкому применению оценки гудвилла должна способствовать и все большая ориентация руководителей предприятий на увеличение стоимости своих компаний как на одну из основных стратегических целей.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Гришин А.С.

**АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ
НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Важнейшей задачей любой организации является эффективное управление персоналом. Динамизм, масштабность, многовекторность изменений во всех сферах общественного бытия являются наиболее характерными чертами социально-экономического развития в XXI веке. Ключевыми факторами новой экономики являются инновационный труд и интеллектуальный капитал.

Основной фактор успешной деятельности крупной компании - эффективное управление трудовым потенциалом.

Рыночная экономика ставит организацию в принципиально новые отношения с государственными органами, с производственными и иными партнёрами, работниками. Появились новые экономические и правовые регуляторы. В связи с этим особую значимость приобретают проблемы антикризисного управления персоналом организации, развития механизмов их интеграции в глобальное экономическое пространство, укрепление позиций на высококонкурентном рынке, повышение эффективности их деятельности.

Вышеперечисленные моменты определяют высокий уровень актуальности работы, охватывающий достаточный диапазон вопросов антикризисного управления персоналом организации и характеризующийся системным подходом к постановке и решению сложных управленческих проблем.

«Полный комплекс позитивных характеристик человеческого капитала может быть сформирован, если сознательно и целенаправленно управлять этим процессом, не допуская стихийного его формирования. Одна из мировых тенденций развития теории и практики менеджмента – переход от парадигмы управления персоналом к управлению развитием человеческого капитала.

Человеческий капитал формируется не только при отборе персонала, но и в процессе обычной, текущей работы менеджера. Результат такого управления зависит от того, какими средствами и методами оно осуществляется»¹.

На основе полученного опыта и анализа собранной информации мы можем предположить, что при антикризисном управлении персоналом необходимо осуществлять менеджмент посредством следующего:

- постоянного инвестирования в человеческий капитал фирмы;
- формирования, выявления, мотивирования таких человеческих качеств, которые характеризуют признаки человеческого капитала;
- обеспечения информацией о критериях новых знаний, постоянно меняющихся в окружающей среде;
- раскрытия функционального содержания деятельности работников в условиях кризиса;
- координирования и развития системы вознаграждения персонала, соответствующего персональному развитию сотрудника, статусу, опыту и признанию трудового потенциала;
- постоянного развития культуры: организационной, корпоративной, общей и т.д.
- повышения квалификации работников.

Все факторы взаимосвязаны, и только их системное использование позволяет получить действительный эффект.

По нашему мнению, основываясь на исследовании, также необходимо:

1) вопросы стратегии и контроля за ее внедрением оставлять за корпоративным центром;

2) разрабатывать программы, а также внедрять конкретные мероприятия, которые будут самостоятельно реализовываться на уровне децентрализованных подразделений;

В процессе исследования и анализа собранной информации можно выделить наиболее характерные изменения в организации антикризисного управления персоналом:

I. Переход от функциональных подразделений к процессным командам.

¹ Антикризисное управление : учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. проф. Э. М. Короткова. М. : ИНФРА-М, 2008. (Высшее образование).

Необходимо создавать команды работников, вовлеченных в систему процессов. Команды будут выполнять работу в процессе, а не по отдельности, будучи разбросанные по различным подразделениям. Для формирования слаженной работоспособности команды ключевыми моментами являются:

- определение и описание основных целей;
- тщательная разработка бюджета и строгое выполнение бюджетных ограничений;
- определение ключевых ролей и фиксация объективных требований к кандидатам;
- тщательный подбор и детальная проверка кандидатов;
- умение выявлять и исправлять ошибки, постоянный контроль.

II. Переход от работы, ориентированной на простые задачи, к многомерной.

Работники должны разделять ответственность за выполнение всего процесса. Каждый участник команды должен иметь представление обо всех этапах процесса. Более того, все, что делает отдельный работник, направлено на выполнение процесса в целом.

III. Переход от контроля над работниками к наделению их полномочиями.

Команды, выполняющие ориентированные на процесс работы, являются саморегулируемыми. Они решают, как и когда должна быть выполнена работа в рамках согласованных сроков, намеченных параметров, стандартов качества и т.д.

Работа должна организовываться вокруг процессов и осуществляющих их команд, что позволит направить процесс в правильное, закономерное русло, исключив ненужные перемещения, вопросы, дела. В целом это предполагает переход от вертикально управления к горизонтальному, от узкоспециализированных работников к многофункциональным. Работа выполняется командами сотрудников, которые действуют автономно и поддерживаются немногочисленным руководством. Это значительно уменьшит количество уровней управления. Также сократится число менеджеров, которые несут ответственность за узкую функциональную область. Ответственность перед высшим руководством несет руководитель процесса, а высшее руководство отвечает за координацию различных процессов.

При антикризисном управлении персоналом необходимо также управлять изменениями в компании, управлять кризисной ситуацией:

- важно постараться убедить персонал в неизбежности кризиса и принять принудительные меры;
- не «зацикливаться» на неизбежности кризиса, готовить себя к роли «спасателя», когда наступит кризис;
- до наступления кризиса создать его искусственно, придумать «внешнего врага» угрожающего существованию фирмы.

– ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Заболотная И.С., Штабская Е.А.

СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РФ

Раньше, когда у банков было много денег, нас уговаривали взять эти кредиты.

А сейчас их не дают

Мировой финансовый кризис затронул многих. События, происходящие на мировой арене, не могли ни отразиться и на нашей стране. Влияние финансового кризиса в России первоначально проявлялось в основном на российских биржах.

Экономический спад сказался на стоимости нефти. Спрос на нее упал и вместе с ним цена за баррель. С середины 2008 г. нефть подешевела примерно на треть. А как мы знаем, особенностью российской экономики является ее экспортно-сырьевая направленность.

Возможное падение цены ниже 60 дол. за баррель может в скором будущем негативно сказаться на доходах нефтекомпаний, и сырьевые монополии могут потерять способность стабильно расплачиваться по долгам. Такими темпами к концу года мы будем иметь дефицит бюджета. Помимо прочего, падение цены означает уменьшение притока валютной выручки в Россию при резко выросшем спросе на эту самую валюту.

По цепной реакции кризис привел к росту инфляции. По официальным сообщениям, с начала октября инфляция растет на 0,2 % в неделю.

Основной результат финансового кризиса, который на данный момент можно увидеть, состоит в уходе части капитала с национального рынка. Реагируя на малейшие колебания конъюнктуры рынка, инвесторы перебрасывают средства на другие, только

по внешней видимости более надежные, но менее прибыльные рынки. Уход капитала имеет в целом временный характер, но возвращение на рынок будет сопровождаться повышением «рисковой» составляющей при кредитовании и, как результат, общим ростом стоимости заимствования.

Ситуация усугубляется составляющими сотни миллиардов долларов долговыми обязательствами российских компаний. Долг одного только Газпрома составляет 55 млрд долларов.

Данный кризис не обошел стороной и банковскую систему РФ. Жертвами кризиса уже стали четыре крупных банка: Связь-банка, КИТФинанс, Собинбанк, банк «Глобэкс».

Кризис заставил банки сворачивать кредитование предприятий. На данный момент ставки по кредитам составляют 20 % годовых, и совершенно ясно, что предприятие, которое берет деньги под такой процент – гарантированный банкрот, поэтому банки более тщательно относятся к выбору своего будущего клиента. Сворачивание ипотечных и кредитных программ ведет к сокращению прибыли. Так, чистая прибыль ВТБ в октябре сократилась на 4,8 млрд рублей.

В условиях кризиса стала возрастать роль СМИ и различных аналитических служб, зарабатывающих на неопределенности. Вновь возникла проблема «имиджа» рубля в глазах населения: оно снова под впечатлением событий прошлых лет предпочитает хранить деньги «под матрасом», изымая их из банка.

Объявленная банками кредитная пауза негативным образом отражается и на реальном секторе: сообщения о фактическом или предстоящем сокращении производства, сворачивании инвестиционных проектов поступают все чаще. Компании испытывают дефицит ликвидности, необходимой для погашения обязательств.

Цветная металлургия пострадала от кризиса ликвидности сильнее всего: упали средние мировые цены на цветные металлы. Кроме того, вдвое сократились объемы экспорта стали. Отпускные цены крупных комбинатов снизились более чем на 25 %. Трубная металлургическая компания переносит ввод линии по производству бесшовных труб на Северном заводе, а комбинат ММК снизил производственный план на октябрь на 23 % и одновременно сократил рабочий день на два часа. При этом три тысячи работников комбината отправляются в досрочные отпуска или переводятся на другую работу. «Северсталь» отправила в незапланированный отпуск около 800 сотрудников.

В автомобильной промышленности также планируется сокращение объема выпуска. Примером является КамАЗ, который планирует снизить объемы выпуска автомобилей на тысячу в месяц, в связи, с чем большинство работников может перейти на

четырехдневную рабочую неделю. Группа ГАЗ также останавливает работу конвейера. У поставщиков комплектующих и у дилеров, которым поступают автомобили, отсутствуют средства для поставок и выкупа машин.

В химической промышленности кризис первым делом добрался до тех секторов, которые связаны со строительством и автопромом. Пострадали производители лакокрасочных материалов: цены на их продукцию за последние месяцы упали на 20 %. Сокращение спроса на отечественные шины, рост цен на сырье привели шинпром в крайне тяжелое состояние. «Амтел» фактически остановил производство в России. На предприятиях «Сибура» только за первое полугодие выпуск шин сократился на 10 %.

Из-за кризиса вдвое сократится прибыль российских железных дорог. Финансовый кризис сказался также и на объемах строительства. Это обусловлено возросшей стоимостью заемных средств и сокращением сроков предоставления кредитов. Финансовый кризис пока слабо повлиял на текущую деятельность сельского хозяйства. Растениеводы завершили сезон активных полевых работ и не особо нуждаются в заемных средствах, а животноводы получили подешевевшие корма.

Спокойнее всего сегодня чувствуют себя структуры, имеющие доступ к бюджетному финансированию. Оптимистично настроены также банки и компании, сумевшие накопить солидную финансовую подушку и не обремененные кредитами.

Таким образом, нехватка ликвидности, отказ банков в предоставлении кредитов ведут к неплатежам, оттоку капиталов, падению доверия вкладчиков, банкротствам. Все это влечет за собой спад экономического развития, сокращение рабочих мест, рост потребительских цен. В свете происходящих событий МВФ пересмотрел в сторону понижения темпы роста экономики России.

Кризис не обошел и Приморский край. Авиакомпания «Аэрофлот» ввела ограничения на продажу авиабилетов по кредитным картам. В крае приостановлены, аннулированы или заморожены различные проекты. Трудности испытывает и горнодобывающая промышленность. Приморский горно-обогатительный комбинат (г. Дальнегорск) столкнулся с трудностями продажи концентрата в Японию, в связи с чем отправил 2000 работников в отпуска. Кроме того, финансовый кризис снизил спрос на японские автомобили, что, в свою очередь, обернулось простаиванием вагонов-сеток на станции Владивосток. «Роснефть» отодвигает запуск НПЗ в Приморском крае на 2013 год.

По мнению профессора Латкина, на экономике Приморского края финансовый кризис, скажется в меньшей степени, чем на экономике других регионов. Это связано с подготовкой к форуму АТЭС: реализация крупных инвестиционных проектов и

мощные денежные вливания в бюджет края окажут оздоровительное влияние на экономику региона, но при одном условии: если деньги будут расходоваться разумно.

Кроме того, на финансовом рынке Приморья успешно работает финансово-аккумулирующий бизнес: страховые компании, негосударственный Пенсионный фонд, которые собирают около четырех миллиардов рублей. Они являются инорегиональными: денежные средства, которые они аккумулировали в Приморье, отправляются из региона в головные компании. Чтобы часть этих денег оставалась в Приморье, необходимо договориться с руководством о дополнительной льготе их бизнесу в случае, если они будут вкладывать собранные средства в работающие в Приморье банки. Тогда деньги, собранные в крае, вольются в экономику Приморья. Соответственно появятся дополнительные кредитные ресурсы.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Замятина И.С.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА
КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

В последнее время во всем мире, в том числе и в России, эффективное обеспечение экологической безопасности (защита окружающей среды) является важным фактором решения основных задач организации, который непосредственно связан с системой менеджмента качества управления и рассматривается как неотъемлемая часть общей антикризисной системы предприятием.

Одним из важных направлений решения проблемы обеспечения экологической безопасности является организация эффективного экологического мониторинга, преобразование его из системы контроля в эколого-экономический инструмент антикризисного управления.

В соответствии законодательством об охране окружающей среды под **экологической безопасностью** понимается состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и их последствий.

К основным видам загрязнения относятся:

- сброс загрязняющих веществ в поверхностные и подземные объекты (природные и создаваемые человеком);
- выброс в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников;

- размещение отходов.

Экологическая безопасность реализуется на глобальном, региональном и локальном уровнях.

В процессе мониторинга на предприятии отслеживаются все виды загрязнений окружающей среды, но наиболее актуальной на сегодняшний день является проблема загрязнения воды, поскольку прежде неисчерпаемый ресурс – пресная чистая вода – становится исчерпаемым. Водные объекты загрязняются под прямым или косвенным влиянием производственной деятельности и бытового использования населением. Одним из основных факторов загрязнения водных объектов является сброс неочищенных сточных вод.

Для оценки негативного воздействия на окружающую среду, вследствие хозяйственной и иной деятельности, применяются экологические нормативы, устанавливающие объемы использования природных ресурсов или техногенного воздействия на экосистемы и отдельные ее компоненты, при которых функционально-структурные характеристики экосистемы не выходят за пределы естественных изменений. В частности, для водных объектов установлены:

- **норматив предельно допустимого сброса загрязняющего вещества** – масса вещества, максимально допустимая к отведению в данном пункте водного объекта в единицу времени с целью сохранения установленного качества воды.

- **временные лимиты на сбросы загрязняющих веществ** устанавливаются на период проведения природоохранных мероприятий с целью достижения нормативов в области охраны окружающей среды.

В настоящее время стимулирование предприятий осуществляется в основном финансовыми методами: сумма платежей за загрязнение окружающей среды поставлены в прямую зависимость от степени загрязнения, и в случае превышения установленных допустимых нормативов она многократно возрастает. Несмотря на ужесточение штрафных санкций, эти методы работают слабо, так как величина санкций, как правило, не сопоставима с затратами на необходимые природоохранные мероприятия. Выход из создавшегося положения видится во «встраивании» экологического менеджмента в систему управления предприятием, в первую очередь антикризисного управления.

В работе предлагается эколого-экономическая модель анализа влияния платы за загрязнение водного объекта на финансовое состояние предприятия.

Для этих целей предлагаю использовать коэффициент текущей ликвидности как один из наиболее распространенных показателей, используемых в статистике и в арбитражных судах, достаточно просто рассчитываемый.

Влияние платы за сброс загрязняющих веществ на платежеспособность анализируется в следующем порядке и по следующему алгоритму.

1-й шаг. В соответствии с утвержденной методикой исчисляется размер платы за сброс загрязняющих веществ в анализируемый период t по формуле

$$П_i^t = \sum [K_i^t H_i^t M_i^t \square 5 \square H_i^t \square M1_i^t - M_i^t \square 25 \square H_i^t \square M2_i^t - M1_i^t \square], \quad (1)$$

где i – вид загрязняющего вещества, $П_i^t$ – плата за i -й вид загрязнения в период t , K_i^t – корректирующий коэффициент, H_i^t – такса за сброс одной тонны загрязняющего вещества размерах, не превышающих предельно допустимых норм, M_i^t – нормативный сброс загрязняющего вещества, $M1_i^t$ – установленный лимит сброса загрязняющего вещества, $M2_i^t$ – фактический сброс загрязняющего вещества.

Из формулы (1) видно, что за сброс загрязняющих веществ, превышающий нормы предельно допустимых сбросов, но в пределах установленных лимитов, плата увеличивается в 5 раз, за сброс, превышающий установленные лимиты, – в 25 раз.

2-й шаг. Рассчитываются коэффициенты текущей ликвидности предприятия без учета суммы кредиторской задолженности по платежам за сброс загрязняющих веществ и с учетом данной кредиторской задолженности по формулам:

$$K1_{тл} = ОА / (КРЗ - КРЗ_{плат}) \quad (2)$$

$$K2_{тл} = ОА / КРЗ, \quad (3)$$

где **$K1_{тл}$** и **$K2_{тл}$** – коэффициенты текущей ликвидности предприятия в периоде t соответственно без учета и с учетом суммы кредиторской задолженности за сброс загрязняющих веществ, **$ОА$** – оборотные активы предприятия в периоде t , **$КРЗ$** – общая сумма кредиторской задолженности в периоде t , **$КРЗ_{плат}$** – сумма кредиторской задолженности за сброс загрязняющих веществ, превышающий нормативные показатели.

Таким образом, превышение допустимых предельных норм сброса интенсивности, длительности воздействия и других отразится в уменьшении коэффициента текущей ликвидности, а значит, и платежеспособности.

3-й шаг. Рассчитывается коэффициент риска (R) по формуле

$$R (\%) = (K_{2\text{тл}} / K_{1\text{тл}}) * 100. \quad (4)$$

Чем меньше величина коэффициента риска, тем больше вероятности возникновения кризисной ситуации на предприятии.

Данный коэффициент, введенный в состав обязательной внутренней отчетности, будет наглядно показывать, во-первых, как невнимание к экологическому фактору приближает предприятие к кризисной ситуации, и, во-вторых, оперативно позволит принимать меры по предотвращению кризиса.

Предложенная эколого-экономическая модель позволяет учесть и оценить экологический фактор в укреплении финансово-экономического состояния предприятия.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Заренкова О.А.

**РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ДИАГНОСТИКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

К определению несостоятельности (банкротства) существует несколько подходов. Условно их можно разграничить на правовые и неправовые. К правовым относятся: подход, закрепленный в законодательстве, и доктринальный подход, представляющий систему взглядов и суждений юридической науки. Неправовые представлены лингвистическим (определяющим термины с точки зрения русского языка) и экономическим (изучающим несостоятельность как элемент имущественно-стоимостных отношений) подходом. Когда предприятие имеет неоплаченные долги, то в рамках гражданского права могут быть использованы два варианта:

1. Заключение соглашения, если предприятие-должник и его кредиторы приходят к какому-либо согласию об оплате долгов.

2. Передача дела в арбитражный суд, если соглашение достигнуто не было.
Варианты решения:

– предприятие-должник продолжает работать с целью восстановления платежеспособности (несостоятельность);

– предприятие ликвидируется в порядке конкурсного производства, а его активы идут на оплату долгов (банкротство).

При таком разграничении банкротство будет представлять так называемую «абсолютную неплатежеспособность», а несостоятельность – «относительную неплатежеспособность». Соотношение указанных понятий представлено на рисунке 1.

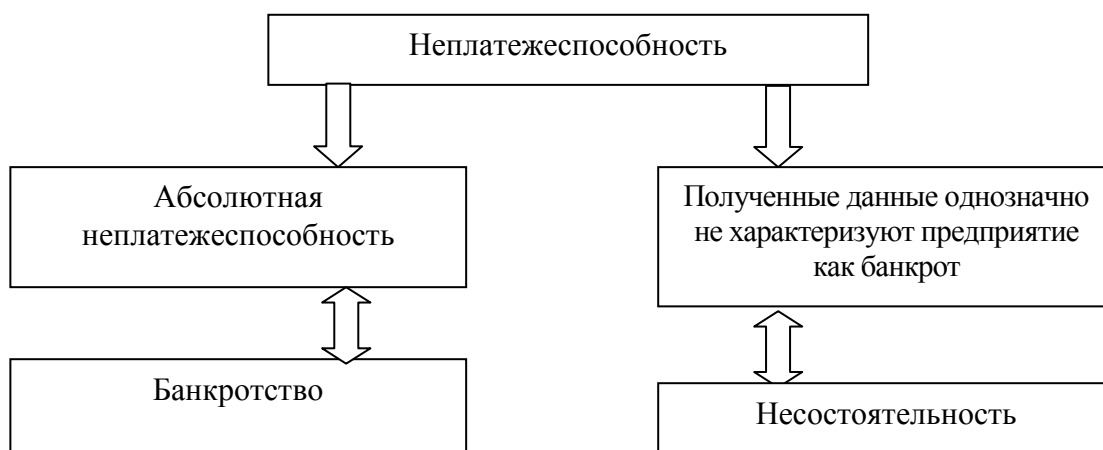


Рисунок 1 – Соотношение понятий несостоятельности и банкротства

Для обоснованного вывода об отнесении предприятия к определенной ступени несостоятельности необходимы количественные критерии.

В настоящее время применяются разные подходы и методы. Можно выделить следующие основные методы диагностики вероятности банкротства предприятия, базирующиеся на применении следующего:

- трендового анализа обширной системы критериев и признаков;
- ограниченного круга показателей;
- интегральных показателей;
- рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансовой устойчивости предприятий и др.;
- факторных регрессионных и дискриминантных моделей.

Чаще применяются методы, основывающиеся на анализе ограниченного круга показателей. Так, методика оценки неплатежеспособности, предлагаемая Правительством РФ, опирающаяся на систему трех критериев (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент восстановления платежеспособности) не позволяет сформировать критериальную оценку и дать однозначный ответ по поводу неплатежеспособности предприятия и необходимости возбуждения процесса банкротства.

Этот вопрос позволяет решить трехступенчатая система диагностики несостоятельности предприятий, предложенная О.А. Татауровой.

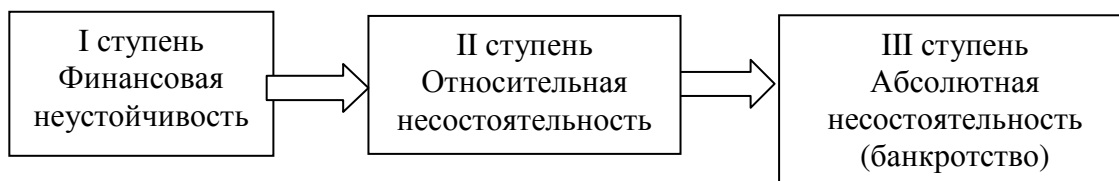


Рисунок 2 - Трехступенчатая система диагностики несостоятельности предприятия

Система признаков диагностики несостоятельности предприятий

1-я ступень: увеличение кредиторской задолженности перед одними и теми же организациями; неизменный уровень заработной платы (для коммерческих организаций); увеличение запасов при снижении объемов производства; увеличение себестоимости при неизменном объеме производства; частая смена руководителя и главного бухгалтера;

2-я ступень: неконкурентоспособная продукция вследствие высокой цены или неудовлетворительного качества; высокий уровень кредиторской задолженности; большое количество кредитов банка и займов учредителей; нехватка оборотных средств; регулярное невыполнение обязательств по договорам гражданско-правового характера; отказ банков в выдаче новых кредитов в связи с неудовлетворительной структурой баланса; физически и морально устаревшая материально-производственная база; средний возраст коллектива близок к пенсионному; отсутствие постоянных клиентов и долгосрочных контрактов; развитие нерентабельных направлений деятельности; неэффективный маркетинг;

3-я ступень: частая смена руководителя и главного бухгалтера; текучесть кадров; забастовки; остановки производства из-за отсутствия заказов; невозможность перестроить производство на выпуск иной продукции, более востребованной на рынке; заведомо убыточные долгосрочные проекты; законодательные риски, связанные с производством; значение коэффициента текущей ликвидности менее 2; значение коэффициента обеспеченности собственными средствами менее 0,1; значение коэффициента восстановления платежеспособности менее 1.

Конкретные значения тех или иных критериев можно выработать на основании данных, сгруппированных по отраслям и видам деятельности с учетом численности персонала организации, в течение периода наблюдений не менее пяти лет, за организациями, которые были признаны банкротами.

Система диагностики несостоятельности предприятия может помочь своевременно увидеть признаки надвигающегося кризиса, своевременно принять адекватные меры и не допустить перехода финансового состояния предприятия на следующую ступень, а в случае наличия признаков банкротства не тратить время и денежные средства на финансовое оздоровление и тщательно подготовиться к процессу конкурсного производства, постаравшись сохранить предприятие для нового собственника.

Список литературы:

1. Татаурова, О. А. Оценка несостоятельности предприятий с целью повышения эффективности принятия управленческих решений в процессе банкротства : автореф. дис. канд. экон. наук. Хабаровск : ТОГУ, 2007.
2. Королев, В. Банкротство как экономико-правовой институт // www.money.rin.ru/content.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Заренкова О.А.

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ
БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Зарубежные дискриминантные модели

Чаще всего для оценки вероятности банкротства предприятия используются дискриминантные Z-модели, предложенные известным западным экономистом Эдвардом Альтманом, который предполагает расчет индекса кредитоспособности. Самый простой является двухфакторная модель Альтмана. Для нее выбирается два основных показателя, от которых, по мнению Э. Альтмана, зависит вероятность банкротства: K_n - коэффициент покрытия (отношения текущих активов к текущим обязательствам); $K\phi$ - коэффициент финансовой зависимости (отношение заемных средств к общей величине пассивов).

На основе анализа западной практики были выявлены весовые коэффициенты каждого из этих факторов.

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K_n + 0,579 K_{\phi},$$

Если расчетные значения Z-счета меньше нуля, то угроза банкротства в течение ближайшего года для предприятия мала.

Достоинство модели в возможности применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии, но данная модель не обеспечивает высокую точность прогнозирования банкротства, так как не учитывает влияния на финансовое состояние предприятия других важных показателей (рентабельности, отдачи активов, деловой активности).

В Америке чаще используются многофакторные модели Э. Альтмана.

$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$, где X_1 – доля оборотных средств в активах; X_2 – рентабельность активов, исчисленная исходя из нераспределенной прибыли; X_3 – рентабельность активов, исчисленная по балансовой стоимости; X_4 – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала; X_5 – отдача всех активов, то есть отношение выручки от реализации к общей сумме активов.

Если значение $Z < 1,81$, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение $Z > 2,7$ и более свидетельствует о малой его вероятности.

Англичанином Таффлером была выработана модель, имеющая следующий вид:

$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4$, где X_1 – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства; X_2 – оборотные активы / сумма обязательств; X_3 – краткосрочные обязательства / сумма активов; X_4 – выручка / сумма активов

Если величина Z-счета больше 0,3, это говорит о том, что у предприятия неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно.

По модели Альтмана несостоятельные предприятия, имеющие высокий уровень четвертого показателя (собственный капитал / заемный капитал), получают очень высокую оценку, что не соответствует действительности. В связи с несовершенством действующей методики переоценки основных фондов, когда старым изношенным фондам придается такое же значение, как и новым, необоснованно увеличивается доля собственного капитала за счет фонда переоценки. Поэтому модели, в которых присутствует данный показатель, могут исказить реальную картину. Кроме того, она не учитывает всех внутренних источников финансирования.

Отечественные дискриминантные модели

Из отечественных дискриминантных моделей прогнозирования банкротств наибольшее распространение получили четырехфакторная модель R-счета и система Г.В. Савицкой. Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель (модель R-счета) прогноза риска банкротства.

$R = 8,38 * K_1 + K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4$, где K_1 – оборотные активы / активы, K_2 – чистая прибыль (убыток) отчетного года / собственный капитал, K_3 – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции / активы, K_4 – чистая прибыль (убыток) отчетного года / затраты на производство и реализацию.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R определяется следующим образом. При R меньше 0 вероятность максимальная, $0 < R < 0,32$ вероятность средняя, при $R > 0,42$ вероятность банкротства минимальна.

Недостатками таких моделей являются переоценка роли количественных факторов, произвольность выбора системы базовых количественных показателей, высокая чувствительность к искажению финансовой отчетности и др.

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансовой устойчивости. Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах. Г.В. Савицкая предложила систему показателей и их рейтинговую оценку, выраженную в баллах. Это такие показатели, как рентабельность совокупного капитала, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент финансовой независимости.

В соответствии с указанной системой Г.В. Савицкой было предложено выделять следующие группы предприятий:

I класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс – проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;

IV класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

В соответствии с методическими указаниями федеральной службы РФ по финансовому оздоровлению и банкротству для оценки и прогнозирования финансового состояния организаций используется следующий перечень показателей, характеризующих различные аспекты их деятельности: показатели платежеспособности и финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, интенсификации процесса производства, инвестиционной активности организации, исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Изучение динамики данных показателей позволяет довольно полно охарактеризовать финансовое состояние предприятия и установить наметившиеся тенденции его изменения.

Анализ финансового состояния предприятия МУП «Сковородинское районное автотранспортное предприятие» всеми рассмотренными методиками позволил сделать

следующие выводы. Оценка по двухфакторной и многофакторной моделям Альтмана говорит о положительной динамике развития предприятия в текущем периоде, по модели Таффлера – у предприятия неплохие долгосрочные перспективы. В то же время анализ с помощью четырехфакторной модели R-счета и системы В.Г. Савицкой показал, что вероятность банкротства в текущем периоде у предприятия составляет 100 %, то есть это предприятие высочайшего риска, практически несостоятельное. Таким образом, по нашему мнению, наилучшими методиками диагностики вероятности банкротства является система В.Г. Савицкой и четырехфакторная модель R-счета, так как они созданы для российских предприятий и учитывают все особенности российского рынка и позволяют на ранних стадиях уловить негативные тенденции.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Землина А.В.

**ВЗАЙМЫ ДО ПОСЛЕДНЕГО: ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОЛЛЕКТОРСКИХ ФИРМ
КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ БАНКОВ**

Болят суставы? Ломит кости? Припекает живот?
Верните деньги – и всё как рукой снимет!

Многие помнят лихие 90-е гг., когда должников вывозили в багажниках в лес, «грели» паяльными лампами и утюгами...

На дворе 2008 год. Что изменилось? По данным Банка России, объем кредитов, предоставленных российским банковским сектором физическим лицам, растет ежегодно на 80 – 100 %, а задержки кредитных платежей, переходящие в невозврат, есть у всех банков. Точные цифры – это тайна за семью печатями. Эксперты считают, что реальный объем невозвращенных ссуд достигает 6 и более процентов, а у некоторых банков вышел на отметку 10 – 15 % при том, что во всём мире безопасным порогом считается 5 % невозврата. Если 10 лет назад случаи невозврата кредитов были единичными, то сейчас просрочка носит массовый характер.

Причины проблемности вызваны именно реализацией кредитного риска – значительными масштабами просроченных кредитов, явившихся следствием проведения рискованной кредитной политики. Поэтому возвращение просроченных долгов остаётся насущным вопросом.

Вспомним термин «антикризисное управление»: это комплекс мероприятий по предварительной диагностике кризиса до методов по его устранению и преодолению¹.

¹ Антикризисный менеджмент : учеб. пособ. / под ред. А. Г. Грязновой. М. : ТАНДЕМ; ЭКМОС, 2000.

При задержке платежей примерно 2 – 3 месяца банк пытается решить проблему самостоятельно: начинаются звонки и психологическое давление. Часто ведут себя агрессивно, и, прямо сказать, методы не самые интеллигентные. В том случае, если давлением и угрозами ничего не удастся добиться (или с человека просто нечего взять), банки обращаются к коллекторам.

Так, одним из действенных способов взыскания просроченной ссудной задолженности – управление в условиях кризиса, уже совершившегося риска для банка - является переуступка требований по кредитам коллекторским агентствам. Коллекторы могут целиком перекупать долг, либо работать за определенный процент от полученных денег. Еще полгода назад сделки по покупке портфелей закрывались по ставкам 10 – 13 % от продаваемого объема долгов. Сегодня стоимость 5 – 7 % считается хорошей.

Понятие коллекторства происходит от английского «collect», что в переводе означает «собирать». Соответственно коллекторскими агентствами принято именовать тех, кто называет взыскание («собираение») просроченной дебиторской задолженности своим основным профессиональным видом деятельности.

Коллекторская деятельность в России имеет сравнительно короткую историю. Первое такое агентство в России около трех лет назад создал бывший топ-менеджер Альфа-банка Евгений Бернштам. Разумеется, взысканием задолженности различными способами как юридическим бизнесом или частью работы кредитных организаций занимались и до этого, но тогда не было «четкой специализации и связанного с ней термина». А между тем за рубежом коллекторские агентства начали появляться в 60-х гг. прошлого века, а, например, саморегулирующаяся ассоциация коллекторских агентств Великобритании CSA существует уже 107 лет.

Банкам выгоднее работать с коллекторскими агентствами, нежели содержать в штате, например, собственную коллекторскую службу или «повесить» проблемные долги на собственную службу безопасности. Причин тому несколько: 1) банковским службам нужно платить зарплату независимо от того, хорошо они работают или плохо, а коллекторы получают оплату только за результат; 2) коллекторам, а не службе безопасности проще справиться с большими объемами долгов, так как вся деятельность первых поставлена на поток, а первостепенная задача второй - проверка потенциальных клиентов; 3) если банк работает с коллекторами, то тем самым он в какой-то степени отгораживается от негатива, связанного с невозвратами, и имидж кредитной организации в глазах потенциальных заемщиков испорчен не будет; 4) самые актуальные вопросы для банков - списание просроченной задолженности для высвобождения резервов, сокращение

размеров дебиторской задолженности и уменьшение объемов обязательных резервов – решаются посредством сотрудничества с коллекторским агентством.

Коллекторы, современные так называемые «выбиватели» долгов, – культурные, законопослушные люди, они действуют строго в рамках закона, как сами утверждают, и физические меры расправы с должниками они не применяют, пользуются исключительно психологическими методами воздействия. Кстати, действующего закона о коллекторской деятельности не существует. Поэтому их деятельность регулируется исключительно гражданским законодательством и ограничена рамками уголовного законодательства. А, как известно, все, что не запрещено – разрешено, и рамки своей «законной» деятельности коллекторы зачастую определяют сами.

Основной принцип коллекторства – поэтапная индивидуальная работа с должником. Работа коллектора – это сочетание функций психолога и юриста.

К слову, и должники бывают разные. Например, американский психолог Ансельм Бассано считает, что существует 4 типа должников: 1) «паникеры» - с каждым разом занимают средства, чтобы расплатиться с накопившимися долгами; они не способны правильно определять приоритеты и последовательность в сроках погашения задолженности; 2) «плакальщики» - сначала отрицают сам факт наличия долга, а затем начинают плакаться, искать смягчающие обстоятельства, перекладывать вину на кредиторов и коллекторов; 3) «рационалисты» - признают наличие долгов, хорошо планируют размеры и сроки погашения просроченной задолженности, точно следуют графикам погашения, легко и уверенно составляют схемы погашения долга; 4) «мошенники» - сознательно идут на обман и не собираются отдавать долги добровольно¹.

Методы воздействия избираются индивидуально исходя из личностных характеристик должника, его социального статуса, биографических фактов, кредитной истории, суммы долга, его давности и многих других параметров, однако, как правило, придерживаются стандартного алгоритма работы: предварительная работа коллекторского центра: СМС-информирование и обзвон должников с уведомлением о смене кредитора и выяснением причины неоплаты; рассылка писем-уведомлений тем должникам, которые не откликнулись на телефонные звонки; выезд по адресу и личное информирование должника (обычно с 8 до 22 часов); поиск скрывающихся должников, сбор дополнительной информации о должнике; подача заявления в суд. Возврат просроченной задолженности происходит на всех ступенях алгоритма. По разным оценкам, в ходе своей работы коллекторы возвращают кредиторам 40 – 60 % «плохих» долгов.

¹ Удова О. Коллекторские услуги – профессиональное взыскание долгов // Бизнес-право. 2007. № 10. С. 3 – 6.

Кадровый состав сотрудников профессиональных коллекторских агентств, в отличие от «чёрных» или псевдокolleкторов, включает грамотных юристов, в обязанности которых входит соблюдение правил игры «в правовом поле»; экономистов и бухгалтеров, которые производят анализ финансового состояния должников; бывших работников правоохранительных органов, которым знакомы методы поиска людей. Перед нами складывается картина довольно-таки крупного предприятия, которое собирает в своей структуре разноплановых специалистов.

Часто возникает вопрос даже у банкиров: почему действия специализированных фирм приводят к позитивному результату, а работа сотрудников банка, обращающихся к должникам с теми же целями, превращается «в хождения по мукам». Здесь очень важен психологический эффект, который испытывает должник, которому становится известно, что отныне ему предстоит иметь дело не с кредитором, которого он и так знает, не с судами и приставами, методы и скорость работы которых не всегда отличаются оперативностью и профессионализмом, а с абсолютно неизвестными людьми, методы работы которых также абсолютно неизвестны.

Несмотря на уже фактически существующий коллекторский рынок, в России сегодня нет нормативной базы, регулирующей деятельность коллекторских агентств, законодательно не определено само понятие «коллекторское агентство», также нет законодательных ограничений на занятие коллекторской деятельностью и др. Тем более существует очень тонкая грань между просьбой и угрозой, и переступить её в таких делах, как возврат долга, проще всего, ведь на кону стоят деньги.

Тем не менее практически все серьезные банки пришли к выводу об экономической целесообразности сотрудничества с коллекторскими агентствами, которые обеспечивают повышение эффективности возврата проблемной задолженности, снижение издержек на возврат проблемных долгов и регулирование убытков клиента, повышение доходности бизнеса банка.

Сбор долгов всегда доставлял много хлопот кредиторам, должники которых переросли в категорию неплательщиков. «Выбивание» долгов никогда не считалось благородной профессией. В то же время спрос на такую услугу всегда был высок, так как люди по-прежнему предпочитают брать, а потом не возвращать. Поэтому спрос на услуги коллекторских агентств велик, а их деятельность рано или поздно должна принять достойную форму в виде федерального закона.

Таким образом, можно говорить о коллекторских агентствах как элементах инфраструктуры банковского кредитования, которые должны обеспечить эффективное антикризисное функционирование системы в целом.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Иванова Е.А.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ
МУП «НАХОДКА-ВОДОКАНАЛ»

МУП «Находка-Водоканал» обеспечивает водой население, предприятия и организации Находкинского городского округа.

Современная подача воды питьевого качества потребителям Находкинского городского округа составляет в среднем 90,7 тыс. куб. м/сутки, а водоотведение – 35,6 тыс. куб. м/сутки.

Подача воды в Находку осуществляется полностью из подземных водозаборов (скважинные водозаборы), при этом 100 % подаваемой воды удовлетворяет санитарным нормам ГОСТ 2874-82 «Вода питьевая»: вода проходит очистку на станции обезжелезивания и обеззараживания.

Протяженность водоподающей водопроводной сети в Находке такова: водоводы (d 800 и d 1200) – 16 км с насосной станцией 2-го подъема; водораспределительная сеть по городу – 255,7 км с 18 насосными станциями и 15 резервуарами суммарной емкостью 25 600 куб. м.

Системы водоснабжения и канализации города Находки не в полной мере отвечают требованиям норм гражданской обороны и сейсмичности территории края и города. Степень износа большей их части превышает 80 %.

Численность жителей, потребляющих воду и стоки из систем городского водоснабжения, составляет 137 тыс. человек.

Финансовая устойчивость предприятия зависит от оплаты населением предоставляемых услуг.

Наименее эффективной деятельность предприятия была в период с 2001 г. по 2005 год. Себестоимость предлагаемых услуг превышала выручку от их реализации в среднем на 17,8 %.

В этот период отмечались низкая деловая активность предприятия из-за замедления оборачиваемости текущих активов, рост дебиторской задолженности.

В течение всего анализируемого периода значение коэффициентов ликвидности было значительно ниже рекомендуемых, вследствие чего размеры и структура оборотных активов были неудовлетворительны и не обеспечивали возможности погашения обязательств предприятия.

Причина неплатежеспособности предприятия – высокая доля задолженности социально значимых предприятий, финансируемых из бюджета, задолженность местного бюджета по дотации, неплатежи населения.

Предприятие находилось в глубоком кризисе. Главной проблемой того периода было то, что вода подавалась жителям города исключительно в определенные, специально отведенные часы. Во многих районах период подачи воды составлял около двух часов в сутки.

Для решения проблем и выведения предприятия из кризисного состояния в 2005 г. полностью поменяли руководство предприятия. Новая команда управляющих разработала ряд антикризисных мер по восстановлению финансовой устойчивости предприятия.

В условиях сжатых сроков и ограниченных возможностей требовалась максимальная гибкость управленческих структур, восприимчивость всех подразделений предприятия к быстро меняющимся финансовым, организационным, материально-техническим условиям, способность менеджмента вырабатывать и без проволочек реализовывать нестандартные решения.

Сложность кризисной ситуации, предельно ограниченное время постоянно толкали команду антикризисного управления на принятие достаточно жестких решений, ориентированных на немедленное достижение необходимых результатов. Поэтому одно только механическое сокращение численности не могло дать существенного приращения результативности: этот процесс сопровождался параллельной перестройкой всего производственного цикла с внедрением всех необходимых и приемлемых для каждого данного подразделения новаций.

Полностью была изменена кадровая политика предприятия, разработана программа по привлечению квалифицированных специалистов. Пересмотрены старые и строго определены новые обязанности всего персонала, для большинства из них введена сдельная оплата труда. Наряду с этим возрос и уровень заработной платы.

Изменена и модернизирована система бухгалтерского учета.

Принята целевая программа «Сохраним воду вместе», которая предполагала активную работу с населением и пропаганду экономного использования воды.

Проведены проверки предприятий города, в ходе которых на некоторых из них были установлены случаи утечки воды из-за технической неисправности оборудования.

Приняты меры по принудительному устранению всех неполадок. На всех предприятиях города были установлены счетчики. Улучшено техническое оснащение МУП. Закуплено новое оборудование, расходующее электроэнергию более экономно.

Специалистами было проведено регулирование гидравлической системы, благодаря чему сократились потери воды на пути от продавца к потребителю.

Специалисты предприятия провели инспекцию работы с абонентами. Теперь ежемесячно по неплательщикам рассматривается в суде более 300 заявлений. Эта фискальная мера позволила значительно увеличить собираемость платежей с населения.

В результате проведенных антикризисных мероприятий все задолженности по налогам были погашены. Впервые за несколько лет сотрудники МУП «Находка-Водоканал» стали получать заработную плату без задержек. В середине 2006 г. по инициативе предприятия дума Находкинского городского округа рассмотрела проект, а затем приняла инвестиционную программу «Развитие системы водоснабжения и водоотведения НГО» на 2006 – 2012 гг., основной целью которой является обеспечение потребителей Находкинского городского округа водой требуемого качества в количестве, соответствующем нормам водопотребления, строительство и реконструкции очистных сооружений.

Новому составу руководителей удалось вывести предприятие из кризиса и восстановить платежеспособность предприятия, подача воды населению осуществляется постоянно. Для дальнейшего развития предприятия и эффективности антикризисного управления руководство МУП «Находка-Водоканал» разрабатывает систему мониторинга кризисных ситуаций.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Казарьян О.В., Лескова М.В.

**УЧЕТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
В СОСТАВЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ**

В настоящее время проблемы оценки нематериальных активов являются особо актуальными, так как учет интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов способствует повышению капитализации предприятия.

Сейчас нематериальные активы не только неправильно оценены, но и вообще толком нигде не учитываются. В финансовом выражении их стоимость на всю Россию - около 70 млрд руб., а за рубежом в одной только корпорации «Airbus» этот показатель составляет 11 млрд евро. Причем свои «ноу-хау» не ценят не только государственные учреждения, но и госкомпании. Так, стоимость нематериальных активов Сбербанка меньше ста миллионов рублей, а банка «Credit Swiss» в пересчете на рубли - 260 миллиардов.

Первыми масштабную капитализацию НМА провели японцы в 70 – 80 годах. Остановив процесс капиталообразования в Японии, американцы с начала 1990-х гг. существенно усовершенствовали методику и успешно внедрили ее у себя. Успеху способствовало то, что как раз в это время началось массовое распространение персональных компьютеров, которым требовалось все возрастающее количество программных продуктов. Вскоре появился Интернет, значимость которого для развития компьютеризации трудно переоценить. Прогресс компьютерной техники потребовал новых научно-технических разработок, а программное обеспечение представляло в чистом виде интеллектуальный информационный продукт.

Два государства – Япония и США, совершившие в двадцатом веке самые быстрые и большие экономические скачки, добились своих результатов в основном за счет нововведений в финансовой сфере. Внедрение новых финансовых технологий позволило им создать внутри своих стран условия, способствующие интенсивному образованию капиталов в больших объемах и с низкой себестоимостью, которые, хлынув во все остальные сферы хозяйствования, стимулировали их развитие.

Каждое мельчайшее технологическое изменение можно трактовать как улучшение - инновацию, которая становится нематериальным активом фирмы-производителя. И сейчас роль нематериальных активов в капитализации предприятий наконец-то формально признана на самом верху - в Центральном банке РФ. Далее в ходе становления российского фондового рынка (концепция развития которого принята Правительством летом прошлого года) начнет работать во всю мощь и механизм создания финансовых капиталов. Силы России растут, страна уверенно движется по пути Японии, США и Европы.

Привлекательность российского рынка для иностранных компаний обусловлена его растущей экономикой, низкой по сравнению с традиционными рынками конкуренцией, богатейшими природными ресурсами, что позволяет говорить о вероятном дальнейшем усилении конкуренции между предприятиями при вступлении России в ВТО. Состояние материальных активов предприятий в России наводит на мысль о том, что их сложно использовать как эффективный инструмент конкурентной борьбы. Поэтому в данной ситуации резко возрастает роль нематериальных активов. Их значимость для оценки капитализации достаточно велика. При учете интеллектуальной собственности на балансе предприятия увеличивается себестоимость продукции, следовательно, и цена товара, что позволяет увеличить прибыль предприятия и стоимость предприятия. А амортизационные отчисления могут быть использованы как дополнительный источник финансирования развития инноваций на предприятии. На рисунке 1 рассмотрен механизм повышения капитализации предприятия за счет инновационной деятельности.

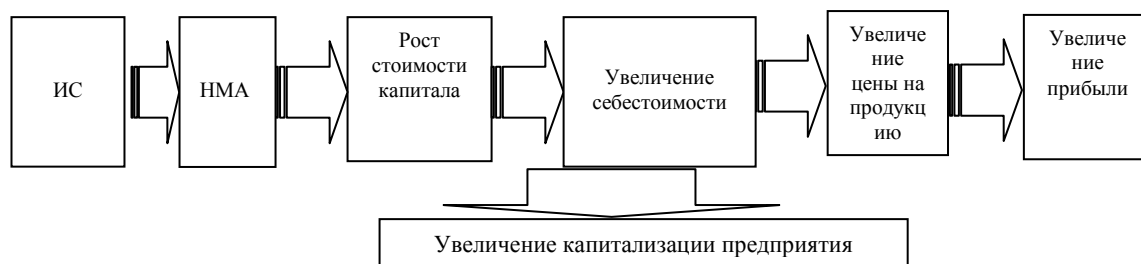


Рисунок 1 - Механизм повышения капитализации предприятия

Для крупнейших 500 мировых компаний соотношение рыночной и балансовой стоимости - 8:1, то есть примерно 12 % от стоимости составляют материальные активы, остальное приходится на активы нематериальные.

Один из главных рисков вступления в ВТО – это поглощение нерезидентами отечественных предприятий с помощью выкупа прав на интеллектуальную собственность. Нематериальные активы организованного бизнеса с течением времени имеют тенденцию к постоянному росту, отражают упорядоченность предприятия как экономической системы, позволяют генерировать доходы, обеспечивают хозяйствующему субъекту устойчивое конкурентное преимущество и финансовую привлекательность. Если предприятие и окажется в кризисной ситуации, то реорганизация предприятия должна проводиться так, чтобы после реорганизации не уменьшить (по возможности увеличить) суммарную стоимость НМА. В этом случае наблюдается максимальная экономическая устойчивость, возникает, как правило, рождение новых предприятий и максимальная капитализация дочерних предприятий.

Если НМА мало меняются при продаже тех или иных предприятий (частей) компании или холдинга, то эти части теоретически можно, а иногда нужно продать без ущерба для основной компании, что будет способствовать появлению оборотных средств. НМА не пострадают либо повысятся, капитализация увеличится.

«Нематериальные активы (НМА) дают любому предприятию большую экономическую устойчивость и большую экономическую свободу во всех смыслах – от увеличения капитализации до изменения налогооблагаемого оборота. Поэтому правильная реорганизация предприятия должна учитывать эти свойства НМА по принципу «не навреди», чтобы в процессе реорганизации предприятия стоимость его НМА, по крайней мере, не уменьшалась.

Внедрение в «экономический оборот» интеллектуальной собственности позволит эффективно вписаться в общемировые процессы производства конкурентоспособной продукции и защитить потребительский рынок от иностранной конкуренции. Пора такой инструмент повышения капитализации, как учет интеллектуальной собственности в составе НМА, знать, профессионально и глубоко изучать, уметь практически применять для защиты национальных интересов, экономики и будущего России, в том числе в жестких условиях глобализации.

Список литературы:

1. Аврова, И. А. Бухгалтерский учет и налогообложение : самоучитель. – М. : Налог-Инфо, 2005.
2. Синявский, Н. Г. Оценка бизнеса : гипотезы, инструментарий, практические решения в различных областях деятельности. – М. : Финансы и статистика, 2005.
3. Есипов, В. Е., Маховиков, Г. А., Терехова, В. В. Оценка бизнеса. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2008.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кильмамаатов И.Р.

**СООТВЕТСТВИЕ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО
СОВРЕМЕННЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

В последнее время все большее значение начинает приобретать настоящий профессионализм в антикризисном управлении. Однако вопрос о том, кто же может являться и называться профессиональным антикризисным управляющим, далеко не так прост, как кажется. Перед СРО арбитражных управляющих, обучающими организациями, кредиторами остро стоит проблема подготовки профессионала; действующие антикризисные управляющие стремятся развиваться и совершенствоваться. Но, как показывает практика, строить программы подготовки и повышения квалификации арбитражных управляющих, планировать карьеру специалистов невозможно, не поняв реально особенностей их деятельности и не разобравшись, какие люди успешно работают в качестве антикризисных управляющих. Для этого нужно разобраться в глубинных противоречиях в деятельности антикризисного управляющего в условиях современной России, при этом не забывая, что антикризисный управляющий не робот, выполняющий приказы и распоряжения, а живой человек со своими интересами, целями, опытом, переживаниями и опасениями.

У арбитражного управления много социально значимых функций, однако на переходном этапе развития экономики России возможности, предоставляемые законодательством о банкротстве, часто используются различными структурами как эффективный способ передела собственности. Арбитражный управляющий часто становится инструментом в процессе передачи собственности в новые руки.

Принципиально важным в деятельности антикризисного управляющего является принадлежность к той или иной группе, имеющей определенные интересы, то есть понимание всеми игроками того, «чей ты человек». Нужно определить позицию, понять, с кем ты, и суметь соблюсти собственные интересы.

К арбитражному управлению в целом и антикризисным управляющим как представителям этой новой для нашей страны профессии сложилось устойчиво негативное отношение как в обществе вообще, так и со стороны отдельных субъектов. Для всех сторон (трудового коллектива, руководства предприятия, администрации города/района, криминала и др.) он представляет потенциальную угрозу, за исключением, может быть, кредиторов, да и то не всех. Работники предприятия боятся, что они могут оказаться на улице без каких-либо средств к существованию и надежды найти работу. Прежнее руководство понимает, что с приходом антикризисного управляющего невозможно будет заниматься тем, чем оно занималось ранее. Администрация, которая была «на прикорме» у прежнего руководителя, теряет контроль над предприятием. Криминалитет также может потерять часть своих доходов, получаемых им от прежнего руководства. Арбитражный управляющий практически всегда занимает маргинальную позицию: он всеми воспринимается как чужак.

При этом арбитражный управляющий социально не защищен, по нашему законодательству он имеет статус индивидуального предпринимателя, что сильно ограничивает его в правах и возможностях и явно недостаточно для осуществления такой сложной и напряженной деятельности.

В нормативных условиях деятельности существует явное противоречие. Деятельность арбитражного управляющего, с одной стороны, очень жестко регламентирована законодательно, есть четко определенный алгоритм действий, который необходимо соблюдать. При этом наше законодательство несовершенно, и в нормативных актах существует большое количество «дыр», которыми пользуются другие субъекты. Практически единственный выход в этой ситуации - знать пробелы и противоречия в нормативной базе и уметь их использовать. Можно указать еще на одно противоречие: по закону антикризисный управляющий должен отстаивать интересы кредиторов, но, являясь предпринимателем, бизнесменом, он, естественно, преследует собственные интересы (например, хочет заработать деньги, адекватные его уровню профессионализма). Законодательство несовершенно и неоднозначно, и если раньше проверяющие органы закрывали глаза на «проделки» прежнего руководства, то антикризисного управляющего начинают с особенной силой пытаться наказать за то, что директору всегда сходило с рук.

Управляющий всегда работает в условиях ограничения основных ресурсов: критически не хватает времени для реализации необходимых дел (временной дефицит регламентирован законодательно), не хватает профессиональных сотрудников, которые бы могли в кратчайшие сроки провести анализ, подготовить отчет, недостаточно денег (например, даже для того, чтобы отправить уведомления кредиторам) и т.д.

При назначении на предприятие управляющий вынужден работать с озлобленными людьми (трудовым коллективом), которые, не получая заработную плату, тем не менее не хотят ничего менять. Проблемой является бывшее руководство, которое стремится всеми силами «вставлять палки в колеса», не давая необходимую информацию, уничтожая документы, саботируя работу. Часто это руководство нужно еще найти. Администрация города, района, субъекта Федерации - если ты не «свой человек» - постарается и скорее всего сможет существенно затруднить работу. Криминалитет, который, как правило, был в тесной связи с прежним руководством, обеспечивал «охрану», тоже имеет собственные интересы, которые проявляются очень быстро. И при этом нужно каким-то образом сохранить нейтралитет, основываясь на понимании того, что «если тебя один раз купили, за тебя уже не дадут большую цену».

Ситуация на предприятии и вокруг него развивается стремительно и непредсказуемо. Опыт, приобретенный ранее, очень важен, но он не всегда работает. Все приходится начинать заново.

Потенциальная конфликтность – основная характеристика профессии арбитражного управляющего. Все игроки ситуации арбитражного управления (кредиторы, трудовой коллектив, администрация и др.) не взаимодействуют, а находятся в постоянном противодействии и борьбе друг с другом. Управляющий находится на пересечении интересов различных сторон, в центре потенциальных и действующих конфликтов, что представляет реальную угрозу делу, здоровью и даже жизни (собственной и близких).

Необходимость постоянно противостоять ситуации приводит к внутренней напряженности, потере смысла деятельности, изменениям личности.

Управляющие отмечают, что часто теряется ощущение осмысленности собственных действий, поскольку приходится осуществлять действия бессмысленные либо делать то, что не может завершиться итоговым результатом.

Управляющие часто вынуждены идти на сделку со своей совестью, понимая, что его действия приведут к разрушению предприятия в угоду интересам некоторых структур или заинтересованных лиц (даже если юридически все сделано безупречно). При этом очевидно, что если он и проявит принципиальность, откажется от того или

иного дела, не пойдет на уступки, то очень быстро найдется другой, у которого подобных ограничений не будет. Хочется достичь видимого результата, помочь другим, получить признание собственных заслуг, а это невозможно.

Необходимость принимать решения, которые могут отрицательно сказаться на работниках, на предприятии тяготит арбитражного управляющего. Он стремится не принимать таких решений вообще, не брать на себя такую ответственность. Очень трудно увольнять людей в каком-нибудь поселке, оставляя их практически без средств к существованию. Перед управляющим стоит моральный выбор: возродить предприятие тяжелым трудом с потерями для кредиторов или осуществить быструю ликвидацию, выгодную и кредиторам, и ему самому, но ценой массовых увольнений и распродажи имущества. Некоторые пытаются найти себе оправдание в том, что все действия - в рамках закона, что управляющий не принимает решений о судьбе предприятия, что он фактически наемный работник, действующий от имени кредиторов, что «все во благо» и т.д. Однако часто это так и остается оправданиями.

Если же предприятие «поднято» непосильным трудом, то возникает естественное желание остаться руководителем на возрожденном предприятии («чтобы опять не растащили»). Однако директор на предприятии уже скорее всего никогда не станет профессионалом-антикризисником, он уже навсегда потерян для профессии.

При ведении крупных дел опытные управляющие осознают возможную опасность и чувствуют страх за себя и свое окружение. Они стремятся сделать так, чтобы минимизировать эту опасность - предсказывать поведение других, последствия собственных действий, чтобы не «перейти дорогу» действительно влиятельным людям и группировкам. Здесь нельзя идти на риск, даже незначительный, нужно быть максимально осторожным. И все-таки остается понимание того, что всего можно не учесть, что есть люди, действия которых трудно предсказуемы. Возникает страх при мысли, что тебя могут убить или покалечить, что предаст ближайшее окружение, что лишат дела, бизнеса (отнимут или обманут). Постепенно чувство опасности может притупляться, что тоже весьма опасно, поскольку необходимо постоянно собирать информацию о людях, тебя окружающих, даже самых близких соратниках, быть бдительным, основываться на принципе «доверяй, но проверяй» (что, как выразился один управляющий, «вызывает чувство гадливости»). Постоянно приходится противостоять давлению с разных сторон, четко выдерживать собственную линию, что часто ведет к запредельному напряжению. При этом арбитражному управляющему необходимо умение совладать со своим страхом - «держат удар».

Совершать ошибки нельзя. Нужно искать единственно правильное решение. Ошибка - это то, что заметили другие. В результате возникает страх допустить непоправимую ошибку, которая приведет к потере репутации. Потеря же репутации в этой области практически равносильна потере всего.

Контроль над ситуацией может осуществлять только тот, кто опережает события, поэтому арбитражный управляющий должен постоянно успевать и опережать. Нельзя реагировать на стимулы, нужно давать эти стимулы другим. Все действия необходимо совершать с максимальной скоростью и оперативностью. Нельзя откладывать на потом, необходимо реагировать сразу и, «отталкиваясь» от произошедшего, стремиться опередить события и других заинтересованных лиц, которые также работают в максимальном темпе. Практически никогда нельзя расслабляться, необходимо всегда быть в форме, постоянно быть на связи, постоянно следить за информацией (и постоянно ждать плохих новостей).

Учитывая, что ситуация в экономике, на отдельных рынках стремительно развивается, арбитражный управляющий должен постоянно повышать свою квалификацию, но на это нет времени, так как можно «упустить ситуацию». Знаний, полученных в процессе краткосрочной подготовки, явно недостаточно. Приходится работать интуитивно, что чревато ошибками, которые допускать нельзя. Ситуация затягивает, при этом нужно во что бы то ни стало найти возможность «остановиться» и посмотреть на все происходящее со стороны, охватить целостную картину, чтобы предпринять целенаправленные действия.

Таким образом, арбитражный управляющий вынужден постоянно себя контролировать. Деятельность антикризисного управляющего часто сходна с деятельностью публичного политика. Нужно уметь быть на людях, понимать, что каждое оброненное слово может иметь очень серьезные последствия.

При всем этом очевидно, что профессионал в антикризисном управлении - это тот, кто способен «сохранить человеческие качества», при этом рационально оценивая ситуацию, а также желание работать на благо себя, других и своей страны.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей**

Кильмаматов И.Р.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЗАЛОГА

Оборудование является весьма специфичным активом с точки зрения залога. Зачастую банки просто боятся брать в залог оборудование, поскольку именно с таким активом связан ряд достаточно больших рисков: риск ликвидности, идентификации, реализации, юридические и прочие риски. Чем выше специфичность актива, принимаемого в залог, тем больше ответственность оценщика при определении стоимости такого объекта.

Процесс оценки оборудования для целей залога можно разбить на несколько последовательных этапов: сбор и анализ документов, идентификация и фотофиксация, сбор рыночной информации, проведение расчетов и составление отчета.

По итогам первого этапа работы, сбора и анализа документов, а также на основании первичного анализа рынка оценщик должен охарактеризовать степень ликвидности оцениваемого актива. Для банка крайне важным является вопрос ликвидности оборудования. И уже на этом этапе работы оценщику иногда бывает необходимо предложить заказчику или банку заменить предмет залога в силу неликвидности предложенного ранее к оценке объекта. Кроме изложенного выше, необходимо отметить, что ряд банков предъявляет достаточно большие требования к проводимому оценщиком анализу правоустанавливающих документов на закладываемое оборудование. Последнее в будущем значительно повышает значение такого раздела отчета об оценке, как «Оцениваемые права». В том случае, если оценщику не был предоставлен полный пакет правоустанавливающих документов, необходимо обратить внимание банка на этот факт.

К сказанному можно добавить, что на первом этапе оценщиком также проверяется формирование первоначальной стоимости объекта оценки, что зачастую позволяет выявить факт, например, проведенной модернизации оцениваемого оборудования, о которой оценщику ранее не было сообщено заказчиком.

Крайне важным является идентификация и фотофиксация объектов оценки. На данном этапе оценщик должен собрать максимум адекватной информации о марках, моделях, годах выпуска и, что самое важное с точки зрения банка, заводских номерах объектов оценки. Ряд банков желает видеть в залоговой массе не менее 30 – 40 % идентифицируемых по заводским номерам объектов оценки. Последнее, кстати, является крайне проблематичным при оценке достаточно большого массива подержанного оборудования. На данном этапе также необходимо визуально ознакомиться с состоянием объекта оценки, выявить условия и режим его эксплуатации, понять, возможен ли демонтаж оцениваемого оборудования и его последующий монтаж на новом месте. Можно отметить, что некоторые банки предъявляют специфичные требования к результатам фотофиксации оборудования: например, существует требование фотофиксации здания, в котором на момент осмотра находился объект оценки (как снаружи, так и внутри).

При сборе рыночной информации оценщик анализирует и рынок, на котором представлено оцениваемое оборудование. На данном этапе специалист также должен выявить степень ликвидности оцениваемого актива, определить круг потенциальных покупателей. Важным является то, что при оценке оборудования оценщик должен постоянно вести переговоры со специалистами, занимающимися продажей оборудования, аналогичного оцениваемому: в переговорах с последними помимо цены предложения оценщик выясняет мнение экспертов и степени ликвидности оцениваемого оборудования, реальном сроке экономической жизни, тенденциях на рынке и пр.

Перед тем как приступить к проведению расчетов, оценщик должен по согласованию с заказчиком (банком) определиться с типом рыночной стоимости, определяемой для конкретного оцениваемого оборудования. Опыт показывает, что возможны как двухсторонние (оценщик – заказчик), так и трехсторонние (оценщик – заказчик – банк) договоры на оценку. Рыночная стоимость оборудования может определяться по трем сценариям: обоснованная рыночная стоимость при продолжающемся использовании, обоснованная рыночная стоимость оборудования как установленного, обоснованная рыночная стоимость оборудования при перемещении. Чаще всего банк с целью уменьшения его рисков и возможных дополнительных затрат интересуется именно обоснованная рыночная стоимость оборудования при перемещении.

С целью достижения необходимого объема обеспечения зачастую оценивается достаточно большая масса оборудования. Важно помнить, что для целей залога, как правило, определяется рыночная стоимость каждой единицы оцениваемого имущества. Следует отметить, что в некотором случае суммарная рыночная стоимость, указываемая в отчете, не соответствует цене продажи оцениваемого имущества в случае реализации его единым лотом.

У ряда банков существуют специфические требования к подходам, применяемым к оценке. Зачастую, доходный подход отрицается как подход, адекватно отражающий рыночную стоимость оборудования как предмета залога. Новое и сложное оборудование рекомендуется оценивать затратным подходом. Сравнительный же подход применим к оценке более старого оборудования, вторичный рынок которого в достаточной степени развит. Также важным является тот факт, что по внутренним нормативам ряда банков в залог не принимается оборудование, изношенное более чем на 50 – 60 %. Важно помнить, что, как правило, для банка наиболее показательным результатом оценки является величина рыночной стоимости, полученная в рамках сравнительного подхода.

Существуют проблемы при определении рыночной стоимости оборудования, рынок которого крайне ограничен, созданноехозспособом или модернизировано и пр.

В оценке оборудования для целей залога существует и ряд особенностей, специфичных для оценки залогов в целом. В рамках настоящей работы такие особенности были умышленно опущены. Резюмируя, необходимо еще раз отметить, что процесс оценки оборудования требует от оценщика массу внимания и ответственности.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Котов П.В.

**ПАДЕНИЕ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ.
ПРИЧИНЫ. ПЕРСПЕКТИВА. РЕКОМЕНДАЦИИ**

В связи с мировым финансовым кризисом и, как следствие, обвалом отечественного фондового рынка, в стране назрела экономическая нестабильность. Существует феномен привычного спроса населения при кратковременном изменении уровня доходов: то есть человек, один раз не получивший премию, не переходит на сухари, а один раз получивший премию, не начинает обедать в ресторанах. Кризис воспринимается не как краткосрочное снижение, а как системный риск. Это не опасение, это осознание. Пузырь на рынке недвижимости надувался с девальвации 1998 года. За это время ценовая планка сравнялась с Нью-Йорком и Лондоном. Недвижимость в Москве стала дороже, чем в Мадриде. То есть объективно, с точки зрения анализа финансовых рынков образовался пузырь. Рынок переоценен в разы. Падение и должно быть резким.

Рост стоимости денег на международных рынках не мог не сказаться на ставках кредитования внутри страны. Это не только уменьшило доступ к ипотечному кредитованию, и без того не пользовавшемуся популярностью, но и подорвало все финансовые планы девелоперов, чрезмерно активно использовавшие эффект финансового рычага, который стал отрицательным.

С начала 2008 г. различными специалистами высказывались предположения относительно того, что цены будут стремительно падать. По данным компании «NATA

Недвижимость»¹, во Владивостоке за последние 4 месяца произошло резкое сокращение количества сделок и цены с начала года упали на 10 – 15 %. По оптимистичным оценкам специалистов аналитического центра ИРН², в ближайшем году на московском рынке недвижимости будет преобладать отрицательный ценовой тренд. Коррекция стоимости жилья до конца года может составить в среднем 5 – 10 %, а в следующем году – до 20 – 25 % от текущего уровня цен, хотя отдельные объекты могут потерять в цене еще больше. «Сегодня есть предварительные данные Росстата по регионам Российской Федерации. В ряде регионов уже произошло реальное падение цен до 30 %», – заявил Владимир Пономарев, вице-президент АСР³, председатель НАУИР.

Подобно тому, как постоянное сокращение объема добычи нефти ОПЕК⁴ не способно снизить цены на нефть, резкое снижение строительства не может обвалить цены на недвижимость, так как снижение предложения не компенсируется разрушением спроса. Снижается инвестиционная привлекательность всей отрасли. Люди не хотят вкладывать деньги. На 7 % упали объемы введенного жилья на территории Московской области в I полугодии 2008 г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 года⁵. Если в прежние годы столичные застройщики упорно наращивали масштабы ввода жилья, то в этом году у них есть все шансы снизить показатели до уровня семилетней давности. По оценке гендиректора информационно-аналитического агентства «Rway» Александра Крапина, по итогам года объемы составят порядка 80 % от прошлогодних.

За 2008 г. доля сделок с привлечением ипотечных кредитов на рынке недвижимости составила в среднем 20 % от общего объема сделок. Объем выданных кредитов составил порядка 4 % от ВВП. За первое полугодие 2008 г. объемы выданных ипотечных кредитов увеличились на 60 %. Третий и четвертый кварталы показывают снижение темпов выдачи кредитов. То есть не менее чем в средне- и долгосрочной перспективе недвижимость остается дефицитной. По мере стабилизации кризиса выявится, что рынок в РФ остается ненасыщенным, а это, по мере ослабления финансового кризиса, приведет к стабилизации цен. Так что нынешнее движение цен можно считать нормальной рыночной коррекцией.

Сокращение возможности финансирования проектной и текущей деятельности строителей за счёт привлеченных источников означает снижение масштабов данной деятельности. «Многие девелоперские компании уже начали сокращение персонала, –

¹ Владивостокское риэлтерское агентство.

² Московское информационное агентство «Индикаторы рынка недвижимости» <http://www.irn.ru>

³ Ассоциация Строителей России.

⁴ Организация стран-экспортёров нефти.

⁵ <http://www.estateinfo.ru/>

отмечает Иван Шульков¹. – В условиях нехватки финансирования, текущие проекты будут строиться медленнее или не строиться вообще, а сроки строительства – переноситься. Новых проектов на рынке появятся единицы».

Более устойчивые позиции в данной ситуации займут девелоперы с наиболее ликвидным портфелем проектов и с минимальным уровнем заёмного финансирования, как правило, ассоциированные с банками или финансово-промышленными группами. Определяющим фактором становится возможность генерировать денежные потоки, покрывающие потребности стройки и текущей деятельности и гарантирующие исполнение обязательств по кредитам.

В настоящее время все эксперты единодушны во мнении, что на время замешательства цены будут падать, но не все строительные компании останутся «на плаву», даже прибегая к методам антикризисного управления, однако существуют определенные принципы, которых следует придерживаться в данной отрасли.

Как сообщают эксперты компании «Усадьба», наиболее серьезные проблемы испытывают сегодня девелоперы с портфелем проектов, не генерирующих денежный поток, такими как коммерческая недвижимость на стадии строительства, или имеющих низкую ликвидность в условиях кризиса (в основном элитная недвижимость) и с высокой долговой нагрузкой.

На основании вышеизложенного можно порекомендовать собственникам: если не хотите потерять средства, не спешите вкладывать деньги в строительство – кризис выявит наиболее надежные строительные компании. Если есть возможность и есть где жить, продавайте вторичное жилье сейчас, дайте рынку остыть. А затем, возможно, получится купить дешевле или большую площадь за те же деньги. Но здесь нужно будет поискать продавца, желающего срочно продать. Девелоперам можно порекомендовать следующее:

1. Разделение проектов на несколько групп по уровню риска и их возможности скорейшего начала генерирования денежных потоков. Ускоренная «распродажа» проектов из группы повышенного риска и направление высвободившихся средств на завершение проектов, которые могут генерировать денежный поток в самое ближайшее время. Таким образом высвобождаются «замороженные» средства и направляются на увеличение денежного потока, позволяющего реализовывать проекты второй и третьей очереди.

2. Переориентация на увеличение доли собственных средств и долгосрочных займов. Снижение доли краткосрочных обязательств. Акционирование организации. Привлечение новых собственников, погашение кредитов.

¹ Директор департамента инвестиционного консалтинга и аналитики компании «Усадьба».

3. Реализация неликвидов, излишних запасов оборотных активов.
Переориентирование текущих проектов на более низкие издержки (социальные проекты).
4. Сокращение издержек: сокращение численности персонала – как менеджеров, так и работников низшего звена, участвующих в реализации проектов, которые относятся к наиболее рискованной группе (см. п. 1).
5. Снижение продажных цен на строящуюся недвижимость для скорейшего аккумулирования средств для завершения других проектов.
6. Прекращение разработок новых проектов и их запуск только после предварительной мобилизации средств.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кручак Н.А.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ ПРОТИВ «МУДА»

Актуальность данной темы обусловлена тем, что России сейчас жизненно необходим прорыв в экономике. Чтобы быть способными конкурировать и уверенно занимать нишу на мировом рынке, требуется буквально создать российское «экономическое чудо». Необходима такая система производственного управления, которая при небольших вложениях способна дать высокие результаты.

Наш традиционный взгляд на производственный процесс позволяет существовать в наших компаниях такому понятию, как «брак» и «технологически неизбежные потери». «Более высокое качество – это более высокие затраты, а значит, более высокая цена» – эта точка зрения до сих пор доминирует в сознании многих менеджеров. Однако японские компании доказали, что это не так. Можно добиваться высочайшего качества при низких затратах, просто этим надо заниматься. Затраты на таких предприятиях рассматриваются как муда, а все виды муды подлежат устранению.

Муда – это одно из японских слов, которое необходимо знать. Оно звучит несколько странно, не так ли? Но так оно и должно звучать, так как муда означает потери, отходы, то есть любую деятельность, которая потребляет ресурсы, но не создает ценности.

Ценность – определяется конечным потребителем – это субъективное ощущение потребителя от того, что нужная ему вещь доставлена в нужное время, в нужном месте, по определенной цене, то есть степень удовлетворения потребности.

Бережливое производство помогает компаниям эффективнее использовать имеющиеся ресурсы. Речь идет не только об изменении господствующего стиля

организации производства, но и о совершенно иной культуре организации, о принципиально новом стиле менеджмента, речь идет о новом стиле мышления как среди высших, так и среди низших слоев организации. Фирмы, вставшие на путь бережливого производства, способны примерно вдвое увеличить производительность и ускорить время выпуска, в два раза сократить производственные площади, в два и более раз уменьшить запасы, то есть добиться невероятной эффективности с минимальными вложениями.

Впервые концепция бережливого производства была реализована на сборочных производствах компании «Toyota» и получила название «Toyota Production System». В современную эпоху концепция Lean Production, будучи реализованной на практике во многих странах на всех континентах и став базовой для многих глобальных корпораций, перестала прямо ассоциироваться лишь с японскими методиками, более того, она претендует на универсальность своего применения. Отрадно, что в России уже есть компании, вставшие на этот путь.

Одним из таких предприятий стала ОАО «Авиационная холдинговая компания «Сухой». На производственных мощностях филиалов ОАО «Новосибирское авиационное производственное объединение имени В.П. Чкалова» (НАПО), ОАО «Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение» (КнААПО) и КнАФ ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (КнАФГСС) проводят мероприятия по ознакомлению персонала с основами Lean и использованию этих знаний на практике.

Комсомольские предприятия начали этот процесс значительно раньше, чем в Новосибирске, однако попытка потерпела неудачу.

В Новосибирске мероприятия по внедрению технологий бережливого производства идут только с весны 2008 г., но уже можно увидеть значительные улучшения. Данная программа получила название «Производственная система НАПО». Ее цель – повышение эффективности производства и его планирования, совершенствование конкретных производственных операций, минимизация трудовых и временных затрат.

Мероприятия по быстрому улучшению были проведены на нескольких объектах: в цехе 95 (цех сборки переднего головного отсека (Ф1) и заднего хвостового отсека (Ф5) с отсеком (Ф6), вертикального оперения с рулем направления и горизонтального оперения с рулем высоты для семейства самолетов «Sukhoi Superjet-100», цехе 27 и по снабженческому складу.

Процесс продвижения мероприятия проходит на НАПО в три этапа:

1. Подготовка:

– за 3 недели до мероприятия – разработка и утверждение планов;

- за 2 недели до мероприятия – выбор команд и сбор данных;
- за 1 неделю до мероприятия – финальная обработка данных, постановка задач.

2. Мероприятие:

- день 1 – обучение, обследование текущего состояния;
- день 2 – применение инструментариев и производство крупных изменений;
- день 3 – обучение владельцев процесса и запуск нового процесса;
- день 4 – формирование стандартных работ;
- день 5 – презентация.

3. Результаты мероприятия:

- 1 неделя после мероприятия – аудит со стороны руководства, решение корневых проблем;
- 2 недели после мероприятия – измерение и анализ;
- 3 недели после мероприятия – ежедневное управление и стабилизация.

На 30, 60 и 90 дни после проведения мероприятия определяется экономический эффект и степень достижения ожидаемых результатов.

Результаты говорят сами за себя. Время сборки отдельных комплектующих посредством устранения всех видов потерь сократилось в среднем на 70 %. На 87 % увеличилась эффективность использования машинного времени путем сокращения времени простоя и переналадки, что позволило сократить издержки при производстве одной детали на одном станке на 63 тыс. руб. (а при плановом объеме производства 70 комплектов для «Sukhoi Superjet-100» в год эта цифра составит 4 410 000 млн руб.).

По запланированной стратегии продвижения Lean Production при сборке отсеков фюзеляжа для «Sukhoi Superjet-100» к 2010 г. планируется достигнуть следующих показателей по сравнению с 2007 г.:

- 1) снизить количество сверхурочных часов с 50 до 20 % от общего рабочего времени;
- 2) увеличить количество комплектов, принимаемых с первого раза с 0 до 50 % от общего числа выпущенных комплектов;
- 3) увеличить количество выпущенных в год комплектов с 6 до 70 штук;
- 4) сократить время одного операционного цикла с 15 до 4 дней;
- 5) увеличить численность персонала, вовлеченного в производственную систему НАПО с 0 до 50 % от общего числа сотрудников предприятия.

А главное – у многих рабочих и специалистов есть желание перемен. Люди на своем опыте могут оценить, что бережливое производство не просто новое модное движение, а реальный рычаг, способный поднять завод на более высокие позиции.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Крылов Н.Г.

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ
ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМУ ТИПУ**

Процесс реструктуризации – это изменение параметров предпринимательской организации, направленное на преодоление ее неравновесного состояния и обеспечивающее повышение устойчивости как элемента системы более высокого порядка.

Функция реструктуризации – обеспечение способности организации поддерживать равновесие и устойчивость в качестве предпринимательской структуры в долгосрочном периоде. Иначе говоря, это мера, обеспечивающая стабильную безубыточность функционирования предпринимательской организации.

При реструктурировании важно учитывать двойственность неустойчивости предпринимательской организации. Она может принимать производственную и экономическую формы. Первая отражает факт развития противоречия между производственной специализацией организации и окружающей ее внешней средой, вторая – несоответствие предпринимателя как фактора, призванного обеспечивать минимум транзакционных издержек и эффективность связи с внешней средой.

В числе важных реструктуризационных мер следует назвать **изменение реального капитала** предпринимательской организации, которое возможно по многим направлениям. Неустойчивость предпринимательской организации может вызываться отклонением размера организации от постоянно изменяющегося оптимального значения для отрасли. Тогда изменение масштаба деятельности предпринимательской организации должно иметь целью не столько приведения объема выпуска в

соответствие с величиной текущего рыночного спроса и доли организации на соответствующем сегменте рынка, сколько создание условий минимизации средних долгосрочных издержек. Ее содержание сводится к поиску оптимального выпуска, обеспечивающего оптимальную положительную разницу между экономией от масштаба и потерями от инерционности и несвоевременной адаптации предпринимательской организации к изменениям в обстановке.

Изменение масштаба деятельности связано с количественным изменением мощностей. Оно может происходить в форме приспособления объема применяемого оборудования. В зависимости от ситуации, осуществляется выведение из оборота части машин, оборудования, производственных площадей, либо, наоборот, ввод дополнительных элементов реального капитала. Необходимость такого изменения возникает, когда резерв мощностей оказывается неоптимальным и предпринимательская организация в долгосрочном плане несет потери от их избытка или нехватки, обусловленных изменениями в спросе. В первом случае адаптация к этим изменениям обходится дорого, так как поддержание чрезмерных по размеру мощностей и ведет к падению их отдачи. Во втором случае изменения приводят к потерям, вследствие вынужденного снижения объема производства ниже потенциально возможного объема спроса.

Изменение структуры реального капитала касается в целом соотношения основного и оборотного капитала, а также элементного состава каждой из этих двух частей. Подобные изменения имеют целью обеспечить нормальную оборачиваемость капитала. Эта мера актуальна, когда изменения внешней среды оказывают существенное влияние на скорость оборота капитала. При переходе предпринимательской организации к иным технологическим и организационным решениям, предполагающим пересмотр схемы движения продукта по стадиям его производства, эта мера является обязательной.

Оптимизация качественного состава реального капитала и замена существующих элементов на элементы аналогичного назначения, но обладающие иными параметрами и возможностями, является актуальной в двух ситуациях: несоответствие состава капитала, степени его морального и физического износа среднему по отрасли проявляется в более низкой способности предпринимательской организации реагировать на изменения во внешней среде; существующий состав капитала не в состоянии обеспечить повышение адаптационных свойств предпринимательской организации, поэтому требуются технологические изменения.

Изменения в элементной структуре капитала требуют от предпринимательской организации в основном реорганизационных мер. Поэтому на первый план выходят инвестиционная деятельность и упорядочение технологии производства, в связи с качественной трансформацией ее материальной основы.

Одним из действенных направлений реструктурирования является **изменение технологии производства**. Необходимость возникает, когда применяемые технологии оказываются недостаточно гибкими для реакции на новые тенденции изменения внешней среды и не способны в новых условиях обеспечить необходимую отдачу факторов производства. Масштабы необходимых технологических изменений зависят от того, насколько универсальны применяемые предпринимательской организацией технологии.

В качестве реакции на изменение внешней среды может потребоваться **перестройка организации производства**, обеспечивающей продвижение создаваемого продукта по стадиям технологического процесса. Организационные изменения затрагивают состав производственных подразделений, их функций, специализацию и территориальное расположение. Взаимосвязи между подразделениями могут быть перенацелены на оптимизацию движения ресурсов в производстве. Оба типа изменений тесно связаны между собой. Совершенствование внутривыпускных потоков оказывается неосуществимым без сдвигов в производственной структуре предприятия.

Особое направление реструктуризации связано с **организационно-управленческой структурой предприятия**. Потребность в реструктуризации возникает, когда рост неустойчивости предпринимательской организации является следствием неэффективности управления. Данный комплекс мероприятий включает изменение схемы и механизма принятия решений относительно основных стратегических задач, координации деятельности подразделений, и т.д. Реализация этих мер предполагает изменение системы управленческих структур и подразделений предпринимательской организации и механизмов их взаимодействия; изменение схемы взаимодействия управляющего с собственником, реорганизацию механизмов, обеспечивающих прямые и обратные связи между ними с целью снижения уровня искажений в информационном обмене.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Курова М.В.

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ
КОРПОРАТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Основными причинами возникновения состояния банкротства можно назвать следующие:

- **объективные причины, создающие условия хозяйствования:** экономическая нестабильность; несовершенство финансовой, кредитно-денежной, налоговой систем, нормативно-правовой и законодательной базы реформирования экономики; инфляционные процессы; международная конкуренция;
- **субъективные причины, то есть внутренние факторы деятельности предприятия:** низкая рентабельность; снижение объемов продаж из-за низкого уровня маркетинга; неоправданно высокие затраты и длительный цикл производства; отсутствие системы управления персоналом; снижение объема производства, качества и цены продукции; взаимные неплатежи; разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала [1].

Возникновение многих из перечисленных причин можно предотвратить, используя инструментарий проектного управления, тем самым избежать многие кризисные ситуации.

Для исключения возникновения состояния банкротства вследствие экономической нестабильности необходимо осуществлять постоянную коррекцию организационной структуры организации в соответствии с изменениями воздействия окружающей среды, постепенно подводя ее к проектно-ориентированной, где каждое подразделение становится центром формирования прибыли, обеспечивая реализацию проектов. Этап

планирования является самым важным фактором, влияющим на качество бизнес-процессов проекта, а значит, и важным элементом антикризисного управления. На этом этапе определяются задачи, бюджет и сроки реализации проекта.

Все основные элементы проекта, а именно время, стоимость и качество с помощью инструментария проект-менеджмента подвергаются тщательному контролю. Система контроля представляет собой часть общей системы управления проектом, между элементами которой имеются обратные связи и возможность изменения ранее заданных показателей. То есть при любом нарушении хода выполнения бизнес-процесса формируется и контролируется ответное воздействие, направленное на уменьшение возникшего отклонения от плана с учетом изменений в окружающей среде. Основные принципы построения эффективной системы контроля включают четкие планы, ясную систему отчетности, эффективную систему анализа фактических показателей и тенденций, эффективную систему реагирования.

Завершающим шагом процесса контроля являются действия, предпринимаемые руководством и направленные на преодоление отклонений в ходе работ проекта. Эти действия могут быть направлены на исправление выявленных недостатков и преодоление негативных тенденций в рамках проекта.

К снижению рентабельности может привести отсутствие обоснования идеи и жизнеспособности проекта. Любой проект должен начинаться с разработки его идеи. Основные источники идей проектов – неудовлетворенный спрос, избыточные ресурсы, инициатива предпринимателей. После формирования определенного числа альтернативных идей необходимо выполнить предварительную экспертизу и исключить из дальнейшего рассмотрения заведомо неприемлемые [3].

Повышение уровня маркетинга в целях увеличения объемов продаж возможно путем внедрения проектного управления в маркетинге. В рамках проектного управления в маркетинге контролируются только проекты по раскрутке отдельных ассортиментных групп, в рамках которых сотрудники могут следить за результатами продаж и назначать бонусы продавцам. Будучи лично заинтересованными в результатах, они за установленный срок достигают поставленной цели: выводят выделенную позицию в группу лидеров продаж [2].

Одним из главных факторов антикризисного управления является управление персоналом. Для любой организации управление людьми имеет первостепенное значение. Без организованного надлежащим образом взаимодействия людских ресурсов ни одна организация не сможет достичь своих целей и выжить. Это положение является основополагающим в концепции антикризисного управления.

В любой компании команда проекта выступает как одно коллективное лицо, ответственное за достижение поставленной цели, на которое направляет свои действия руководитель проекта. Наиболее важной и многогранной сферой его деятельности является эффективное сотрудничество с большим количеством людей – руководством, сотрудниками фирмы, участниками проекта, представителями организаций ближнего и дальнего окружения. Неумение правильно управлять может повлечь за собой возникновение неразберихи, безответственности, деловых конфликтов, в результате чего возникает организационный кризис, который часто проявляется как паралич организационной деятельности.

Еще одним существенным фактором антикризисного управления в рамках управления проектами является аутсорсинг, который поможет избежать снижения объемов производства, качества и цены продукции. Аутсорсинг – способ оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передаче на конкурсной основе непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям. Основной выгодой при использовании аутсорсинга является возможность использовать чужой высокопрофессиональный опыт, накопленный при решении аналогичных задач, и постоянный доступ к новым технологиям и знаниям.

Области применения проектного менеджмента – оборона, строительство, судостроение, телекоммуникации, информационные технологии, металлургия, нефть и газ, атомная энергетика, нефтехимия, торговля и т.д. При внедрении проектного менеджмента на предприятии обнаружатся «лишние» подразделения, которые съедают деньги, ничего не давая взамен, выявятся сотрудники, чьи функции дублируются либо конфликтуют. Управляя проектами, можно будет определить «болезнь», а значит, вылечить предприятие [2].

Список литературы:

1. Антикризисное управление : учебник / под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА – М, 2000.
2. Ильин, В. В. Проектный офис – центр управления проектами. Системный подход к управлению компанией. – М. : Вершина, 2007.
3. Теория и практика антикризисного управления : учебник / под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. – М. : ЮНИТИ, 2002.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Курова М.В.

**ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
КАК АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ**

Проблематика антикризисного управления обширна и разнообразна. Всю совокупность проблем можно представить четырьмя группами.

Первая группа включает проблемы распознавания предкризисных ситуаций. Это непростое дело – своевременно увидеть наступление кризиса, обнаружить его первые признаки, понять его характер. От этого зависит предотвращение кризиса. Но не все кризисы можно предотвратить, многие из них надо пережить, преодолеть. И это достигается посредством управления. Оно решает проблемы жизнедеятельности организации в период кризиса, способствует выходу из кризиса и ликвидации его последствий.

Вторая группа проблем антикризисного управления связана с ключевыми сферами жизнедеятельности организации. Эта группа включает комплекс проблем финансово-экономического характера. Существуют также проблемы организационного и правового содержания, множество социально-психологических проблем.

Проблематику антикризисного управления можно представить и в дифференциации технологий управления (третья группа). Она включает в самом общем виде проблемы прогнозирования кризисов и вариантов поведения социально-экономической системы в кризисном состоянии, проблемы поиска необходимой информации и разработки управленческих решений. В этой же группе можно рассматривать и проблемы разработки инновационных стратегий, которые способствуют выводу организации из кризиса.

Четвертая группа проблем включает конфликтологию и селекцию персонала, которая всегда сопровождает кризисные ситуации. Нельзя упускать из структуры антикризисного управления и проблемы инвестирования антикризисных мер, маркетинга, а также проблемы банкротства и санации предприятий [1, с. 129].

В сфере строительства, в частности в девелоперской организации, одной из важных является проблема выбора экономически эффективного варианта портфеля проектов, которая также является проблемой антикризисного управления, так как от правильно выбранного портфеля проектов зависит, насколько удачной будет реализация созданного объекта и насколько максимальной получится прибыль.

Для выбора наиболее экономически эффективного варианта портфеля проектов будущей деятельности девелоперской организации в самом общем случае может быть использована оптимизационная модель, в которой максимизируется доходность организации с учетом наличия определенных ограничений. Однако данная модель имеет ограниченные возможности применения [3].

В этой связи предлагается использовать более простой способ выбора портфеля заказов девелоперов, а именно – метод экспертной оценки вариантов инвестиционных решений. Экспертами могут быть либо сами разработчики структуры портфеля девелоперской организации, либо специалисты, специально привлекаемые для данной работы.

Первым шагом реализации данного метода является определение критериев эффективности или факторов, которые повлияют на успешность выполнения проекта.

Таковыми, к примеру, могут быть: доход по проекту, уровень риска, технико-технологическая сложность проекта, длительность инвестиционного цикла, потребность в собственных инвестициях.

Второй шаг – распределение выбранных факторов в порядке убывания приоритетности. Для этого необходимо определить, какой из факторов, по мнению экспертов, в наибольшей степени повлияет на ход реализации проекта. Далее определяется наиболее существенный фактор из оставшихся и т.д. Получившаяся последовательность заносится в таблицу (таблица 1).

Третий шаг – оценка весомости (ранга) каждого из перечисленных факторов. Сумма рангов всех факторов должна быть равна единице.

Четвертый шаг – каждый из вариантов необходимо оценить по каждому из факторов оценки. Максимальный балл по любому из факторов для проекта равен 100, минимальный – 0.

Пятый шаг – перемножая вес каждого фактора на оценку этого фактора для каждого варианта, получаем экспертную оценку влияния каждого фактора на все

варианты проекта, а сложив экспертные оценки влияния факторов по каждому варианту проектов, получаем интегральную экспертную оценку приоритетности вариантов проекта.

Таблица 1 – Интегральная оценка проекта

Фактор	Ранг	Проекты				Интегральная оценка проекта			
		Бизнес-центр	Гости-ница	Жил.дом	Теннис.центр	Бизнес-центр	Гости-ница	Жил.дом	Теннис.центр
Доход по проекту	0,26	100	60	70	40	26	15,6	18,2	10,4
Уровень риска	0,23	60	70	80	70	13,8	16,1	18,4	16,1
Техн.-технолог. сложность проекта	0,2	85	90	100	25	17	18	20	5
Длит. инвест. цикла	0,17	75	80	90	40	12,75	13,6	15,3	6,8
Потреб. в собств. инвестициях	0,14	85	90	90	60	11,9	12,6	12,6	8,4
Всего	1	-	-	-	-	81,45	75,9	84,5	46,7

Максимальное значение интегральной экспертной оценки свидетельствует о приоритетности варианта. По результатам экспертной оценки необходимо принять решение отказаться от рассмотрения неперспективных вариантов и провести сравнительный анализ двух лучших. Для этого необходимо рассчитать три показателя экономической эффективности – чистую приведенную стоимость, внутреннюю норму прибыли, индекс доходности. Положительным моментом в использовании данного метода является то, что для отбора данных при расчете рангов по отдельным проектам нет необходимости иметь достаточно точные исходные данные, проектно-сметную документацию. В данном случае достаточно иметь данные по ТЭО или даже по экспресс-оценке эффективности рассматриваемых проектов, которая проводится на самой ранней фазе разработки проекта [2, с. 68].

Список литературы:

1. Антикризисное управление : учебник / под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА – М, 2000.
2. Мазур, И. И. Управление проектами. – 3-е изд. – М. : Омега – Л, 2005.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кустова А.О.

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ БАНКРОТСТВА
НА ПРИМЕРЕ АВИАКОМПАНИИ «ДАЛЬАВИА»**

Банкротство – это, как известно, неспособность должника отвечать по своим обязательствам. В России на сегодняшний день действует закон о несостоятельности (банкротстве) от 2002 года. Закон рассчитан на некий стандартный идеальный случай. При таком подходе предполагается, что предприятие сможет восстановить свою платежеспособность (финансовое оздоровление), а признание банкротом – исключительный случай.

Что же на практике? А на практике следует помнить, что, помимо неосторожного банкротства (как описано в примере), существуют еще и случаи преднамеренного доведения предприятия до несостоятельности.

При непреднамеренном (неосторожном) банкротстве предприятие не может отвечать по своим обязательствам, вследствие внешних неблагоприятных обстоятельств или ошибок в принятии решений руководством.

Классификация на вышеуказанные виды (неосторожное и преднамеренное банкротство) используется для установления меры ответственности виновного лица (лиц). Очевидно, что при выявлении факта умышленного доведения до неплатежеспособности, руководство организации будет привлечено к уголовной ответственности.

Банкротство в условиях финансового кризиса. Финансовый кризис – индикатор экономической эффективности и стабильности работы предприятия. Российская

экономика не является стабильной, поэтому точно спрогнозировать вероятность банкротства какой-либо организации очень затруднительно.

В целом в условиях настоящего финансового кризиса предприятия поставлены в жесткие условия существования (выживания) и продолжения хозяйственной деятельности, и объективно не все организации смогут с этим справиться. Это означает, что увеличение числа банкротств предприятий вполне логично при таких обстоятельствах.

Финансовый кризис и преднамеренные банкротства. Особенность заключается в том, что в сложившейся обстановке число умышленных банкротств резко возрастает. Это происходит потому, что банкротство (и конкурсное производство) само по себе может быть выгодно различным лицам по многим причинам (возврат долгов, устранение конкурента, передел собственности, рейдерство). Невыгодно оно только собственнику (в общем случае).

Интересы инициаторов преднамеренного банкротства. «Инициаторы и не думают о титульной цели процесса (возврат хотя бы части денег неисправным должником), а прямо заказывают – и получают! – понравившуюся им собственность»¹. Одно из лиц, которому выгодно банкрутировать предприятие, – это конкурсный управляющий. Конечно, по закону его должны привлечь к ответственности (уголовной), хотя на практике такое почти не встречается. Конкурсный управляющий может действовать в своих собственных корыстных интересах, а может следовать чужим интересам. Подкупленный управляющий может содействовать переделу собственности посредством вывода активов, а именно распродаже имущества предприятия (для официальной цели – расчета с кредиторами) по сильно заниженной стоимости.

Так вот, именно таким, возможно, будет признано банкротство ОАО «Дальавиа». Сейчас прокуратура взяла дело под свой контроль².

Осень 2008 г. оказалась для ОАО «Дальавиа» в его прошлом статусе последней при том, что ОАО «Дальавиа» казалось наиболее надежным и стабильным еще в начале лета. На первый взгляд все кажется достаточно логично. С августа у компании возникли серьезные трудности при расчетах с кредиторами либо из-за повышения цен на топливо, либо из-за снижения рентабельности, убытков, что в конечном итоге сводится к просчетам менеджмента. Поэтому банкротство закономерно и вполне логично. Другими словами, за ошибки высших управляющих компании несет ответственность сама компания (пусть даже если дело дошло до банкротства).

¹ <http://www.finrisk.ru/block.asp?id=859>

² Бывший директор ОАО «Дальавиа» вполне вероятно будет привлечен к уголовной ответственности за умышленное доведение предприятия до состояния неплатежеспособности.

Но это только на первый поверхностный взгляд! Данная точка зрения может возникнуть от недостатка информации и не является корректной.

Вполне вероятно, что банкротство ОАО «Дальавиа» признают преднамеренным. Сейчас над этим вопросом работает прокуратура.

Что может означать тот факт, что внешние обязательства удовлетворялись в приоритетном порядке, чем выплата заработной платы? Скорее всего, это свидетельствует о выводе активов. Внешние кредиторы вполне могли быть связаны с управляющими «Дальавиа». Таким образом, выгоднее было производить расчеты с такими якобы «внешними» кредиторами, задерживая зарплату работникам. При этом менеджеры компании (в силу своей квалификации) знали, что остановка выплат по оплате труда – один из наиболее прямых путей к началу банкротства предприятия.

Еще один интересный факт, говорящий в «пользу» умышленного банкротства отметил В.И. Ишаев: «Куда уходит прибыль авиакомпании от продажи билетов и почему руководство не направляет деньги от продажи авиабилетов на погашение долгов за наземное обслуживание. Так, Хабаровскому аэропорту ОАО «Дальавиа» должно порядка 230 млн рублей. С середины августа авиакомпания «Дальавиа» не заплатила ни копейки за керосин, хотя доход получает постоянно»¹. То есть опять напрашивается вывод о том, что вместо расчетов по зарплате и оплаты наземного обслуживания выручка компании уходила на погашение долгов иным кредиторам.

Конечно, факт преднамеренного банкротства еще не доказан ни прокуратурой, ни арбитражным судом, однако есть повод задуматься, отнестись более внимательно к подобного рода ситуациям.

Есть основания предполагать, что вся процедура банкротства «Дальавиа» была проведена для того, чтобы процесс слияния с «Ростехнологией» (через «Владавиа», кстати) был более выгодным для покупателя (тем более в отсутствие конкурентов, в лице «Аэрофлота», цена «Дальавиа» становится еще более привлекательной, а именно низкой! Причем, возможно, много меньшей, чем рыночная!).

Детальный анализ подобной практики: банкротство ОАО «Дальавиа» и определение типа банкротства (преднамеренное или неосторожное) имеет широкую область применения. Важно понимать, что рассмотренный случай не уникальный и единичный. В сложившихся условиях финансового кризиса ситуация платежеспособности предприятий должна находиться под особым наблюдением. Таким образом, анализ прошлого опыта, судебной практики, зарубежных законов даст основу для формирования соответствующей законодательной базы в Российской Федерации.

¹ <http://news.khb.ru/news>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Ласточкина Т.Ю., Лосев Д.И., Ярошевич И.С.

**АНАЛИЗ ЗАКОНОПРОЕКТА О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)
ГРАЖДАН, НЕ ЯВЛЯЮЩИХСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ**

Рост потребительского кредитования и соответственно увеличение просроченной задолженности не могли остаться без внимания законодателя и не заставить его отреагировать. Если посмотреть на последние тенденции, то можно увидеть, что невозврат физическими лицами банкам кредитов растет с каждым годом. С 1 декабря 2002 г. по 1 июля 2008 г. объем доли просроченной задолженности в объеме кредитования граждан вырос на 1,59 % и, как прогнозируется, этот рост продолжится тем более, что темпы роста объемов просроченной задолженности опережают темпы роста объемов кредитования физических лиц практически в два раза.

В пояснительной записке к законопроекту его авторы пишут, что принятие закона поспособствует развитию цивилизованных отношений между кредиторами и заемщиками. «Принятие законопроекта приведет законодательство РФ о банкротстве в соответствие с текущей рыночной ситуацией и обеспечит более динамичное развитие рынка потребительского и ипотечного кредитования за счет роста потребительских расходов», - говорится в пояснительной записке. Рост же потребительских расходов подстегнет ВВП.

На данный момент в России банки используют, как правило, стандартную схему возврата долгов. У каждого банка установлен небольшой срок – в среднем от одного до трех месяцев, когда сотрудники call-центра звонят клиенту и просят его в более или менее вежливой форме погасить задолженность. Затем банк обычно передает портфель «плохих» долгов коллекторскому агентству – «карманному» или независимому.

Основными причинами невозврата долгов, на наш взгляд, являются две связанные между собой вещи: с одной стороны, развитие рынка потребительского кредитования сильно опережает развитие его законодательного регулирования, а с другой – упирается в довольно низкий уровень финансовой культуры населения. И дело даже не столько в том, что люди не понимают в полной мере тех условий, по которым им выдается кредит, в частности размера процентной ставки, которая скрывается за разными комиссиями и сборами. Проблема глубже, она заключается не столько в недостаточности знаний, навыков или опыта россиян в отношении кредитных продуктов банков как таковых, а в отсутствии правильных установок в области финансового поведения, культуры финансового поведения, которая начинается с привычки планировать семейный бюджет.

Ощущение нестабильности распространяется не только на свои доходы, но и на оценку перспектив как экономики в целом, так и финансового рынка, ожидание кризиса не покидает людей даже после семи лет относительной стабильности. В исследовании 2007 г., проводившемся еще до американского ипотечного кризиса, только треть населения полагала, что в ближайшие 2 – 3 года банковская система России будет стабильна, около 20% полагали возможными кризисные явления умеренного масштаба, еще 10 % думали, что вполне вероятно наступление масштабного кризиса наподобие 1998 года. Остальные затруднились ответить.

Может ли разработанный в Минэкономразвития закон помочь решить проблему невозвратов? Отчасти да, поскольку любое законодательное регулирование отношений в данной сфере будет способствовать повышению прозрачности взаимодействия между банками и заемщиками, поощряя тех, кто ведет себя в соответствии с законодательно принятыми нормами, тем самым формируя правильные установки. Закон о банкротстве способен решить проблемы тех должников, долг которых перед банками настолько велик, что заемщик уже не может его вернуть ни при каких обстоятельствах. Известно, что если долговая нагрузка слишком велика и человек должен отдавать банку большую часть заработанных денег, причем на протяжении не месяца или полугода, а нескольких лет своей жизни, то у такого человека теряется мотивация работать. В такой ситуации банкротство является единственным выходом. Человек расплачивается по своим долгам настолько, насколько может, а остальные ему прощаются. Это выгодно не только заемщикам, но и банкам, поскольку риски таких невозвратов уже заложены в процентную ставку, и банки ничего не теряют, а только освобождают свои балансы от плохих долгов. Таким образом, данный закон являет своеобразной страховкой для заемщиков. Именно для этих целей институт банкротства физических лиц был создан в Америке и со временем

появился в законодательстве европейских стран. Однако только этой меры явно недостаточно, необходим ряд дополнительных мер, которые предусмотрены в разрабатываемом в настоящее время законе о потребительском кредитовании, направленных на то, чтобы при заключении договора кредитования заемщик был полностью информирован об условиях и понимал последствия своих действий. Например, еще встречаются случаи, когда люди считают кредит подарком и пишут жалобы на то, что банк требует деньги обратно да еще с процентами. Закон о банкротстве физических лиц направлен на борьбу именно со второй причиной: он позволит создать механизм облегчения участи тех, кто попал в долговую кабалу из-за каких-то внезапных обстоятельств, резко ухудшивших их материальное положение. Однако важно, на наш взгляд, принять соответствующие законы единым пакетом. Если закон о банкротстве будет введен, а процедура выдачи кредитов останется без изменений, то это может привести не к снижению, а росту числа невозвратов, и повторению американского опыта. Законопроект действительно будет защищать права как кредиторов, так и заемщиков. Одни вернут выданные займы, возможно, не сразу и не в том размере, в котором они ожидали, но все же вернут, что в условиях нынешнего финансового кризиса является весьма актуальным. Другие же смогут погасить, ставший по каким-либо причинам неподъемный кредит, разработав и заключив с кредиторами план погашения долгов либо расплатиться имуществом, оставив за собой право на жилье и личное имущество. А после объявления его банкротом и завершения конкурсного производства все предъявленные до этого финансовые обязательства аннулируются. Что касается государства, то оно получает более цивилизованные отношения между кредитором и заемщиком без участия коллекторских услуг, а также рост ВВП за счет роста потребительских расходов. Хотя мы считаем, что если деятельность коллекторских агентств не урегулировать законодательно, то банки будут активно пользоваться их услугами, так как коллекторское агентство сможет купить долг по цене выше (полукриминальными способами больше добьется от должника), чем сумма, которую заемщик вернет банку, и в срок короче, чем через процедуру банкротства. Что касается роста ВВП, то он, в силу макроэкономических процессов и тенденций, весьма сомнителен на сегодняшний день. Мы думаем, что законопроект – это антикризисная мера государства. Правительство с учетом количества выданных кредитов и ростом доли их невозврата спрогнозировало возможный кризис в банковской сфере по причине увеличения числа «плохих» долгов и, как следствие, снижения ликвидности банков, что может принести дополнительные проблемы экономике страны на фоне финансового кризиса.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Назаров Е.С.

**ЗНАЧЕНИЕ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
ПО УПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ**

Основной и «естественный» с исторической точки зрения вид активных операций подавляющего большинства банков - это кредитование. Основным видом риска, с которым сталкивается банк, является кредитный риск, понимаемый как возможность финансовых потерь, вследствие невыполнения обязательств контрагентами, в первую очередь заемщиками, и проявляющийся, как правило, в полном или частичном невозврате основной суммы долга и процентов по нему в установленные договором сроки¹.

Кредитный риск является важнейшим из рисков банка и базовым, инициирующим многие иные риски.

Существует множество вариантов трактовки кредитного риска. Остановимся на некоторых: опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору (банку); риск непогашения ссуды – возможность того, что заемщик не выполнит обязательства; потенциальное изменение чистого дохода и рыночной стоимости акций в результате невозврата ссуды; возможное падение прибыли банка и даже потеря части акционерного капитала в результате неспособности заемщика погашать и обслуживать долг (выплачивать проценты)².

В соответствии с банковским законодательством кредитный риск – это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения,

¹ Андрианов В. Ограничение банковских рисков : рекомендации Базельского комитета и обязательные нормативы деятельности банков // Банковское дело. 2004. № 10.

² Кондратюк Е. А. Понятие банковских рисков и их классификация // Деньги и кредит. 2004. № 6.

несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора ¹.

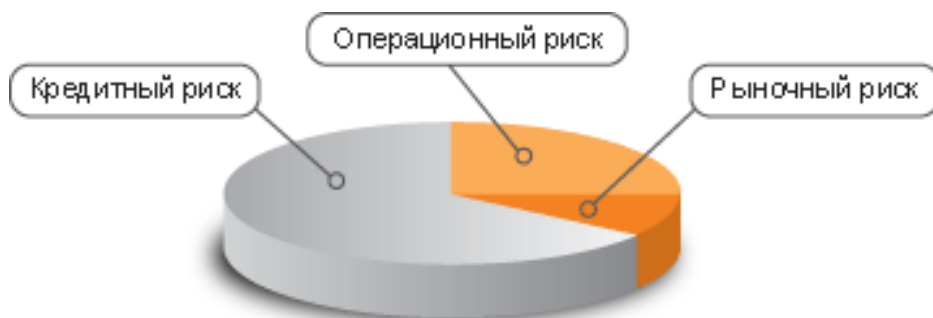


Рисунок 1 - Доля кредитного риска в банковских рисках

Кредитные риски, в зависимости от места их возникновения и степени воздействия на них внешней среды, могут быть разделены на внешние (систематические) и внутренние (несистематические).

Каждый вид кредита сопровождается разными видами рисков и факторов, их вызывающих, что требует разработки различного методологического обеспечения и применения различных методов управления кредитными рисками.

Правильная классификация кредитных рисков дает возможность эффективно управлять каждой разновидностью вышеперечисленных рисков и нивелировать вызывающие их факторы.

Внешние факторы, повышающие кредитный риск, можно условно разделить следующим образом:

а) макроэкономические (на уровне государства):

- состояние экономики страны и перспективы её развития;
- денежно-кредитная политика страны;
- внешняя и внутренняя политика государства;
- государственное регулирование;
- изменение ставки рефинансирования;
- особое значение кредитных операций банка как одного из важнейших видов деятельности российских банков и основного источника их дохода;
- проведение правительством жесткой политики финансовой стабилизации, основанной на монетарных рецептах ограничения денежной массы и уменьшения

¹ О типичных банковских рисках : письмо ЦБ РФ от 23.06.2004 г. № 70-Т // Вестник Банка России. 2004. № 38.

государственных расходов, которая привела к небывалому спаду производства, взаимным неплатежам субъектов экономики и, естественно, росту невозврата банковских ссуд;

б) микроэкономические (на уровне коммерческого банка):

- финансовое положение заемщика;
- готовность заемщика погашать задолженность;
- наличие обеспечения возврата ссуды;
- способность заемщика получать доход;
- правоспособность заемщика;
- постепенное перемещение заемщиков на зарубежные рынки.

Внутренние причины, зависящие от внутренней среды коммерческого банка:

а) организация процесса кредитования:

– наличие инструктивных и методических документов, регламентирующих выдачу, сопровождение и гашение ссуд;

- определение требований к заемщику;
- наличие системы контроля обоснованности ссуды и реальности источников ее погашения;

- делегирование полномочий по принятию решений о выдаче ссуды;
- установление лимитов кредитования;
- организация аналитической работы;
- информация о клиентах;

– характер кредитной сделки. Характер кредитной сделки находит свое выражение в содержании объекта кредитования, сумме и сроке ссуды, порядке выдачи и погашении ссуды, способе обеспечения ее возврата. Кредитный риск увеличивается при расширении участия кредита в кругообороте фондов предприятий по мере возрастания суммы и срока пользования ссудой, при отсутствии или недостаточности обеспечения, в зависимости от способа гашения ссуды и других факторов;

б) банковский менеджмент:

– значительный объем сумм, выданных узкому кругу заемщиков или отраслей, то есть концентрация кредитной деятельности банка в какой-либо сфере, чувствительной к изменениям в экономике;

- концентрация деятельности банка в новых малоизученных сферах;
- агрессивная резервная политика;
- увеличение нагрузки на капитал;

- внесение частых изменений в политику кредитной организации по предоставлению кредитов и формированию портфеля выданных кредитов;

- либеральная кредитная политика (предоставление кредитов без наличия необходимой информации и анализа финансового положения клиента);

в) качество персонала банка:

- ошибки работников, вызванные допущенными отклонениями от должностных инструкций при осуществлении кредитных операций;

- злоупотребления персонала;

- социальная напряженность в коллективе и, как следствие, некачественное выполнение сотрудниками своих обязательств;

- низкая квалификация персонала;

- подкуп работников банка.

Помимо деления факторов на внешние и внутренние, существует также деление их на управляемые (регулируемые), условно нерегулируемые (труднорегулируемые) и неуправляемые (нерегулируемые).

Целью управления рисками является сокращение финансовых потерь банка и соответственно повышение рентабельности, обеспечение надлежащего уровня надежности, соответствующей характеру и масштабам проводимых банком операций.

Основной особенностью и проблемой управления кредитными рисками в современных условиях для российских коммерческих кредитных организаций является отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, солидной методологической базы и принятие неправильных управленческих решений в условиях неполной информации.

Поскольку последствия кредитного риска потенциально опасны для кредитной организации, важно регулярно осуществлять всесторонний анализ процессов оценки, администрирования, наблюдения, контроля, возврата кредитов, авансов, гарантий и прочих кредитных инструментов ¹.

Данный анализ должен также определить адекватность финансовой информации, полученной от заемщика, которая была использована банком при принятии решения о предоставлении кредита. Риски по каждому кредиту должны периодически переоцениваться, так как им свойственно изменяться.

¹ Осипенко Т. В. Построение комплексной системы управления банковскими рисками // Деньги и кредит. 2004. № 3.

Основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка. Самыми основными из них являются: диверсификация портфеля ссуд, анализ кредитоспособности и финансового состояния заемщика, квалификация персонала.

Наиболее распространенным в практике банков мероприятием, направленным на снижение кредитного риска, является оценка кредитоспособности заемщика.

Также при управлении кредитным риском особое внимание уделяется системе формирования резервов на возможные потери по ссудам, формам обеспечения возвратности кредитов и методикам работы с проблемными кредитами.

Система управления кредитными рисками, направленная на кредитный процесс в целом, включающая планирование, управление и контроль, позволит банку иметь точную и подробную информацию о величине и характере кредитного риска как в рамках отдельного кредита, так и кредитного портфеля в целом.

Банк должен располагать своевременной и точной информацией о кредитных рисках, которым он подвергается в настоящий момент. Отсутствие данных затруднит оценку качества активов, а следовательно, и потребности в резервах на покрытие ожидаемых убытков. Дефицит резервов на покрытие ожидаемых убытков может создать дополнительную напряженность в неблагоприятный период, когда прибыль обычно падает. Нельзя забывать о том, что капитал – это защита от непредвиденных (неожидаемых) убытков, и он не предназначен для покрытия ожидаемых убытков. Кроме того, при отсутствии своевременно полученной, точной информации о кредитном риске банк практически не сможет оценить, стоит ли ему предоставлять тому или иному заемщику дополнительную ссуду и если это необходимо, то на каких условиях (маржа, срок погашения и т.д.). Анализ отклонений фактических показателей от плановых значений позволит заблаговременно принимать необходимые меры для исправления ситуации.

В условиях высоких экономических рисков выигрывает тот, кто умеет правильно просчитать, распознать риски, а также их предвидеть и минимизировать. Это главный залог успеха банка при кредитовании. В случае, если банк занимается различными аспектами деятельности клиента, он в состоянии не только оценить кредитоспособность предприятия, но и помочь ему повысить эффективность своего бизнеса, а значит, сделать его более надежным заемщиком.

Кроме того, управление кредитными рисками важно не только для отдельного банка, но и для всей банковской системы в целом. Дело в том, что критической долей просроченной задолженности от совокупного кредитного портфеля банков страны, согласно международному опыту, являются 10 %. На 1 октября 2008 г. этот показатель в

России составлял всего 1,5 % – 276,2 млрд рублей. Просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам банковского сектора выросла за сентябрь на 12,4 %. За август рост просрочки составил всего 3,5 %, за июль – 2,4 %. Таким образом, в сентябре 2008 г. просрочка росла в три с половиной раза быстрее, чем в предыдущем месяце, и в три раза быстрее, чем за аналогичный период прошлого года. При этом рост самого кредитного портфеля в сентябре замедлился по сравнению с августом с 4 % до 3,2 %. Такая ситуация сложилась под влиянием международного финансового кризиса, и в свете заявлений монетарных властей о поддержке отечественного банковского сектора должна измениться в лучшую сторону. Если просрочка будет и дальше расти, как в сентябре, на 12,4 % ежемесячно, доля просроченных кредитов в совокупном портфеле окажется больше 10 % уже к 1 июня 2009 года.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Олейникова Е.В.

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Экономические, социальные и научно-технические условия деятельности промышленных предприятий России сформировали спектр требований к эффективному управлению процессами различных уровней. Возникла необходимость полномасштабной адаптации хозяйствующих субъектов к новым условиям функционирования. В связи с этим, актуальным стал поиск путей рыночно обоснованного функционирования хозяйствующих субъектов за счет использования технологий комплексного управления их потенциалом и его развитием.

Одной из таких технологий является реструктуризация – совершенствование структуры и функций управления, преодоление отставания в технико-экономической политике и достижение на этой основе повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции, роста производительности труда, улучшения финансово-экономических результатов деятельности [1]. Одним из путей реструктуризации является диверсификация деятельности компании.

На сегодняшний день существует множество определений понятия «диверсификация». Бизнес-словари определяют слово диверсификация как одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов деятельности, расширение ассортимента производимых изделий, расширение активности за рамки основного бизнеса, под которым понимается производство товаров и услуг, имеющих

максимальные доли в чистом объеме продаж по сравнению с другими видами выпускаемой продукции [1].

Необходимость участия в диверсификации у конкретного предприятия возникает только тогда, когда на пути дальнейшего развития освоенной отрасли выстраивается барьер.

Рассмотрим путь, по которому предстоит идти субъекту хозяйствования в ходе диверсификации [2].

Одно из направлений, которое выбирает предприятие, – внедрение в один или несколько новых видов деятельности. Это осуществляется путем приобретения действующего предприятия, организации новой компании или создания совместного предприятия.

Покупка функционирующего предприятия, по мнению специалистов, представляет собой самую распространенную форму проникновения в новый бизнес. Диверсифицирующейся компании требуется не такая значительная сумма средств по сравнению с тем, если бы эти мероприятия организовывались вновь. Налицо существенная экономия инвестиционных вложений и прямой выход на целевой сектор рынка.

Вхождение в новые виды бизнеса может осуществляться при создании нового предприятия. Диверсифицирующейся компании требуется затратить определенные ресурсы на приобретение производственного оборудования, поиск квалифицированных кадров, формирование каналов снабжения и сбыта, определение соответствующего круга потребителей продукции будущего предприятия, то есть необходимы значительные финансовые ресурсы. Рациональным решение о создании новой хозяйственной структуры будет при наличии нескольких условий. Например, когда для налаживания деятельности нового предприятия у диверсифицирующейся компании имеется определенный и достаточно длительный период времени, а также готовые технологии и специалисты.

Вступление в новую сферу деятельности для развивающейся компании возможно с помощью создания совместного предприятия. К положительным моментам принятия решения о создании совместного нового бизнеса относится снижение риска для диверсифицирующейся компании, а точнее – распределение риска между участниками совместного предприятия. В определенной ситуации отдельные компании имеют в наличии определенные элементы производства. Одна компания – производственные площади, другая – высокопроизводительное оборудование, третья – современные технологии, в наличии источник инвестиций. Объединение названных субъектов рождает на рынке совместное предприятие с крепким начальным финансовым потенциалом и конкурентной позицией.

Далее необходимо выбрать конкретную отрасль для диверсификации. В ходе диверсификации предусматриваются два пути – внедрение в технологически близкий бизнес и вступление в кардинально отличный бизнес.

Наименее рискованной является диверсификация в разрезе различных, не связанных между собой групп отраслей. Необходимость использования такой стратегии определяется тем, что для многих крупных и средних компаний, осуществляющих свою деятельность на протяжении длительного периода, традиционно избранные отрасли сдерживают темпы перспективного развития, получение высокой отдачи от капитала, а иногда вызывают стратегическую уязвимость в конкурентной борьбе. Обеспечить новые возможности развития для таких компаний может диверсификация деятельности в иные альтернативные группы отраслей [3].

Список литературы:

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики. 2001.
2. Немченко, Г., Донецкая, С., Дьяконов, К. Диверсификация производства : цели и направления деятельности // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 5.
3. <http://www.xserver.ru>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Олифиренко А.В.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОРТОВОЙ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ
ПОРТА «ВОСТОЧНЫЙ» ГОРОДА НАХОДКИ**

Создание портовой ОЭЗ в порту Восточном – крупный проект в масштабах не только всего Дальнего Востока, но и России в целом.

Главная идея заключается в том, чтобы переориентировать грузопоток из стран Азиатско-Тихоокеанского региона с западного направления на восточное, на порты Приморья, сделать край одним из центров международной торговли, привлечь инвесторов.

Морские порты Дальнего Востока занимают одно из ключевых мест как в экономике региона, так и России в целом, и их развитие связано с общей экономической политикой в стране. В Приморском крае это порты Владивосток, Находка, Находка-нефтепорт, Восточный, Посыет, Зарубино.

Через Находку осуществляется основной объем внешнеторговых перевозок между Россией и странами Азиатско-Тихоокеанского региона (до 30 %), практически весь трансконтинентальный железнодорожный транзит.

Мощности Восточного порта позволяют перерабатывать до 400 тыс. двадцатифутовых контейнеров в год; по этому показателю он стоит на втором месте в АТР после Гонконга. Общий грузооборот портов города достигал в отдельные годы 30 млн т грузов в год. Несмотря на масштабы грузооборота, в последние годы у портов существуют проблемы:

– груз из портов Находки не отправлялся прямым рейсом на экспорт, а непосредственно должен пройти таможенный контроль и осмотр судов через Владивосток.

– повышены тарифы на обслуживание судов, на обработку грузов (при этом качество обслуживания не улучшалось);

– увеличиваются таможенные платежи;

– значительное снижение объемов производства на предприятиях угольной, металлургической и лесной промышленности, ориентированных на экспорт;

– постоянный рост железнодорожных тарифов по Транссибу.

Все эти факторы послужили снижением грузооборота через порты Находки.

Анализ использования портового комплекса в 2003 г. показал, что порт Восточный загружен на 80 %.

В октябре 2007 г. были приняты поправки в Закон «Об особых экономических зонах в РФ» о создании портовых особых экономических зон. Портовые особые экономические зоны создаются на территориях морских портов и речных портов, открытых для международного сообщения и захода иностранных судов. Документ предусматривает налоговые льготы, субсидии за счет бюджетных средств, внешнеторговые преференции и упрощение ряда административных процедур.

Портовые особые экономические зоны создаются на 49 лет.

Кроме того, законом предусмотрены положения, определяющие особенности применения режима свободной таможенной зоны в портовых особых экономических зонах.

Под портовой деятельностью понимаются следующие виды деятельности:

1) погрузочно-разгрузочные работы;

2) складирование и хранение товаров;

3) снабжение и снаряжение судов;

4) ремонт, техническое обслуживание, модернизация морских и речных судов, воздушных судов, авиационной техники.

Регулировать деятельность на территории ПОЭЗ будет государство. Резидентом, то есть инвестором проекта, может стать любой частный и иностранный инвестор.

Администрацией порта Восточный был сформирован и направлен в Правительство РФ пакет необходимой документации на конкурс. В этом году определена территория портовой особой экономической зоны и идет привлечение инвесторов.

Будут привлекаться средства не только государственные, но в основном частные инвестиции и инвестиции частных компаний. Новым законом уже определен данный объем: не менее 100 млн евро при строительстве объектов инфраструктуры нового

морского порта и не менее 3 млн евро при реконструкции объектов инфраструктуры морского порта.

В порту Восточном началась подготовка территории для переработки большого грузопотока, проводится серьезная реконструкция на железной дороге Находка – Восточный, на самой станции Находка. Идет строительство еще трех контейнерных терминалов. Кроме того, модернизируется и строится третья очередь угольного терминала.

Среди других объектов – мультимодальный транспортно-логистический терминал, центр импорта средств транспорта, центры оптовой торговли по различным группам товаров, рыбокомбинат, склады.

Создание в находке ПОЭЗ приведет к увеличению грузооборота территории до 90 млн т в год за счет развития новых портовых комплексов, в частности контейнерного, угольного, а также комплексов для перегрузки зерна и рефрижераторных грузов.

Создание на территории порта Восточный портовой ОЭЗ привлечет инвесторов, что приведет к увеличению грузопотока.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Плишанков Т.В.

ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕДУРЫ ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ:
АНАЛИЗ КОРРУПЦИОННОСТИ ФЗ №127
«О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)»

Согласно ст. 2 Закона, внешнее управление (судебная санация) - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности с передачей полномочий по управлению должником.

Таким образом, можно считать, что это судебная принудительная процедура по восстановлению платежеспособности предприятия, проходит она под контролем суда и кредиторов. При недостижении целей процедуры должник переводится кредиторами и арбитражным судом в процедуру банкротства – конкурсное производство, то есть ликвидируется по решению суда и исключается из ЕГРЮЛ.

Проблематика антикризисного управления.

Первая группа проблем включает вопросы применения норм законодательства о банкротстве и постановлений Правительства в распознавании субъективных и объективных факторов кризисной ситуации, что в дальнейшем ведет к применению норм или уголовного законодательства или административного. А из этого рассматривается и перекрестное взаимодействие различных норм права УК РФ, АПК РФ, Закона о банкротстве.

Вторая группа проблем включает антикризисный мониторинг субъективных факторов деятельности предприятия в его жизненном цикле. Проблема здесь, в частности, в том, что законодатель, особенно в Налоговом кодексе РФ, не выработал норм ответственности

учредителей и руководителей за несвоевременную уплату налоговых платежей и превентивной административной реакции на налоговые нарушения

Третья группа проблем – технологии антикризисного управления.

Указанные технологии представляют собой охраняемую информацию, поскольку на этом зарабатывают огромные деньги. Если нет в вашем распоряжении отработанных на практике технологий выхода из кризисных ситуаций, то аналитика и ее подготовка отступают на второй план. Подготовка, обучение технологиям антикризисного управления, выступает как необходимость в обучающем процессе. Вычленение внутренних источников финансирования процедуры и их координация с внешними, привлекаемыми источниками средств.

Проблема четвертая – Комплекс, набор. Кадровая матрица. Участие и роль трудового персонала в кризисных ситуациях. Лояльность менеджмента, руководящего состава, «инвентаризация» кадров и выработка новых критериев к персоналу, поскольку цели и приоритеты сменились.

На сегодняшний день наиболее актуальны коррупционные факторы Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Несмотря на то, что, согласно п. 6 ст. 24, арбитражный управляющий при проведении процедур банкротства должен действовать добросовестно, разумно в интересах кредиторов, государства и общества, сам Закон насыщен процессуальными статьями, в применении которых заложена конкурентная борьба интересов.

Конкуренция скрытых интересов участников процедуры внешнего управления – вот движущая сила коррупционности ФЗ о банкротстве:

- арбитражного суда;
- конкурсных кредиторов;
- саморегулируемой организации арбитражных управляющих (СРО АУ);
- уполномоченного органа (ФНС);
- территориальных органов управления, администрации края, муниципального управления;
- фондов (РФФИ, КУМИ) по управлению государственным или муниципальным имуществом.

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» в применении с АПК РФ содержит «круто замешанные» положения статей правил «ближнего боя», которые позволяют на вполне законных основаниях перехватить судебным рейдерским захватом должника и бизнес, уводя многочисленные уличные «маски-шоу» штурма

проходных и офисов с захватом предприятия, в тишь судебных кабинетов, в борьбу адвокатов и на усмотрение судей.

При указанных обстоятельствах резко повышается и востребованность антикризисных управляющих высокой степени подготовки.

3. Соккрытие имущества и обязательств должника, фальсификация отчетных финансовых документов, «неожиданных» судебных актов (особенно процессуального плана), постановлений судебных приставов-исполнителей о возбуждении процедур ареста имущества, протоколов учредителей должника о замене руководителя, «зеркальные» собрания кредиторов, административные силовые бумаги (административного ресурса) для пропихивания нужного решения и «придания веса кредитору», телефонное право – вот далеко не полный перечень эпизодов, которыми изобилует процедура внешнего управления.

Ни для кого не секрет, что процедура заказывается. Кредитор, подавая заявление о возбуждении процедуры банкротства, заинтересован в нужном арбитражном управляющем и идет в СРО договариваться о «тройке арбитражников», из числа которых будет выбран судом нужная кандидатура.

Должник-предприятие, подавая заявление о своем банкротстве, идет в СРО договариваться и подключает судебный или административный ресурс.

Нужный арбитражный управляющий, войдя в процедуру внешнего управления, принимает законом установленные меры по недопущению посторонних кредиторов и нежелательных участников на первое собрание кредиторов, в сам процесс. Здесь и разворачиваются войны «новых кредиторов» против «старых», «новых договоренностей» против «старых». Доходит до отмены решений первого собрания кредиторов и до проведения судебных финансовых экспертиз анализа финансового состояния должника, что, в свою очередь, приостанавливает процедуру, утяжеляя ее процессуальными судебными расходами.

Еще в период процедуры наблюдения, которая предшествует внешнему управлению, готовится анализ финансового состояния должника, в котором (на усмотрение арбитражного управляющего, естественно) не выявляется увод имущества и активов, неправомерные действия и управленческие решения бывшего руководителя, а план внешнего управления, который, по сути, и является планом антикризисных мер, подготовленный на основе финансового анализа, нацелен на задачи, поставленные заказчиком процедуры.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Симоненко Е.А., Чех Е.О.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Возрастающий поток иностранных инвестиций в российскую экономику способствует увеличению спроса на услуги независимых оценочных организаций. Инвесторы, большинство которых из стран Западной Европы и США, приносят с собой свое понимание культуры и методологии осуществления инвестиционного процесса, в котором роль независимых оценщиков намного более значима, чем в представлении их российских коллег. Но, несмотря на формирование условий, способствующих повышению роли независимой оценки предприятий среди других механизмов рыночной экономики, на пути развития оценки бизнеса существует немало и препятствий.

Возникает вопрос: зависит ли профессиональный инструментарий оценщика от того, в какой точке нашей планеты он работает? Процессы глобализации, взаимопроникновения экономик развитых и развивающихся стран дают повод ответить на этот вопрос отрицательно. Базовые принципы, подходы и методы оценки во всем мире одинаковы, по мнению специалистов. Однако они подчеркивают, что особенности национальной оценки все же есть. География оценочного сообщества обширна: специалисты различных стран и регионов работают с оглядкой на опыт, накопленный в ходе развития оценочных услуг, и в рамках тех методов и стандартов, которые приняты оценочным сообществом.

Например, одной из особенностей является то, что деятельность оценщиков в разных странах в разной степени регулируется государственными органами.

В некоторых странах велика роль саморегулируемых организаций, которые являются важнейшим элементом регулирования отношений на рынке во всех современных государствах с развитой экономикой, а в других странах оценочная деятельность находится под контролем государства.

До недавнего времени оценочная деятельность в России оставалась лицензируемой. Лицензии выдавало Министерство имущественных отношений всем организациям и индивидуальным предпринимателям, которые соответствовали формальным требованиям.

В 2008 г. Госдумой был инициирован процесс перехода оценочного сообщества на принципы саморегулирования, в основе которых лежит идея «естественного очищения» своих кадров от недобросовестных оценщиков силами сообщества.

Деятельность оценщиков в Америке и Канаде в малой степени регулируется государственными органами. В основе деятельности лежат в основном принципы саморегулирования.

В Германии же, наоборот, государство предлагает достаточно подробные стандарты оценки.

Основной проблемой в современной российской оценке бизнеса является качество работы оценщика.

В России оценщик может ставить свою подпись под стоимостью любого порядка на следующий день после получения диплома о повышении квалификации в области оценки и оплаты взносов в СРО, застраховавшись, минимум, на 300 тыс. руб. и внося членские взносы.

В России при обучении оценщиков упор делается на теорию. В Америке же для начала самостоятельной практики оценщики 1 – 2 года работают стажерами, а потом по мере отработанного времени, после сдачи очередных экзаменов в течение нескольких лет повышают свой уровень. В штате Вирджиния, больший упор идет на практику: после 90 часов теории требуется работа под руководством опытного наставника, после экзамена можно стать оценщиком жилого фонда. Следующая ступень – оценщик жилой недвижимости (120 часов теории и 2500 практики), после 3000 часов практической работы статус повышается до оценщика широкого профиля.

Еще одним различием является длительность прогнозируемого периода, в российской практике он составляет 3 – 5 лет, в израильских отчетах – 15 – 30 лет.

Одной из проблем оценки в российских условиях является недоступность информации и ее достоверность. Рынок в России гораздо более закрыт, чем на Западе.

Во многих странах оценщики имеют доступ к информации различных государственных органов – регистрационных палат, кадастровых и других

аналогичных служб и ведомств. В России подобная информация по-прежнему остается закрытой для оценщика.

В Америке существует множество отраслевых изданий, около 20 фирм специализируется на сборе информации для оценщиков. Аналогичные фирмы есть в Англии, Франции, Германии. У нас же число подобных информационных структур весьма незначительно.

Мошенничество – еще одна проблема в России. Некоторые из оценщиков идут на совершение сделок «по соглашению», то есть мошенничают. Но и большинство предприятий, обращающихся к ним, не всегда хотят получить достоверную информацию.

В США в случаях, когда приходится делать оценку с учетом интересов заказчика, оценочные компании действуют как консультанты, они указывают, что работают как консультанты и выступают из самых лучших интересов клиентов. Если речь идет об оценке в целях налогообложения, тогда оценщики стараются сделать ее объективной и беспристрастной.

Еще одно из отличий российского рынка оценки – это демпинг. Отсутствие единых подходов к формированию цен на услуги оценщиков приводит к тому, что значительная часть оценочных компаний применяет демпинговые цены. Демпинг мелкими и слабыми организациями непосредственно влияет на качество предоставляемых услуг.

В Америке существует в некоторых случаях фиксированная оплата за услуги оценщиков, оценка не зависит от стоимости объекта, и стоимость определяется по трудозатратам. Но в то же время бывают случаи, когда стоимость услуг опирается на рыночную ситуацию и клиента.

Такое положение не только отрицательно сказывается на формировании рынка оценочных услуг, но и ухудшает качество предоставляемых потребителям услуг.

Но все же, несмотря на некоторые различия в процессе оценки бизнеса в разных странах, в основе национальных стандартов оценки бизнеса в России лежит опыт зарубежных стран.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Тю А.Т.

**РЕОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В НАПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ**

Реорганизация является альтернативным путем вывода предприятия из кризисной ситуации путем увеличения ее рыночной стоимости, инвестиционной привлекательности и кредитоспособности не только ее имущественного и производственного комплексов, но и внутриорганизационных составляющих. Однако повышение рыночной стоимости посредством размещения активов среди образовавшихся хозяйствующих субъектов не дает той долгосрочности и стабильности, как бы этого хотелось.

Сама по себе форма реорганизации, будь то слияние, присоединение, разделение, выделение или преобразование, не влечет за собой автоматическое повышение рыночной стоимости предприятия. Именно выбор пути развития на рынках, методов ведения конкуренции и бизнеса позволит предприятию не только решить временные проблемы, но и задать успешный курс развития предприятия.

При реорганизации юридического лица фирма неизбежно сталкивается с целым рядом трудностей – улаживанием проблем с налоговой и внебюджетными фондами, проведением инвентаризации имущества и имущественных обязательств, решением вопросов с работниками и т.д. Процесс диверсификации во многом упрощает и оптимизирует проблемность перехода предприятия на новый вид деятельности и выступает эффективным способом функционирования предприятия в виде приоритетной стратегии развития.

Стратегия диверсификации представляется наиболее подходящим путём для инвестиций капиталов, уменьшения степени рисков, обретения стабильности и обеспечения эффективного функционирования предприятия, находящегося в кризисной ситуации. Оптимальным направлением стратегии диверсификации выступает родственная диверсификация при которой переход на новую специфику деятельности в родственные отрасли осуществляется с использованием стратегических соответствий цепочек ценности компании (обмен ключевыми навыками, технологиями, опытом управленческих решений, совместное использование брэндов).

Обоснованность выбора родственного типа диверсификации и последующего его использования на предприятии определяется следующими факторами внешней среды: рынки для осуществления бизнеса оказались в состоянии насыщения либо же сокращения спроса на продукцию вследствие того, что продукт находится на стадии умирания; новый бизнес может вызвать синергетический эффект за счет лучшего использования производственных мощностей; антимонопольное регулирование не разрешает дальнейшего расширения бизнеса в рамках данной отрасли.

Выбор стратегии развития предопределяет эффективность проводимых на предприятии антикризисных мероприятий по устранению угрожающих факторов процесса развития и направлений форм реорганизации.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Шапилова В.К.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ
НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ООО «АМАРАНТ» (ГОРОД НАХОДКА)**

Отрасль жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) до начала 90-х гг. составляла треть основных фондов страны. Охватывая единое экономическое и географическое пространство, отрасль функционировала под жестким государственным регулированием всех жилищно-коммунальных отношений с доминирующей государственной формой собственности на все основные фонды ЖКХ.

В результате преобразований 1991 – 2000 гг. существовавшая система управления и финансирования ЖКХ столкнулась с множеством проблем. Основные из них:

- остаточный принцип финансирования отрасли;
- отсутствие четкого разграничения властных полномочий и ответственности различных уровней управления;
- отсутствие рынка жилья и услуг в сфере ЖКХ;
- многоуровневая ведомственная подчиненность предприятий.

Законом РФ от 24 декабря 1992 г. № 4218-1 «Об основах федеральной жилищной политики» было определено, что к 1998 г. отрасль ЖКХ должна перейти на полную самоокупаемость. В 1995 г. срок был изменен с 5 до 10 лет, а в 1999 г. – с 10 до 15 лет. Это существенно повлияло на состояние финансирования отрасли.

Летом 2007 г. был принят Федеральный закон № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию ЖКХ».

Законом устанавливаются правовые и организационные основы предоставления финансовой поддержки регионам на проведение капитального ремонта многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилищного фонда. Одним из условий закона предполагается достаточно развитый конкуренцией рынок жилищно-коммунальных услуг на территории субъекта. Жилищный фонд в большинстве своем будут обслуживаться частными управляющими компаниями. Принятый Закон о Фонде является очередным этапом в процессе реформирования отрасли ЖКХ. Ранее принятый Жилищный кодекс определил, что многоквартирными домами будут управлять сами проживающие в них жильцы. Законодательством определены три способа управления: управляющие компании, непосредственное управление и ТСЖ (товарищество собственников жилья).

Компания «Амарант» была создана в 2000 г. и находилась в структуре ЖКХ как подрядчик администрации города Находки по ремонту и обслуживанию сферы жилищно-коммунального хозяйства. Она выполняла плановые задания администрации города и предоставляла отчеты о проделанной работе.

Возникали серьезные проблемы с собственниками жилья. Главная проблема – неплатежи. Процент оплаты услуг населением на тот период составлял не более 60 %, Компания недополучала необходимых средств для обслуживания жилищного фонда, были задержки заработной платы. К 2005 г. финансовое состояние предприятия «Амарант» стало критическим.

Руководство компании приняло решение о формировании пакета документов для регистрации управляющей компании, и в 2006 г. состоялась регистрация управляющей компании.

Главным принципом построения деятельности управляющей компании является то, что компания работает непосредственно с населением. Главной задачей управляющей компании «Амарант» является оказание качественных услуг. Жильцы многоквартирных домов заключают с компанией «Амарант» договор на обслуживание, оплачивают ее услуги. Сегодня компания обслуживает 168 домов г. Находки, общей площадью 260 тыс. кв. м.

В компании главными действующими законодательными документами являются:

1. Правила предоставления коммунальных услуг гражданам, утверждённые постановлением Правительства РФ № 307 от 23 мая 2006 года. Документ отражает права и обязанности, ответственность. Порядок контроля и качества предоставляемых услуг.

2. Правила содержания общего имущества многоквартирных домов, утвержденные постановлением № 491 от 13 августа 2006 года. Суть – регулировать отношения между собственником и организацией, оказывающей услуги.

3. Постановление Госстроя № 170 о нормах и правилах содержания общего имущества.

Также компания руководствуется различными СНиПами, СНОПами, ГОСТами, касающимися содержания имущества, текущего ремонта и т.д.

На момент создания управляющей компании одной из наиболее серьезных проблем была полная правовая безграмотность населения. Собственникам не понятны ни суть реформы ЖКХ, ни необходимость вообще какого-либо управления их домом.

Для решения данной проблемы были приглашены юристы, которые ежедневно проводили собрания с собственниками жилья, отвечали на вопросы и давали разъяснение по реформе ЖКХ.

В целях более эффективной и оперативной работы была создана диспетчерская служба, приобретено специальное оборудование для постоянной радиосвязи со всеми бригадами, что позволило без задержек выезжать на срочные вызовы.

Компания «Амарант» закупила оборудование для обслуживания территории: экскаватор-бульдозер, фронтальный погрузчик, два самосвала, дежурные машины, оборудованные радиосвязью, снегоуборочную технику, газосварочное оборудование.

Процент оплаты коммунальных услуг вырос до 90 %, население начинает более активно участвовать в управлении своим имуществом.

Данные антикризисные меры повысили финансовую устойчивость предприятия, улучшилось качество предоставляемых услуг.

В настоящее время компания «Амарант» заключает договоры с электро-, тепло- и водоснабжающими предприятиями, устанавливает в каждом доме приборы учета. Это позволит оплачивать услуги данных предприятий по факту, что сократит платежи населения на 15 – 20 %.

В перспективе на базе ООО «Амарант» планируется создание ассоциации управляющих компаний города. Ассоциация позволит компаниям совместно выходить из кризисных ситуаций, возникающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства города Находки.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Юрченко В.А.

ДИАГНОСТИКА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Проблема диагностики в антикризисном управлении относится к числу малоисследованных в отечественной экономической и управленческой науке. Это объясняется весьма продолжительным господством в российской экономике марксистско-ленинского учения, исключающего кризисы при социализме. Естественно, такой подход выхолостил в теории и практике управления всю специфическую проблематику антикризисного управления, включая антикризисную диагностику.

Индивидуальность социально-экономической системы требует объединения диагностики финансово-экономического состояния предприятия с осуществлением мер превентивной санации и проведением превентивных исследований. В этом отношении детализация понятия «кризис» объясняет процессуальную сторону антикризисного управления, поскольку фазы кризиса и стадии развития кризисных ситуаций обуславливают стадии антикризисных мероприятий, но не наоборот.

Особенность антикризисного управления проявляется в объединении в систему диагностики, предупреждения, преодоления кризиса, стратегии реструктуризации и применения нестандартных методов в управлении персоналом. С этих позиций антикризисное управление представляется как конструктивная реакция на выявленные в результате диагностики изменения, угрожающие банкротством или нарушением нормального функционирования. Правомерность такого подхода можно подтвердить эффективностью результатов управленческих решений путем сопоставления уровня затрат ресурсов и степени достижения целей.

Диагностика – это в то же время и оценка достоверности текущего финансового учета и отчетности, база для выдвижения гипотез о закономерностях и возможном неустойчивом финансово-экономическом состоянии. Диагностика позволяет выявлять причинно-следственные связи в дисфункциях менеджмента, а затем переходить к построению объяснительной и прогнозной моделей функционирования и развития предприятия, осуществляя при этом предупреждение его банкротства.

В антикризисном управлении она призвана распознавать институционально-нормативную «среду» предприятия и дополнять тем самым профилактику банкротства и меры предупредительного оздоровления.

При диагностике становится существенным выбор информативных признаков для описания социально-экономических систем. Во многих случаях это связано с трудностью получения информации или стоимостью диагностического исследования, временем на ее поиск, систематизацию, анализ и обработку. Параметры элементов диагностируемой системы не равноценны по количеству представляемых ими сведений о ее состоянии. Одни приносят информацию о многих свойствах элементов системы, другие несравнимо меньше и иного качества.

Опираясь на эти исследования и анализ имеющихся работ, можно сделать вывод о том, что диагностика в антикризисном управлении – это:

- исследование базовых показателей хозяйственной деятельности социально-экономической системы;
- всесторонний анализ влияния внутренних и внешних факторов на финансово-экономическое и технико-технологическое состояние предприятия;
- экспертная оценка разработанных мероприятий и перспектив финансового оздоровления и превентивной санации и достижения целей прогнозирования;
- постижение количественно неопределенных и качественно «сверхсложных» уровней экономической организации фирмы.

Одним из перспективных направлений в экономической диагностике, на наш взгляд, является экспертная финансовая диагностика и диагностика банкротства, результаты которых составляют информационно-аналитическую основу системы управленческого учета. Требуется известное обобщение теории диагностики, чтобы синтезировать многообразие подходов к диагнозу финансово-экономического состояния предприятия, его организационного строения и системы управления. Это особенно важно при диагностике сложных объектов, когда невозможно использование классической теории управления, а нужно опираться на адаптивные, обучающиеся и самообучающиеся системы.

Управление сложными системами априори является антикризисным на всех этапах функционирования и развития, а умение предвидеть, распознать приближающийся кризис, который тоже нельзя рассматривать как статичное состояние, должно определять эффективность управленческих решений. Таким образом, антикризисное управление можно определить как систему управленческих мер и решений по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики. Оно должно охватывать все стадии развития кризисного процесса, в том числе и его профилактику, предупреждение.

Диагностика требует варьирования альтернативными проектами по выводу предприятия из кризиса или его недопущению. Естественно, это требует информации, объективно отражающей реальные процессы в системе. Структура экономической диагностики складывается как устойчивая связь условий диагноза и его верифицируемого результата. Следовательно, она имеет логическую форму истинности, выраженную в выполнимости материальной импликации: если своевременно, достоверно и с достаточной полнотой информации, обоснованной методикой ее обработки, проводятся диагностические процедуры, то с большой долей вероятности гарантировано получение достоверного знания об исследуемом объекте, определении диагноза.

СЕКЦИЯ №5

**КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИХ НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ»**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Барлуков А.М.

ПОСТРОЕНИЕ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА-МОНОПОЛИСТА

В данной статье для упрощения математической оптимизационной модели рассматриваются коммерческие банки-монополисты с известным количеством обслуживаемых клиентов.

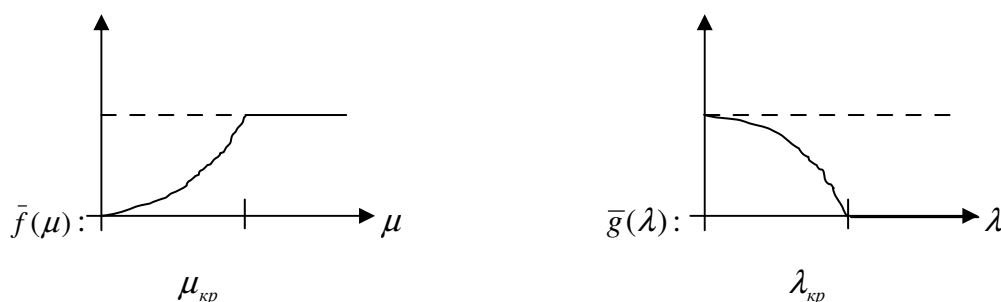
Помимо этого, модель не учитывает фактор конкуренции между коммерческими банками, который влияет на величину процентных ставок, а также взаимосвязь депозитной и кредитной процентных ставок соответственно с уровнем инфляции в текущем году и со ставкой рефинансирования Центрального банка РФ.

Пусть $C > 0$ – объем наличных обрабатываемых через коммерческий банк денежных средств граждан (организаций, компаний), $\mu \geq 0$ – депозитная процентная ставка коммерческого банка, $\lambda \geq 0$ – кредитная процентная ставка коммерческого банка.

Объем денежных средств, который граждане (организации, компании) желают хранить в данном банке или взять в кредит, зависит соответственно от депозитной и кредитной процентных ставок банка.

Пусть $f(\mu): 0 \leq f(\mu) \leq 1$ есть вероятность вложения наличных денежных средств гражданами (организациями, компаниями) в коммерческий банк, $g(\lambda): 0 \leq g(\lambda) \leq 1$ есть вероятность взятия в кредит наличных денежных средств, находящихся в распоряжении коммерческого банка, гражданами (организациями, компаниями).

На рисунках показаны графики функций $f(\mu)$ и $g(\lambda)$.



$\bar{f}(\mu)$ и $\bar{g}(\lambda)$ являются соответственно строго возрастающей выпуклой и строго убывающей вогнутой функциями, удовлетворяющими условиям: $\bar{f}(0) = 0$, $\bar{g}(0) = 1$, $\bar{g}'(0) = \bar{f}'(0) = 0$.

Последнее условие означает, что при $\mu = 0$ и $\lambda = 0$ функции $\bar{f}(\mu)$ и $\bar{g}(\lambda)$ принимают соответственно свои наименьшее и наибольшее значения.

Следовательно, при увеличении размера депозитной процентной ставки вероятность вложения наличных денежных средств гражданами (организациями, компаниями) в коммерческий банк повышается, а при увеличении размера кредитной процентной ставки вероятность взятия в кредит наличных денежных средств, находящихся в распоряжении коммерческого банка, гражданами (организациями, компаниями) снижается.

Тогда вероятности вложения и взятия в кредит наличных денежных средств соответственно выражаются формулами:

$$f(\mu) = \min(\bar{f}(\mu), 1); g(\lambda) = \max(\bar{g}(\lambda), 0).$$

Как видно из графиков функций, $f(\mu)$ и $g(\lambda)$: $\mu_{кр}$, $\lambda_{кр}$ являются критическими значениями депозитной и кредитной процентных ставок, когда соответственно все клиенты коммерческого банка желают вложить свои наличные денежные средства в данный банк или, наоборот, полностью отказаться от взятия в кредит наличных денежных средств, находящихся в распоряжении данного банка.

Таким образом, суммарный объем депозита имеет выражение: $f(\mu) \cdot C$. Пусть данный суммарный объем депозита делится на две части: α и $(1 - \alpha)$, где α – это часть суммарного объема депозита, которая остается в коммерческом банке в качестве резервного капитала, а $(1 - \alpha)$ – это оставшаяся часть суммарного объема депозита, $\alpha \in (0; 1]$.

Пусть $(1 - \alpha)$, в свою очередь, тоже делится на две части: ρ и $(1 - \rho)$, где ρ – это часть $(1 - \alpha)$, которая идет на выдачу кредитов, а $(1 - \rho)$ – это оставшаяся часть $(1 - \alpha)$,

которая инвестируется в производство, в ценные бумаги, в недвижимость и т.д., $\rho \in (0;1]$.

Следовательно, суммарный объем кредита будет иметь следующее выражение: $(1-\alpha) \cdot \rho \cdot g(\lambda) \cdot f(\mu) \cdot C$, где $(1-\alpha) \cdot \rho$ – это часть суммарного объема депозита, которая идет на выдачу кредитов.

Доход, получаемый в результате кредитования, будет выражаться следующим образом: $(1-\alpha) \cdot \rho \cdot \lambda \cdot g(\lambda) \cdot f(\mu) \cdot C$.

Пусть доход, получаемый в результате кредитования, делится на две части: β и $(1-\beta)$, где β – это часть дохода, получаемого в результате кредитования, которая идет на погашение издержек, не связанных с депозитной ставкой (ставка рефинансирования Центрального банка РФ, расчеты с персоналом по оплате труда и т.д.), а $(1-\beta)$ – это оставшаяся часть дохода, получаемого в результате кредитования, $\beta \in (0;1]$.

Таким образом, скорректированный доход, получаемый в результате кредитования, имеет выражение: $(1-\beta) \cdot (1-\alpha) \cdot \rho \cdot \lambda \cdot g(\lambda) \cdot f(\mu) \cdot C$.

Издержки, связанные с депозитной ставкой, выражаются как $\mu \cdot f(\mu) \cdot C$.

Следовательно, задача максимизации прибыли коммерческого банка-монополиста будет выражаться следующим образом:

$$\Pi(\mu, \lambda) = C \cdot [(1-\beta) \cdot (1-\alpha) \cdot \rho \cdot \lambda \cdot g(\lambda) \cdot f(\mu) - \mu \cdot f(\mu)] \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$\mu \geq 0, \lambda \geq 0.$$

Рассмотрим вогнутую функцию скорректированной кредитной ставки: $\alpha(\lambda) = \lambda \cdot g(\lambda)$ на отрезке $[0; \lambda_{кр}]$, при исследовании которой необходимо найти оптимальную кредитную ставку, при которой будет достигаться максимум функции $\alpha(\lambda)$ и, как следствие, наибольший скорректированный доход, получаемый в результате кредитования.

Так как вторая производная функции $\alpha(\lambda)$ меньше нуля: $(\lambda \cdot g(\lambda))'' = 2g'(\lambda) + g''(\lambda) \cdot \lambda < 0$ на интервале $[0; \lambda_{кр})$ в силу вогнутости функции $\alpha(\lambda)$, следовательно, единственное оптимальное решение $0 < \lambda^* < \lambda_{кр}$, при которой будет достигаться максимум функции $\alpha(\lambda)$, находится из условия, что первая производная функции $\alpha(\lambda)$ равна нулю: $g'(\lambda) \cdot \lambda + g(\lambda) = 0$. Это следует из того, что функция $\alpha(\lambda) = \lambda \cdot g(\lambda)$ положительна и вогнута на отрезке $[0; \lambda_{кр}]$, причем $\alpha(0) = \alpha(\lambda_{кр}) = 0$.

Для нахождения μ^* необходимо решить следующую оптимизационную задачу:

$$A(\mu) = ((1-\beta) \cdot (1-\alpha) \cdot \rho \cdot \lambda^* \cdot g(\lambda^*) \cdot f(\mu) - \mu \cdot f(\mu)) \rightarrow \max, \mu \geq 0. \quad (2)$$

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Катунин И.С.

**ОПТИМИЗАЦИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ГОРОДА НОВОСИБИРСКА**

Проблема «пробок» в дорожно-транспортной сети больших городов уже не нова, но до сих пор не выявлено универсального средства борьбы с ней. В последние годы наметилась тенденция резкого увеличения уровня автомобилизации во всех городах России. В то же время строительство и расширение улично-дорожной сети явно отстает и зачастую трудно осуществимо без значительного сноса городской застройки. Новосибирск здесь не исключение. Практически каждый второй житель этого города раз в день стоит в пробке. Это стрессы, депрессии, снижение качества обслуживания пассажиров, тонны топлива, сожженного впустую, аварии, можно привести ещё десяток негативных последствий этого фактора. В настоящее время Новосибирск подходит к пиковому уровню загрузки дорог, пройдет ещё 5 – 7 лет, уровень автомобилизации достигнет определенных размеров, и город «встанет». Поэтому именно сейчас пути решения данной проблемы особенно актуальны.

Несомненно, основной причиной развития в стране бизнеса, связанного с представлением услуг по парковке (временной стоянке автомобилей), а также гаражных услуг (услуг по организации стационарной стоянки автомобилей) вызвано ростом количества автомобилей, находящихся во владении граждан или организаций.

Взрывное увеличение парка автомобилей в России за последние годы породило множество проблем: пробки на дорогах, мучительные поиски места парковки сначала в

Москве, затем и на улицах других городов России, забитые автомобилями дворы, наконец ухудшение экологической обстановки.

Проанализировав данную проблему, мы, принимая во внимание территориальную составляющую, предлагаем установку механизированных парковочных комплексов, в том числе и рядом с территорией СГУПС.

Механизированный паркинг позволяет не только экономить застраиваемую площадь и увеличивать количество машиномест путем повышения коэффициента использования полезной площади. На одном участке можно разместить гораздо больше автомобилей с использованием автоматического механизированного паркинга, чем при использовании обычных схем.

Увеличение коэффициента заполнения полезного пространства позволяет экономить не только на стоимости земли под паркинг, но и на общестроительных работах.

Исходя из технико-экономических соображений планируется размещение паркингов вместимостью 30, 50 и 80 машиномест. Для диверсификации рисков планируется ввести гибкую тарифную систему.

При нахождении оптимального размещения автомобилей по паркингам и поиском оптимальной емкости паркингов мы использовали математические методы. Данная задача была формализована как транспортная и решалась с использованием Microsoft Excel 2007. Ниже представлены результаты данного исследования.

50	40	30	70
7	6	3	50
5	4	4	40
30	50	80	160

30	40	0	70
0	10	40	50
0	0	40	40
30	50	80	160

1500	1600	0	3100
0	60	120	180
0	0	160	160
1500	1660	280	3440

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Цыренов Д.Д.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАДАЧИ МОДЕЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА РЕКРЕАЦИЮ

Рекреационная зона – сложный элемент территориальной структуры национальной экономики, способствующий снятию психических и физических нагрузок, воспроизводству рабочей силы и обладающий специфическим хозяйственным механизмом.

Применение современных математических методов при решении задач рекреации помогает исследовать эту сложную систему и процессы, происходящие в ней, прогнозировать её возможное развитие.

Развитие процесса моделирования рекреации, как и всех экономических объектов, происходит по двум параллельным направлениям:

- теоретическое моделирование, опирающееся на основные практические понятия, но с абстрагированием от реальных экономических зависимостей;
- практическое моделирование, необходимое для решения ряда конкретных задач и получение реального результата.

В литературе широко и подробно разработано большое количество моделей, применимых для сильно агрегированной экономики. Они могут претендовать лишь на некоторую формализацию рассматриваемых процессов.

В качестве примера рассмотрим спрос на рекреацию как абстрактный процесс, что позволит продемонстрировать возможные подходы к моделированию данной категории.

Моделирование спроса на рекреацию является задачей статистического исследования эмпирических данных, поэтому должно соответствовать применяемым методикам и методологии. Мы не будем подробно останавливаться на методике

статистического исследования в рекреации. Отметим лишь, что она включает те же основные этапы, что и при исследовании других отраслей экономики.

На первом этапе выявляются независимые переменные модели формирования спроса. В литературе ¹ предложено объединить их в 3 группы. Первая группа – места и факторы, привлекающие отдыхающих: x_{11} – лечебные, x_{12} – оздоровительные, x_{13} – познавательные (культурные, исторические, природные и др. достопримечательности), x_{14} – жизнь местного населения, x_{15} – возможность заняться спортивным туризмом и др. Вторая – данные рекреантов: x_{21} – половозрастная структура, x_{22} – материальное положение, x_{23} – семейное положение, x_{24} – состояние здоровья и др. Третья – разное: x_{31} – продолжительность пребывания, x_{32} – классификация и характеристика мест размещения, x_{33} – транспортная доступность и др. Предлагается добавить такие переменные, как x_{41} – уровень политической стабильности региона (например, вооруженные конфликты, террористические акты, отрицательно влияющие на спрос в данном регионе), x_{42} – уровень экологической безопасности региона, x_{43} – уровень санитарно-эпидемиологического состояния региона (возникновение всевозможных инфекций, снижающих спрос на рекреацию).

Функцию спроса запишем следующим образом:

$$V_i = f(x_{11}, x_{12}, \dots, x_{21}, x_{22}, \dots, x_{31}, \dots, x_{41}, \dots),$$

где V_i – спрос или характеризующий его показатель, например число посещений рекреационной зоны на душу населения этой зоны.

Функцию, которая каждому комплексу факторов, влияющих на спрос, ставит в соответствие некоторую его характеристику, будем называть **функцией спроса**.

Для моделирования спроса выделяем наиболее часто используемые методы: кривых спроса; гравитационные и инерционные модели; регрессионные и вероятностные методы.

Метод кривых спроса заключается в следующем. На разных расстояниях от рекреационной зоны находятся N населённых пунктов, жители которых пользуются её услугами. Известна функциональная зависимость f_i числа V_i посещений рекреационной зоны жителями населённого пункта i от стоимости c_i посещения зоны для них и численности p_i населённого пункта i , то есть $V_i = f_i(c_i; p_i)$.

Общее число V^0 может быть вычислено по следующей формуле:

$$V^0 = \sum f_i(c_i; p_i).$$

Полагаем, что устанавливается дополнительная плата Δc за посещение рекреационной зоны. Тогда общее число посещений станет равным:

$$V^l = \sum f_i(c_i + \Delta c, p_i), \text{ причем } V^l \leq V^0.$$

¹ Самаль С. А., Щербина О. А. Моделирование рекреационных систем (зон туризма и отдыха). Минск, 1988.

Продолжая изменять стоимость посещения рекреационной зоны и, полагая $C^k = k\Delta c$, мы будем находить соответствующие количества посещений V^k до тех пор, пока V^k не станет равным нулю (для достаточно большой стоимости C^{max}). Таким образом, для данной рекреационной зоны, строится кривая спроса, выражающая зависимость общего числа посещений V от стоимости c . Этот метод имеет ряд недостатков. Для коррекции этого метода предлагается функция обмена, которая учитывает временное отклонение, то есть то, что не только стоимость, но и время поездки до рекреационной зоны оказывает влияние на количество посещений ¹.

Для изучения спроса широко используются **гравитационные модели**, в основе которых лежит идея о том, что взаимодействие между совокупностями людей подчиняется законам, аналогичным закону гравитационного тяготения ². Представим одну из простых форм гравитационных моделей:

$$V_{ij} = K * P_i^p * C_j^c / D_{ij}^d,$$

где V_{ij} – число рекреантов из населённого пункта i , посетивших рекреационную зону j ;

P_i – численность населённого пункта i ;

C_j – ёмкость рекреационного пункта j ;

D_{ij} – расстояние между пунктами i и j ;

K, p, c, d – расчётные коэффициенты. Данная гравитационная модель применима для расстояний от 100 до 150 миль.

Ряд исследований посвящен изучению спроса с помощью **регрессионных моделей**. Однофакторный регрессионный анализ основан на выявлении некоего постоянного приращения зависимой и независимой переменных, специфического для каждого вида связи спроса (зависимая) и воздействующего на него фактора (независимая). При построении многофакторных регрессионных моделей задача усложняется за счёт сложности выделения действия каждого из них, их возможного взаимодействия и построения общей математической модели. В зарубежной практике широко применяется регрессионная модель, оценивающая вероятность того, что турист примет участие в путешествии:

$$P = 0,4298 - 0,0112A + 0,1929Y + 0,0559S + 0,1248E + 0,1716R,$$

где P – вероятность того, что рекреант будет путешествовать; A – возраст рекреанта; Y – доход; S – пол; E – образование; R – другие характеристики ³.

Указанные методы могут быть использованы при решении конкретных задач в области моделирования рекреации.

¹ Cesario F., Knetsch J. Time Bias in Recreation Benefit Estimation. Water Res, 1970. v.6. № 3.

² Рекреационные системы / под ред. Н.С. Мироненко, М. Бочварова. М. : МГУ, 1986.

³ Davidson P., Adams G., Seneca J. The Social Value of Water Recreational Facilities Resulting from an Improvement in Water Quality the Delaware Estuary. – MOnchem, 1978.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Козлов А.Е.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

В статье изложена актуальная проблема ценообразования нефтяных ресурсов, сложившаяся в мировой экономике. Чтобы реально оценить обстановку на нефтяном рынке используется имитационное моделирование как метод научного исследования, предполагающий использование компьютерных технологий для имитации различных процессов и операций, изучения и прогнозирования поведения модели.

Неустойчивость цен на нефть слишком дорого обходится странам, мировой экономике, политическим системам, населению. Среди потока информации, поступающей от средств массовой информации, заметно не хватает применения инструментальных средств, позволяющих понять причинно-следственные связи, прогнозировать и планировать цены на нефть.

Визуально построить схему финансовых, материальных и информационных потоков в проблемной системе позволяет программный комплекс MathLab Simulink, предназначенный для исследования, анализа, планирования и прогнозирования экономической динамики. В ходе выполнения данных операций составляется модель – представление конкретного объекта или процесса в определенной форме, отличной от реальной. Имитационное моделирование, в целом, как метод научного исследования предполагает использование компьютерных технологий для имитации различных процессов и операций. Управляющими переменными в имитационной модели будут считаться цена на нефтяные ресурсы и количество дней, на которое распределен необходимый запас нефти потребителям. Они необходимы для дальнейших расчетов

показателей динамики, спроса, запасов, дефицита и поставок. Цена, в свою очередь, не может быть отрицательной, как впрочем, и количество дней, причем необходимо учитывать, что распределение необходимых запасов нефти потребителям, как и построение модели, осуществляются в краткосрочный промежуток времени для своевременного анализа и прогноза – все эти факторы будут являться ограничениями над управляющими переменными.

Схема модели прогнозов цен на нефть включает два больших блока: блок, отражающий поведение экспортера, поставщика, ОПЕК, и блок, который моделирует потребителя. Данные блоки разбиты на подблоки, которые, в свою очередь, вычисляют объем поставок в зависимости от цены потребителя, необходимый потребителям запас в днях, транспортное запаздывание, ежедневное мировое потребление нефти, дефицит, а также моделирует движение запасов у потребителей. Для точности расчетов необходимо указать каково постоянное потребление нефти, чтобы проследить изменение цены.

Не так давно был зафиксирован исторический максимум цен в 147 долл./барр., но уже сегодня он не превышает и половины того, что было. По прогнозам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования рецессия или замедление экономического роста может привести к большому падению стоимости нефти, поэтому, в ближайшие 2-3 года, пока не стабилизируется мировая экономика, цена на нефтяные запасы может не подняться выше 80 долл./барр. А затем снова пойдет вверх ввиду увеличения стоимости добычи сырья (залежи нефти исчерпываются) и мощного экономического роста Китая, а вследствие и увеличения потребления им нефти. Цены могут подняться раньше и по другим непредсказуемым политическим причинам. Это отразится не только на государстве, но и на экономике и населении.

Немаловажным аспектом является и дефицит. В настоящий момент нефтяных запасов становится все меньше и меньше, что снова грозит увеличением цен. Согласно оценке Международного энергетического агентства, если темпы российского нефтепроизводства останутся прежними, то нефтяных запасов хватит не более чем на 40 лет. В разрабатываемых акваториях запасов хватит приблизительно до 2020 года, в перспективных – до 2050 года. Преимуществом здесь остается то, что потенциально необходимо вернуться к советской практике, когда число новых открытых месторождений будет превышать число используемых, тогда не будет существовать проблемы энергетического кризиса.

Если стоимость сырья упадет до 50 долл./баррель, как это происходит в настоящее время, тогда у банков начнутся проблемы с деньгами, а значит и с выдачей кредитов;

нефтяники свернут поиск и разработку новых месторождений, т.е. возникнет угроза остаться без нефти через 10-20 лет; предприятия урежут социальные пакеты, уменьшат заработные платы и проведут сокращения, причем первыми кандидатами на увольнение будут люди пенсионного возраста, неугодные работники и мамы с детьми; строительство новых больниц, поликлиник, спортивно-оздоровительных центров для массового населения будет приостановлено; запланированный на ближайшие годы рост пенсий и зарплат бюджетников окажется под угрозой замедления. Если цены на нефть упадут ниже 50 долл./барр., произойдет резкое сокращение производства, а вслед за ним – увольнения работников и возвращение теневой экономики. В нынешних условиях государству следовало бы не только работать, но и напрямую поддерживать отечественных производителей.

Если стоимость сырья поднимется до 100 долл./баррель, тогда затраты на лекарственное обеспечение, выплаты пособий и пенсий, зарплат бюджетников урезаться не будут; исчезнет угроза массовой безработицы и ипотечного банкротства населения; у государства останутся деньги для спасения строительной отрасли.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Захарченко Н.Г.

**АНАЛИЗ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ В СТАТИСТИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ
И ПРОГНОЗИРОВАНИИ ТОВАРООБОРОТА
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЯЗЕМСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ»)**

Практика показывает, что использование эконометрических исследований способствует повышению эффективности стратегии управления хозяйствующим субъектом. Это в свою очередь обуславливает необходимость внедрения теоретических аспектов математического моделирования в деятельность промышленных предприятий.

Специфической особенностью процессов функционирования хозяйствующих субъектов является то, что накапливаемая ими информационная база (балансы, отчёты о прибылях и убытках, отчёты о движении денежных средств и т.д.) представлена преимущественно временными рядами. Анализ такой информации требует специальных методов, которые составляют один из разделов эконометрических исследований.

В данной работе рассмотрено приложение теории анализа и прогнозирования временных рядов к решению вопросов, касающихся процесса реализации продукции предприятия ООО «Вяземский молочный комбинат».

ООО «Вяземский молочный комбинат» (в дальнейшем ООО «ВМК») - это довольно стабильное, постоянно наращивающее свой потенциал предприятие Хабаровского края. ООО «ВМК» ориентировано не на одномоментное извлечение прибыли, а на разработку долгосрочной стратегии функционирования.

Приоритетной задачей для предприятия ООО «ВМК» в настоящее время является увеличение объёмов продаж. ООО «ВМК» действует в условиях высокой конкуренции.

В связи с этим для фирмы, стремящейся к увеличению объёмов реализации, недостаточно произвести качественный товар, но и необходимо разработать своё предложение так, чтобы выгодно отличаться от своих конкурентов.

В целом процесс реализации выпускаемой ООО «ВМК» продукции характеризуется следующими тенденциями. С момента появления данного предприятия ежегодно (вплоть до осени 2005 года) наблюдался рост объёмов производства. Однако, события осени 2005г. оказали дестабилизирующее действие на процесс выпуска молочной продукции в Хабаровском крае. В результате объёмы реализации ООО «ВМК» резко упали и, соответственно, в 2006г. основной задачей для данного предприятия стало восстановление процессов функционирования. До настоящего момента эта задача полностью не решена. По-прежнему годом максимального выпуска продукции ООО «ВМК» остаётся 2004г.

Одним из слабых участков функционального управления предприятием ООО «ВМК» в области реализации выпускаемой продукции является внутрифирменное планирование основных технико-экономических показателей, что чаще всего выражается в существенном расхождении между фактически достигнутыми и плановыми их уровнями. Другими словами, в практической работе экономических отделов ООО «ВМК» не уделяется внимание созданию временных рядов технико-экономических индикаторов, построению адекватных математических моделей и их применению в краткосрочном прогнозировании. Использование возможностей эконометрических моделей воспроизведения поведения временных рядов производства и реализации продукции и создание на основе этих моделей системы автоматизированных расчётов, предполагающих корректировку плановых уровней показателей по мере пополнения и обновления базы данных, способствуют повышению степени комплексности и точности планирования. В свою очередь разработка методики формирования реалистичных планов продаж продукции способствует повышению эффективности работы предприятия в целом.

Для решения обозначенной проблемы (а именно для увеличения объёмов реализации) рассматриваемому предприятию необходимо в первую очередь получить информацию о том, что является существенным в деле стимулирования продаж, и о том, какие перспективы ожидают ООО «ВМК» в ближайшем будущем. На получение такой информации и ориентирована данная работа, в которой применение математических методов анализа временных рядов направлено на 1) анализ факторов, оказывающих влияние на процесс реализации продукции ООО «ВМК» и 2) построение прогнозных объёмов продаж. Первое направление исследования позволит выработать определённые

рекомендации по совершенствованию маркетинговой стратегии ООО «ВМК», а второе – повысить комплексность и точность планирования на данном предприятии.

Что касается методики моделирования, то здесь можно отметить следующее. В данном случае используется инструментарий множественного регрессионного анализа. Отбор факторов осуществлялся на основе оценки рыночных условий, в которых действует ООО «ВМК», и доступности информации. Общий вид модели (приведём модель, в которой в качестве зависимой переменной выступает объём продаж молока):

$$milk = \alpha + \beta_1 m + \beta_2 syrio + \beta_3 promotion + \beta_4 pol\_pr + \beta_5 distribution + \beta_6 competition + \beta_7 inv,$$

где *milk* - объём реализации молока за текущий месяц, л;

m - объём реализации молока за предыдущий месяц, л;

syrio - процент качественного сырья в общем объёме используемого сырья за текущий месяц, %;

promotion - расходы на рекламу в текущем месяце, руб.;

pol_pr - расходы на «полочное пространство» в текущем месяце, руб.;

distribution - процент дистрибьюции в текущем месяце, %;

competition - доля рынка, принадлежащая конкурентам, в текущем месяце, %;

inv - объём инвестиций в оборудование в текущем месяце, руб.

Остановимся подробнее на методике построения модели продаж молока (для остальных видов молочной продукции обозначим лишь результаты). Учитывая специфику временных рядов как источника данных, предварительный этап регрессионного анализа заключался в выявлении структуры изучаемых временных рядов. Так, например, ряд по продажам молока характеризуется наличием трендовой и сезонной составляющих, о чём свидетельствуют коррелограмма и периодограмма ряда:

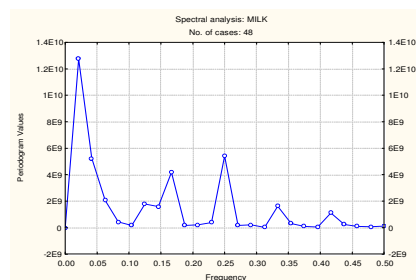
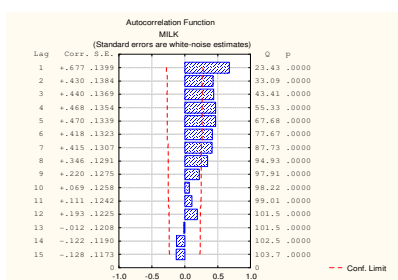


Рисунок 1 – Параметры ряда продаж молока

Заметим, что моделирование трендовой составляющей не производилось. Это связано с тем, что, устраняя тренд, мы фактически отказываемся анализировать долгосрочное поведение ряда и отрицаем возможность существования долгосрочного

равновесия для нестационарных переменных. Согласование предпосылок регрессионного анализа и требований полноты отражения исходной информации производилось путём проверки рядов на коинтеграцию. Моделирование сезонной составляющей в данном случае осуществлялось путём включения в уравнение регрессии фиктивных переменных времени. Итак, после проведения подобного анализа для всех рядов, участвующих в исследовании были получены следующие результаты регрессионного моделирования.

N=48	Regression Summary for Dependent Variable: milk (ww.sta) R= .88382547 R²= .78114747 Adjusted R²= .75509359 F(5,42)=29.982 p<.00000 Std.Error of estimate: 16143.					
	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(42)	p-level
Intercept			-39173.4	35170.39	-1.11382	0.271691
distribution	0.165169	0.076395	1127.4	521.46	2.16205	0.036359
m	0.781700	0.078463	0.7712	0.08	9.96272	0.000000
t1	0.274356	0.073233	18785.4	5014.36	3.74632	0.000541
t2	0.253949	0.078659	18929.8	5863.39	3.22847	0.002417
t3	0.341572	0.077358	25461.4	5766.38	4.41549	0.000069

Рисунок 2 - Отчёт о построении уравнения регрессии в ППП Statistica

Дисперсионный анализ регрессии показывает, что уравнение регрессии значимо (р-величина статистики Фишера меньше 0,05).

Исходный и исправленный коэффициенты множественной детерминации ($R^2 = 78,1\%$, $R^2_{adj} = 75,5\%$) говорят о довольно хорошем приближении линии регрессии к наблюдаемым данным.

Заметим, что фиктивные переменные времени, включённые в уравнение регрессии, оказались значимыми в силу наличия во временном ряду продаж молока сезонной составляющей. Что касается значимости остальных независимых переменных, то здесь можно отметить следующее. После проведения процедуры пошаговой регрессии в модели осталось две значимых переменных: *m*, *distribution*. Окончательно имеем, что на объём продаж молока значимо влияют только реализация продукции в прошлом месяце и уровень дистрибьюции. Незначимость фактора «инвестиции в оборудование» можно объяснить тем, что предприятие ООО «ВМК» с момента основания быстрыми темпами наращивало свой потенциал, и уже к 2004г. был достигнут достаточно высокий уровень оснащённости производства. Поэтому выпуск молока (как основного вида молочной продукции, входящего в ассортимент ООО «ВМК») всегда осуществляется в требуемых объёмах. Безусловно, инвестиции в оборудование необходимы для успешного функционирования предприятия, однако эффект от подобных вложений можно увидеть, лишь анализируя долгосрочный период времени.

Качество используемого сырья также не оказывает на объёмы реализации молока существенного влияния. Это объясняется следующим. Выпуск данного вида продукции не отличается особой сложностью (по сравнению, например, с выпуском сметаны). Кроме этого, при имеющемся на предприятии ООО «ВМК» оборудовании высокого класса можно нивелировать различного рода трудности, связанные с переработкой сырья низкого качества.

О переменных *pol_pr* и *promotion* можно заметить следующее. Они относятся к показателям деятельности фирмы по продвижению своей продукции. Учитывая класс товарной принадлежности молока (товар повседневного спроса), можно заметить, что лишь при стопроцентной дистрибуции можно наблюдать эффект от рекламной деятельности. А именно складывается следующая ситуация. Даже, отметив для себя в результате увиденной рекламы, молоко «Вяземского молочного комбината» потребитель, приходя в магазин и не обнаруживая там продукта именно этой фирмы, приобретёт аналогичный продукт другого производителя. Незначимость такого фактора, как уровень конкуренции, указывает на тот факт, что качество молока ООО «ВМК» довольно высокое.

Что касается значимых для объёмов реализации молока факторов, то здесь можно отметить следующее. Коэффициент в регрессии при переменной *t* равен 0,7712, следовательно, изменение объёмов реализации молока в течение месяца на 1000л приведёт в среднем к изменению объёмов реализации в следующем месяце на 771,2л (уменьшит при спаде продаж и увеличит при их росте). Это обуславливается наличием эффекта привязанности потребителей к торговым маркам или, другими словами, наличием «обучающих эффектов». Коэффициент при переменной *distribution* составляет 1127,4, следовательно, если доля дистрибуции ООО «ВМК» вырастет на 1%, объёмы продаж молока ООО «ВМК» возрастут на 1127,4л. Фиктивные переменные несут в себе информацию, касающуюся различий в квартальных объёмах продаж молока. Так, в первом квартале по сравнению с четвёртым продажи молока выше на 18712,19л, во втором квартале по сравнению с четвёртым выше на 18243,95л., а в третьем по сравнению с четвёртым выше на 25305,63л.

Оценить адекватность полученной модели можно, проверив соответствие свойств остатков регрессии свойствам «белого шума». Другими словами, необходимо определить, является ли ряд остатков стационарным рядом.

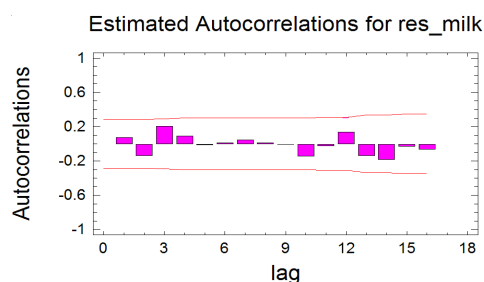
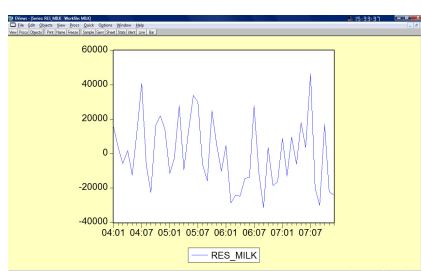


Рисунок 4 – Проверка соответствия остатков модели свойствам «белого шума»

Анализ графика и коррелограммы ряда ошибок позволяет сделать вывод о его стационарности. К тому же результаты теста на наличие единичного корня таковы, что t – статистика меньше критического значения на уровне значимости 1%, это в свою очередь позволяет отклонить нулевую гипотезу о нестационарности. Следовательно, построенная модель адекватна.

Кроме этого, результаты теста Энгла-Гренджера свидетельствуют о том, что регрессия не является ложной. Применяя обозначенную методику анализа для продаж остальных видов молочной продукции, входящих в ассортимент предприятия, были выработаны следующие предложения по улучшению маркетинговой стратегии предприятия:

- Для ряженки, варенца и кефира из включённых в рассмотрение факторов значимыми оказались два: продажи за прошлый период и доля рынка, принадлежащая конкурентам. Соответственно, в деле увеличения объёмов реализации перечисленных товаров ООО «ВМК» необходимо повышенное внимание уделять позиционированию своей продукции на рынке. (Так, например, внимание покупателей можно обращать на уровень качества продукции, её свойства, а внимание розничных посредников – на дополнительные услуги, условия поставок и т.д.).

- Для продаж молока оказался значимым фактор «процент дистрибьюции». Следовательно, для рассматриваемого предприятия существуют возможности увеличить продажи этого товара за счёт расширения представительства торговой марки ООО «ВМК» в розничных торговых точках Хабаровского края.

- Вполне ожидаемыми были выводы для объёмов реализации творога. Спад продаж этого товара в последнее время во многом обуславливается стремительным ростом цен на него. Однако, показатели качества построенной модели говорят о плохом приближении линии регрессии к наблюдаем данным. Поэтому в деле увеличения объёмов реализации творога необходимо более детально анализировать факторы рынка, связанные именно с этим продуктом.

- Объёмы реализации другого творожного продукта (творожных глазированных сырков) находятся под влиянием таких факторов, как: продажи за прошлый период и расходы на рекламу в прошлом периоде. В связи с тем, что сырки – это сравнительно новая ассортиментная единица для рассматриваемого предприятия, для увеличения продаж необходимо повышенное внимание уделять методам продвижения продукции на рынке (методам информирования и распространения).

- В отличие от перечисленных видов молочной продукции лишь для объёмов реализации сметаны значимым фактором оказался показатель «качество сырьё».

Следовательно, желая увеличивать продажи сметаны, ООО «ВМК» в первую очередь необходимо совершенствовать технологию выпуска этого продукта.

Таким образом, полученные сведения можно использовать для повышения эффективности маркетинговой стратегии ООО «ВМК», что впоследствии приведёт к увеличению объёмов реализации выпускаемой данным предприятием продукции.

По второму направлению использования результатов регрессионного анализа (а именно построение прогнозных значений объёмов реализации) можно отметить следующее. Прогнозирование осуществлялось в 2 этапа: 1 этап заключался в построении прогнозов значимых факторов, а 2 этап – в непосредственном прогнозировании зависимой переменной.

Приведём график расчётных и фактических объёмов реализации молока:

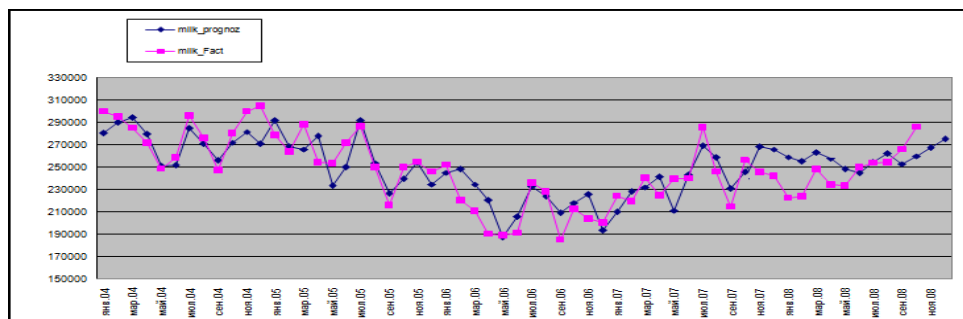


Рисунок 5 – Расчётные и фактические объёмы реализации молока

Можно заметить, что в большинстве случаев в первом полугодии наблюдается превышение прогнозных значений над фактическими, а во втором полугодии, наоборот, отмечается превышение фактических значений над прогнозными. В связи с этим целесообразно осуществлять корректировку рассчитываемых объёмов продаж молока – в начале года снижать, а в конце – увеличивать. Для подобной корректировки были определены средние за 2004-2007гг. отклонения фактических значений от прогнозных.

Приведём итоговые прогнозные значения объёмов реализации молока:

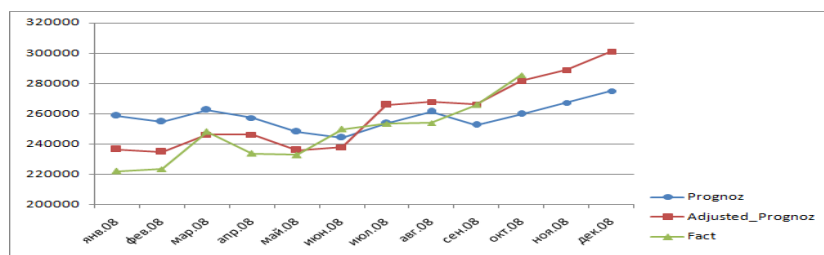


Рисунок 6 – Прогноз объёмов реализации молока

Графический анализ исходного и расчётного временных рядов свидетельствует о достаточно высоком уровне аппроксимации, а также о применимости построенной модели для прогнозирования. Кроме этого, о высокой точности модели свидетельствует средняя абсолютная процентная ошибка, которая не превышает 10% ($MAPE = 6,93$).

Таким образом, полученные модели ввиду их достаточно высокой точности можно использовать и в целях анализа деятельности ООО «ВМК» в области реализации продукции, и в целях прогнозирования будущих объёмов продаж. Это в свою очередь будет способствовать повышению эффективности выработки стратегии управления данным предприятием.

СЕКЦИЯ №6

**КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИХ НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Бадронова Е.О.

**УСЫНОВЛЕНИЕ – ПРИОРИТЕТНАЯ ФОРМА УСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ,
ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ?**

Статьей 124 СК усыновление (удочерение) определено как приоритетная форма устройства детей, оставшихся без попечения родителей. Но что означает слово «приоритетная»? Преимущественная, желательная, первоочередная? Конечно, нет ничего лучше, когда ребенка принимают ребенка в семью на правах кровного, и между усыновителем и усыновленным возникают такие же права и обязанности, как между биологическими родителями и детьми. С другой стороны, действующим законодательством размер единовременного пособия при передаче ребенка на воспитание в семью с учетом индексации с 1 июля 2008 г. установлен 8 840 руб. 58 коп. (в Хабаровском крае) без ежемесячных выплат денежных средств на содержание усыновленного ребенка. Полностью отвечая за ребенка, усыновитель имеет от государства лишь детское пособие в размере 70 рублей.

В то же время опека (попечительство) или приемная семья как НЕприоритетные формы устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, стимулируются выплатой единовременного пособия (размер см. выше) и ежемесячными выплатами денежных средств на содержание ребенка с 1 января 2007 г. сумма составляет 4000 руб. с начислением районного коэффициента, установленного Хабаровскому краю решениями органов государственной власти, а в случае с приемной семьей за воспитание ребенка приёмному родителю производится оплата труда. В

Хабаровском крае практикуется еще одна форма устройства детей – воскресная семья (детей берут в гости на выходные).

Получается, что усыновление *приоритетной* формой устройства является *для государства*, а не для детей или усыновителей. Это значит, что данное положение СК РФ не гарантируется и не обеспечивается государством. И чем больше ответственности за ребенка будет нести лицо, принявшее его в семью, тем меньше поддержки будет оказываться. Это факт дает свои далеко не положительные результаты.

Так, если смотреть глубже, складывается совершенно иная картина. Даже сами органы опеки рекомендуют: берите сироту сначала в приемную семью, и если понравится, то усыновите. А не понравится – вернете обратно. От усыновленного же ребенка без суда отказаться невозможно.

Что это за формы устройства детей, когда их чуть ли не арендуют? Получается, что можно вернуть ребенка, если он «неисправен» или в нем обнаружены «скрытые недостатки», будто он и не человек вовсе, а единица товара. Но в таком случае «ремонт» можно осуществить и *своими силами*, было бы желание. А вот именно желания и упорства порой не хватает несостоявшимся родителям. Имеют место случаи, когда детей возвращают со словами «дурная наследственность» либо «мы не справляемся с ним». Безусловно, о своих детях мы можем так сказать лишь шутя. Подобное «арендное усыновление» бесчеловечно, жестоко и цинично по отношению к детям. Как вы думаете, чувствует себя ребенок, пусть даже «трудный», как сегодня говорят, когда его возвращают как неподходящего? Да такие формы устройства детей, как приемная семья, просто не имеют права на существование!

Интересно и то, почему ст. 126.1 СК, запрещая посредническую деятельность по усыновлению, дает право иностранным государствам усыновлять российских детей через свои агентства. Тем временем нашим гражданам, желающим усыновить ребенка, не оказывается подобной помощи, кроме того, возможно рассматривать данное обстоятельство как своего рода препятствие к росту уровня усыновлений в стране.

Существует необходимость усыновления как приоритетной формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей. Сегодня это закреплено лишь законом, но не обеспечено государством – вот главная проблема, решить которую можно, принимая следующие меры:

– установить законодательно две формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей, при передаче на воспитание в семью:

- 1) УСЫНОВЛЕНИЕ (УДОЧЕРЕНИЕ) – как приоритетную;
- 2) ОПЕКУ (ПОПЕЧИТЕЛЬСТВО) – как альтернативу усыновлению;

- обеспечить материальную поддержку усыновленных и усыновляемых в виде ежемесячных выплат за счет устранения форм устройства детей, подобных приемной семье;
- необходимо ввести корректировку в ст. 126.1 СК путем введения следующего положения: «Не является посреднической деятельностью по усыновлению детей деятельность негосударственных, общественных (некоммерческих) агентств».

По официальной статистике, в стране 800 тыс. детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Антуан де Сент Экзюпери в своем «Маленьком принце» писал: «Мы в ответе за тех, кого приручили...» Наверное, он тогда не знал, что в нашем современном мире можно *просто вернуть ребенка* за ненадобностью, *просто*, если «характер не тот», *просто* расхотелось или оказалось не под силу.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Барбатова Н.А.

ДОШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
КАК МЕРА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ

Конституция Российской Федерации провозглашает Российскую Федерацию правовым социальным государством, которое гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина и политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Важнейшей функцией Российской Федерации как социального государства является обеспечение права каждого на образование, в том числе дошкольное.

Статья 12 Закона РФ «Об образовании» от 10 июля 1992 г. № 3266-1 относит дошкольные учреждения к числу образовательных, деятельность которых направлена на реализацию одной или нескольких общеобразовательных программ и (или) обеспечивающее содержание и воспитание обучающихся, воспитанников¹. Основные задачи дошкольного образовательного учреждения сводятся к охране жизни и укрепления здоровья детей; обеспечению интеллектуального, личностного и физического развития, которое реализуется через качественные методики.

Как свидетельствует анализ норм действующего законодательства, законодатель допустил дисбаланс ответственности за воспитание и развитие ребенка между государством и родителями. В теории давно возникал вопрос о том, каково сочетание публичных и частных интересов в правовом регулировании семейных отношений? В зависимости от ответа на вопрос о том, частная это отрасль или публичная, будет

¹ Об образовании : Закон РФ от 10.07.1992 г. № 3266-1 // Российская газета. 1992. 31 июля.

строиться правовое регулирование. Однако следует использовать комплексный подход в определении ответственности за воспитание и развитие ребенка.

Как отметил Конституционный суд РФ в постановлении от 15 мая 2006 г. № 5-П положения ст. 43 Конституции РФ, гарантирующей право на дошкольное образование, находятся во взаимосвязи с положениями ее ст. 38, согласно которым материнство и детство, семья находятся под защитой государства (ч. 1), а забота о детях, их воспитание - равное право и обязанность родителей (ч. 2). Названная конституционная обязанность государства обуславливает необходимость оказания финансовой поддержки семье, имеющей детей, со стороны государства в качестве гарантии социальной защиты (ч. 2 ст. 7 Конституции РФ) ¹.

Основа этой идеи говорит о том, что предписание по сохранению гарантий адресовано одновременно родителям и государству. Данное обстоятельство предопределяет естественное право и обязанность родителей воспитывать и содержать детей и не исключает конституционной обязанности государства заботиться о воспитании детей. Можно сделать вывод о том, что и финансовая составляющая в сохранении дошкольных учреждений – это тоже забота государства. Таким образом, по смыслу анализируемого Постановления родители не должны нести полное бремя по материальным затратам на содержание детей в дошкольных учреждениях. Кроме того, Конституционный Суд РФ в Постановлении от 15 мая 2006 г. № 5-П указал, что государство и муниципальные образования обязаны сохранять в достаточном количестве имеющиеся дошкольные образовательные учреждения и при необходимости расширять их сеть.

Применительно к конституционному праву на общедоступное и бесплатное дошкольное образование в системной связи с конституционным принципом равенства это означает, что каждый ребенок имеет равную с другими, не зависящую от социального происхождения, места жительства, а также иных обстоятельств возможность развития личности, а равенство возможностей при получении образования предполагает равный доступ в существующие государственные или муниципальные образовательные учреждения.

¹ По делу о проверке конституционности положений статьи 153 ФЗ от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в связи с жалобой главы города Твери и Тверской городской думы : постановление Конституционного Суда РФ от 15.05.2006 г. № 5-П // Российская газета. 2006. 24 мая.

Однако фактическое положение с дошкольными образовательными учреждениями в стране не соответствует требованиям российского и международного законодательства. Общеизвестно, что родители по несколько месяцев и даже лет ждут очереди, чтобы их ребенок мог посещать детский сад. Поэтому вполне обоснованно возникает вопрос о том, какие меры можно предпринять для обеспечения государственных гарантий доступности качественного дошкольного образования? Пока на федеральном уровне нет ответа на этот вопрос.

В Хабаровске постановлением мэра города от 29 декабря 2007 г. № 2050 утверждена ведомственная целевая программа «Развитие системы дошкольного образования на 2008 – 2010 годы»¹. Главной характеристикой образовательной сети дошкольных учреждений города является ее дифференцированность по типам и видам, позволяющая реализовать право граждан на получение дошкольного образования с учетом потребностей, развития и состояния здоровья детей. Несмотря на сохраняющуюся потребность в дошкольных услугах, администрация города поддерживает сохранение детских садов компенсирующего вида, коррекционных групп для детей с различными нарушениями в развитии, так как сохранение психофизического здоровья детей является основной целью всей системы дошкольного образования. Для администрации города вопрос расширения доступности дошкольного образования остается одним из приоритетных.

Считаю необходимым внести следующие предложения в мэрию г. Хабаровска и администрацию Хабаровского края. В системе муниципального дошкольного образования сложилось многообразие видов и категорий дошкольных образовательных учреждений, в зависимости от уровня материально-технических и медико-социальных условий, приоритетных направлений образовательной деятельности, дополнительных образовательных услуг. Независимо от названных особенностей функционирования дошкольных образовательных учреждений, уровень родительской платы не дифференцирован.

Целесообразно установить плату, равную стоимости содержания ребенка в дошкольном образовательном учреждении, которую могут вносить как родители (законные представители), так и предприятия (организации) различных форм собственности, с сохранением федеральных, муниципальных льгот и созданием системы дополнительных льгот по оплате на местном уровне. Это позволит перераспределить имеющиеся бюджетные средства, увеличить количество льготных мест, охват организованным дошкольным образованием детей из малообеспеченных семей.

¹ Об утверждении ведомственной целевой программы «Развитие системы дошкольного образования на 2008 – 2010 годы» : постановление мэра г. Хабаровска от 29.12.2007 г. № 2050 // Хабаровские вести. 2008. 18 января.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Захожий И.А.

**УГОЛОВНО-ПРАВОВАЯ ОХРАНА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ: ПРОБЛЕМЫ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

Статья 38 Конституции РФ подчеркивает, что материнство и детство, семья находятся под защитой государства. Подтверждением служат многочисленные государственные проекты, направленные на защиту этих социальных институтов. Немаловажное значение имеет и уголовно-правовая охрана несовершеннолетних. Статистика преступлений, совершаемых в отношении этой категории потерпевших, вызывает беспокойство. По данным Информационного центра при УВД по Сахалинской области, только за один год произошло почти двукратное увеличение побоев (с 64 случаев в 2006 г. до 101 в 2007 г.). На протяжении 2006 – 2007 гг. остается неизменным количество зарегистрированных развратных действий – по 22 преступления. Ежегодно наблюдается рост убийств и умышленного причинения тяжкого вреда здоровью несовершеннолетних (с 3 случаев в 2006 г. до 5 в 2007 г.). Произошел рост такого преступления, как неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетних (с 50 в 2006 г. до 57 в 2007 г.)¹. Это говорит о том, что несовершеннолетние часто становятся жертвами преступных посягательств в силу их незащищенности.

УК РФ 1996 г. взял несовершеннолетних под особую охрану (гл. 20 УК, пп. «д», «з» ст. 63 УК и др.). В то же время мы не можем признать ее эффективной из-за несовершенства ряда норм УК.

Основные проблемы заключаются в следующем.

¹ Статистические данные ИЦ УВД по Сахалинской области.

Проблема первая. Несомненно, защита жизни и здоровья несовершеннолетних должна находиться под особой уголовно-правовой охраной. Однако ни в ч. 2 ст. 105 УК, ни в ч. 2 ст. 111, 112 УК не предусмотрен квалифицирующий признак – совершение данных преступлений в отношении несовершеннолетних. Совершение этих преступлений с квалифицирующим признаком «беспомощное состояние», может охватывать малолетних, но не категорию несовершеннолетних в целом. Было бы целесообразно предусмотреть в названных статьях квалифицирующий признак – совершенное в отношении несовершеннолетнего.

Проблема вторая касается применения ст. 150 УК. Полагаем, что ответственность в ней должна быть дифференцирована за вовлечение в совершение преступления несовершеннолетнего и малолетнего до 14 лет с отражением этих квалифицирующих признаков соответственно в ч. 3 и ч. 4 ст. 150 УК. Необходимо также указать на вовлечение в совершение преступления «заведомо несовершеннолетнего».

Кроме того, толкование понятия «вовлечение» хотя и дано в Постановлении Пленума Верховного суда Российской Федерации от 14 февраля 2000 г. «О судебной практике по делам о преступлениях несовершеннолетних», но оно недостаточно четкое. Непонятно, будет ли являться вовлечением однократное предложение совершить преступление, посредством перечисленных в статье способов ¹.

Проблема третья. Несовершенство законодательной техники нормы ст. 151 УК не позволяет однозначно уяснить, каждое ли из названных антиобщественных деяний должно носить систематический характер ² или состав преступления будут образовывать три факта вовлечения несовершеннолетнего в разные антиобщественные действия, которые в целом образуют систему. В связи с этим предлагаем изложить диспозицию ч. 1 ст. 151 УК в следующей редакции: «Вовлечение заведомо несовершеннолетнего в занятие бродяжничеством или попрошайничеством, в систематическое употребление спиртных напитков, а равно в систематическое употребление одурманивающих веществ, совершенное лицом, достигшим восемнадцатилетнего возраста».

Было бы целесообразно предусмотреть в ч. 3 статьи особо квалифицирующий признак – вовлечение в совершение названных антиобщественных действий лица, не достигшего 14-летнего возраста.

Проблема четвертая. Считаем необходимым дополнить норму ст. 156 УК частью второй, указав квалифицирующий признак – совершение данного деяния в отношении лица, заведомо не достигшего 14-летнего возраста.

¹ Кладков А., Суспицына Т. Вовлечение несовершеннолетнего в совершение преступления и иных антиобщественных действий // Уголовное право. 2002. № 9. С. 27 – 28.

² Там же.

Видим целесообразным внести дополнения в Постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации от 14 февраля 2000 г. «О судебной практике по делам о преступлениях несовершеннолетних», дав разъяснения о том, какие действия являются жестоким обращением.

Обращает внимание и недопустимо мягкая санкция ст. 156 УК. По сути, ст. 156 УК является общей нормой по отношению к ст. 151 УК. Однако санкция ст. 151 УК предусматривает арест, реальное лишение свободы до 6 лет. А санкция ст. 156 УК, содержащая обязательным признаком жестокое обращение, предусматривает самым суровым видом наказания ограничение свободы, которое не применяется.

Пятая проблема связана применением нормы ст. 127¹ УК. Ее реализация как в целом, так и п. «б» ч. 2, предусматривающего ответственность за торговлю несовершеннолетними, либо затруднено, когда речь идет, например, об обмене, дарении и т.д.; либо невозможно, если передача несовершеннолетнего по названным основаниям была совершена без цели эксплуатации. Специальная цель ограничивает применение нормы не только в отношении несовершеннолетних, но и взрослых.

Предлагаем внести в статью соответствующие изменения, а также вернуть в УК ст. 152 как специальную норму относительно несовершеннолетних.

Шестая проблема. Стоит упомянуть о негативных проявлениях в российском законодательстве, создающих предпосылки для увеличения числа указанных преступлений. Статья 331 Трудового кодекса РФ в перечне ограничений для занятия педагогической деятельностью содержит судимости только за тяжкие и особо тяжкие преступления. Таким образом, под запрет не попадают деяния ч. 1 ст. 150, ч. 1 ст. 151, 156, 134, 135, 240-242 и др. Следовательно, педофилы, порнодельцы, сутенеры могут заниматься педагогической деятельностью. По нашему мнению, необходимо как можно скорее ликвидировать этот пробел.

Подводя итог, хочется отметить, что об эффективности уголовно-правовой охраны несовершеннолетних в существующем виде говорить не приходится, поскольку нормы требуют тщательной доработки.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Корчагин Е.В.

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ПРАВ ЖЕНЩИН,
ЛИЦ С СЕМЕЙНЫМИ ОБЯЗАННОСТЯМИ И НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ**

В соответствии с международными и конституционными нормами мужчина и женщина имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации. Материнство и детство, семья находятся под защитой государства. В соответствии с разд. XII Трудового кодекса РФ регулирование труда отдельных категорий работников имеет особенности. К числу таких особенностей относятся женщины, лица с семейными обязанностями, работники в возрасте до восемнадцати лет. Вместе с тем в настоящее время в сфере реализации прав таких работников можно выделить ряд проблем.

В частности, согласно ст. 253 Трудового кодекса РФ (ТК РФ) ограничивается применение труда женщин на тяжелых работах и работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на подземных работах.

Данная норма не раскрывает, что именно понимается под термином «ограничивается», и не устанавливает пределы (степень) данного ограничения. ТК РФ новой формулировкой «ограничение» заменил установленный ранее в ст. 160 Кодекса законов о труде Российской Федерации (КЗоТ РФ) запрет применения труда женщин на тяжелых работах и работах с вредными и опасными условиями труда, а также на подземных работах, кроме некоторых подземных работ. Однако, как правильно отмечает Н.Н. Шептулина, отказ от запрещения применения труда женщин на тяжелых работах и на работах с вредными и (или) опасными условиями труда противоречит международным принципам и нормам¹.

¹ Шептулина Н. Н. Особенности регулирования труда отдельных категорий работников // Трудовое право. 2004. № 6.

Так, например, Конвенция МОТ № 45 от 1935 г. «О применении труда женщин на подземных работах в шахтах» устанавливает запрет применения труда женщин на подземных работах в шахтах любого рода. Следовательно, в соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ применяются правила международного договора.

В литературе высказываются разные мнения по этому вопросу. Одни авторы предлагают привести положения ч. 1 ст. 253 ТК РФ в соответствие с общепризнанными принципами и нормами международного права и установить запрет на применение труда женщин на тяжелых работах и работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на подземных работах ¹. Другие исследователи ² считают, что закрепление в Трудовом кодексе РФ данного общего правила правомерно, так как в действительности на многие тяжелые и опасные работы женщины допускаются, но при соблюдении определенных условий и требований.

С учётом вышеизложенного представляется целесообразным дополнить текст ч. 1 ст. 253 ТК РФ положением о том, что ограничение применения труда женщин на указанных работах осуществляется путем запрещения применения их труда на этих работах либо путем сокращения времени выполнения ими работы во вредных и (или) опасных условиях труда, а также в неблагоприятных природно-климатических условиях, и другими способами.

Следуя предписаниям норм международных актов, Трудовой кодекс Российской Федерации, как и КЗоТ РФ, предусмотрел специальные нормы, регулирующие труд не только женщин, но и лиц с семейными обязанностями и объединил эти нормы, закрепив их в особой гл. 41. Однако по непонятным причинам законодатель в качестве специальных субъектов выделяет не «работников с семейными обязанностями», а «лиц с семейными обязанностями». Вместе с тем Конвенция МОТ № 156 от 1981 г. «О равном обращении и равных возможностях для трудящихся мужчин и женщин» прямо закрепляет термин «трудящиеся с семейными обязанностями». В юридической литературе довольно часто используется термин «работники с семейными обязанностями». Так, например, Н.Д. Иванова и Н.Н. Шептулина, анализируя государственные гарантии, предоставляемые родителям несовершеннолетних детей, определяют работающих родителей как работников с семейными обязанностями ³.

¹ Колосовский А. В. Конституционные гарантии регулирования труда женщин и ответственность за их нарушение // Трудовое право. 2008. № 3.

² Шептулина Н. Н. Проблемы совершенствования законодательства о труде женщин // Трудовое право. 2008. № 1.

³ Иванова Н. Д., Шептулина Н. Н. Работники с семейными обязанностями // Справочник кадровика. 2001. № 1. С. 43.

Очевидно, что понятие лиц с семейными обязанностями является более широким, чем понятие работников с семейными обязанностями, поскольку это могут быть и лица, не состоящие в трудовых правоотношениях. Таким образом, в настоящее время возникла необходимость ввести в действующее трудовое законодательство термин «работники с семейными обязанностями».

Рассматривая особенности труда несовершеннолетних работников в возрасте до 18 лет как особый объект правового регулирования, необходимо отметить, что Трудовой кодекс РФ сохранил преемственность с Кодексом законов о труде. В него полностью вошли нормы-льготы по труду для этой категории работников (гл. 42 ТК РФ).

Говоря об осуществлении представительства несовершеннолетних в трудовых отношениях, необходимо отметить, что в сфере труда законными представителями работников являются профсоюзы. Это предусмотрено международным и российским законодательствами. В то же время нельзя не отметить, что Трудовой кодекс РФ не в полной мере нашел отражение в профсоюзном законодательстве, а защитная функция профсоюзов не в полном объеме распространяется на отдельные категории работников. Речь идет о несовершеннолетних работниках, не достигших 14 лет ¹.

Статьей 63 ТК РФ предусмотрено, что несовершеннолетние работники в возрасте до 14 лет вправе выполнять специфического рода работы, связанные с творческой деятельностью. В соответствии со ст. 2 Закона Российской Федерации «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» такие работники не могут вступать в профсоюзы в связи с недостижением 14-летнего возраста.

Трудовой кодекс РФ предусматривает дополнительные гарантии для работников в возрасте до 18 лет при расторжении трудового договора. Их увольнение по инициативе работодателя допускается с согласия соответствующей государственной инспекции труда и комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав. Однако, если не считать выборочных проверок, права работников, о которых идет речь, защищают соответствующие органы либо при трудоустройстве, либо при увольнении. Выпадает важное звено – представительство в ходе осуществления ими трудовых функций.

Актуальным в связи с этим является внесение в Закон Российской Федерации «О профсоюзах, их правах и гарантиях деятельности» изменений, предусматривающих снижение возраста для вступления в профсоюзы тем несовершеннолетним, которые приняты на работу до достижения ими 14 лет. Способствовало бы выходу из ситуации возрождение на предприятиях молодежных организаций с наделением их функциями по представительству, защите интересов молодых, в том числе несовершеннолетних, работников.

¹ Васильев В. А. Представительство несовершеннолетних работников : теория и практика развития // Трудовое право. 2006. № 9.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кузнецова Н.А.

**БРАЧНЫЙ ДОГОВОР - ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ,
ИЛИ ДОГОВОР ОСОБОГО РОДА**

С 1 марта 1996 г. (даты вступления в силу Семейного кодекса РФ (далее - СК РФ)) на территории России получил свое нормативное закрепление и правовую регламентацию новый для отечественного законодательства правовой институт - институт брачного договора. Можно сказать, что регулирование данного юридического института в настоящее время находится на должном уровне. Однако в семейном законодательстве и в науке семейного права существует ряд правовых проблем, связанных с данным юридическим институтом. Одна из таких проблем заключается в том, что в настоящее время так и не получен однозначный ответ на вопрос о том, что собой представляет брачный договор – полноценный гражданско-правовой договор или договор особого рода. Для того, чтобы получить ответ на данный вопрос, нужно провести анализ этих договоров.

Что касается действующего законодательства России, то ни семейное, ни гражданское законодательство в настоящее время не дает однозначного ответа на поставленный вопрос. В нормах СК РФ, посвященных договорному режиму имущества супругов, не содержится никаких прямых указаний, позволяющих определить юридическую природу брачного договора, а также нет ни одной ссылки на нормы гражданского законодательства, посвященные общим положениям о сделках и договорах.

Если же мы обратимся к научным источникам, то увидим, что в настоящее время в юридической науке существует несколько прямо противоположных мнений по данному вопросу. Одна часть правоведов (и их большинство) считает брачный договор полноценной гражданско-правовой сделкой и как следствие этого - полноценным гражданско-правовым договором¹.

Другая же часть правоведов, наоборот, не считает брачный договор разновидностью гражданско-правового договора, а видит в нем договор особого рода (*sui generis*), договор семейного права. Например, О.Н. Низамиева полагает, что семейно-правовая природа брачного договора обусловлена специфическими особенностями, среди которых она выделяет строго определенный субъективный состав, тесную зависимость от брака, вне которого он не может существовать, своеобразие предмета договора. Схожих взглядов придерживается и И.В. Злобина².

Следуя классификации ГК РФ, все двух- и многосторонние сделки являются гражданско-правовыми договорами (ст. 154 ГК РФ). Брачный договор является двусторонней сделкой, так как для его заключения требуется выражение воли двух лиц - мужа и жены (мужчины и женщины, вступающих в брак). Поэтому рассмотрим, каким образом соотносится категория «брачный договор» с категорией «гражданско-правовой договор».

Законодательное определение гражданско-правового договора содержится в ст. 420 ГК РФ. В соответствии с данной статьей договором признается соглашение двух и более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Как можно заметить, данная статья во многом дублирует определение сделки, содержащееся в ст. 153 ГК РФ, что, собственно, и понятно, так как любой договор - это и есть сделка, с той лишь разницей, что в данном определении особо подчеркивается, что в договорном отношении могут принимать участие, как минимум, две стороны.

При анализе данного определения можно выделить три правовых признака, которые характеризуют гражданско-правовой договор и отличают его от иных юридических конструкций:

— в договорном отношении принимают участие, как минимум, две стороны, которые по отношению друг к другу будут выступать как контрагенты;

¹ Антокольская М. В. Семейное право : учебник. М. : Юрист, 1997. С. 166; Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. М. : Статут, 2002. Кн. 1. С. 27; Пчелинцева Л. М. Семейное право России : учебник для вузов. М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1999. С. 243.

² Цит. по : Максимович Л. Б. Брачный договор в российском праве. М. : Ось-89, 2003. С. 22.

— договор - это всегда соглашение, взаимосогласованная воля сторон, заключающих договор.

— договор, как и любая иная гражданско-правовая сделка, всегда направлен на возникновение, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей.

Теперь рассмотрим каждый из этих признаков в отдельности, применительно к правовым характеристикам брачного договора. Брачный договор - это не односторонняя сделка. Сторонами брачного договора могут быть только две стороны - муж и жена, состоящие между собой в зарегистрированном браке, а также мужчина и женщина, только намеревающиеся вступить в брак в будущем. На каких бы условиях ни был заключен брачный договор, из скольких бы пунктов он ни состоял, муж и жена (мужчина и женщина) как взаимные контрагенты всегда будут обладать в отношении друг друга определенным набором прав и обязанностей, то есть по отношению друг к другу будут выступать как сторона обязанная и правомочная. *Существенным признаком любого гражданско-правового договора является то, что любой договор является результатом соглашения его участников.* Договоры, в которых в той или иной степени отсутствует полноценное соглашение сторон, могут быть признаны недействительными по основаниям, предусмотренным гражданским законодательством.

Бесспорно, что брачный договор есть соглашение мужа и жены (мужчины и женщины, вступающих в брак) по всем условиям договора, которые лица определяют для себя в качестве существенных. На это указывает и ст. 40 СК РФ, в которой содержится дефиниция термина «брачный договор». В соответствии с данной статьей брачным договором признается **соглашение** супругов или соглашение лиц, вступающих в брак. Итогом согласования супругами (лицами, вступающими в брак) условий заключаемого ими договора является придание брачному договору формы, установленной законодательством, то есть нотариальной формы. Кроме того, в ст. 44 СК РФ особо подчеркивается, что брачный договор может быть признан судом недействительным по основаниям, предусмотренным ГК РФ для недействительности сделок (необходимы надлежащий субъектный состав, соблюдение надлежащей квалифицированной формы, законность содержания, отсутствие порока воли).

Третий признак - брачный договор всегда является источником возникновения, изменения или прекращения гражданских прав и (или) обязанностей для лиц, его заключивших.

Брачный договор, как и любой иной гражданско-правовой договор, характеризует еще одна существенная черта. Речь идет о юридическом равенстве участников

договорных правоотношений. Пункт 1 ст. 1 ГК РФ прямо гласит, что гражданское законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых отношений. Равенство участников договорных правоотношений и вообще любых иных частноправовых отношений, означает, что участники этих правоотношений не обладают по отношению друг к другу какими-либо властными полномочиями; они не могут оказывать на волю своего партнера какое-либо давление и принуждение, заставлять в принудительном порядке осуществлять его те или иные действия. В брачном договоре речь идет о равенстве супругов (п. 3 ст. 1 СК).

Таким образом, проведенный сравнительный анализ категорий «брачный договор» и «гражданско-правовой договор» показал нам, что в правовой конструкции брачного договора можно обнаружить все признаки, свойственные гражданско-правовому договору как таковому. Брачный договор - это полноценный член семьи гражданского права, а не какой-то самостоятельный и автономный элемент.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Кузьмин К.А.

**ЗАЩИТА ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ ДЕТЕЙ – ГРАЖДАН РОССИИ ПРИ ИХ
УСЫНОВЛЕНИИ ИНОСТРАННЫМИ ГРАЖДДАНАМИ**

Проблема усыновления несовершеннолетних – одна из болевых точек современного мирового сообщества. Природные и социальные катастрофы оставляют без родительской заботы, без семьи и семейного воспитания сотни тысяч детей в разных точках земного шара, в разных государствах.

В числе этих стран – Россия. Сложные социально-экономические реформы в России повлекли за собой ослабление социальной защищенности уязвимых слоев населения, к которой относятся и дети, что выразилось не только в снижении уровня их материальной обеспеченности, но и в значительных нарушениях норм морали.

И нынешняя социально-экономическая обстановка в России не благоприятствует рождению и воспитанию новых поколений. Неудивительно желание граждан более развитых стран усыновить несовершеннолетних россиян, оставшихся без попечения родителей. Но проблема усыновления, в силу нашего менталитета и недостаточной разработанности соответствующего законодательства, болезненно отзывается в российском обществе.

В суды Российской Федерации поступает значительное количество заявлений об усыновлении российских детей иностранными гражданами. Не исключение и Амурский областной суд, в котором в 1996 г. было рассмотрено всего 1 заявление, в 1997 г. их число составило уже 22, в 2002 г. – 38, а к 2004 г. увеличилось до 43 и продолжает расти.

Права детей в России закреплены законодательно. Конституция РФ говорит о государственной защите детства, международные акты, посвященные правам детей, являются составной частью нашей правовой системы. В Семейном кодексе РФ им отведена отдельная глава, порядок усыновления несовершеннолетних детей закреплен в Гражданском процессуальном кодексе РФ. Однако практическая реализация конституционных норм, а также других нормативных актов сопряжена с весьма серьезными трудностями, обусловленными затянувшимся реформированием в стране общественного строя, с негативными процессами в экономике, образовании, здравоохранении, культуре.

Правительством Российской Федерации принят ряд постановлений, касающихся организации централизованного учета детей, оставшихся без попечения родителей, деятельности российских межведомственных комиссий, органов и организаций иностранных государств, занимающихся усыновлением детей из России. Однако всего этого явно недостаточно. Реформирование процессуального законодательства, затронувшее институт усыновления, нуждается в продолжении.

В связи с изложенным, хотелось предложить ряд мер по разрешению проблем, касающихся усыновления российских детей иностранными гражданами:

1. России необходимо присоединиться к Гаагской конвенции от 29 мая 1993 г. «О защите детей и сотрудничестве в области международного усыновления»; Правительству Российской Федерации выступить с инициативой заключения международных договоров о сотрудничестве в области межгосударственного усыновления в целях максимального обеспечения прав и законных интересов детей-граждан Российской Федерации.

2. Пункт 1 ст. 166 СК РФ следует дополнить абзацем следующего содержания: «Посольство государства, гражданин которого желает усыновить ребенка-гражданина Российской Федерации, обязано предоставить информацию о законодательстве, действующем по данному вопросу в стране кандидата в усыновители».

3. На органы опеки и попечительства необходимо возложить обязанность по контролю за усыновленными детьми до достижения ими 18 лет, используя уже имеющиеся международные договоры и выработав собственные механизмы связей с компетентными органами иностранных государств.

4. В целях повышения уровня гарантий защиты прав и интересов детей и их родителей при международном усыновлении необходимо внести изменения в ст. 71 СК РФ, установить не 6-месячный, а 3-летний срок с момента вступления в законную силу решения суда о лишении родительских прав, в течение которого международное

усыновление не может быть произведено без их согласия с тем, чтобы родители могли реализовать свое право на восстановление в родительских правах.

5. В целях устранения ошибок в судебном процессе по установлению усыновления, целесообразно предусмотреть в ГПК РФ специальную гл. 29, посвященную международному усыновлению, где должны получить отражение все особенности стадий судопроизводства по делам об усыновлении детей иностранными гражданами (при возбуждении дела, подготовке его к судебному разбирательству, при судебном разбирательстве, определении состава участников процесса, их процессуального положения, а также содержания судебных актов).

6. Выработка дополнительных, более сложных, чем действующие, процедур проверочного характера, предшествующих передаче ребенка на усыновление, должна предусматривать установление судьей факта совместимости характеров личности усыновляемого и кандидата в усыновители. Тщательная проверка на этот счет составляет сердцевину всей деятельности судьи при решении вопроса о возможности международного усыновления или отказа в нем.

7. Также необходимо дополнить ст. 60 СК РФ положением, предусматривающим право ребенка на компенсацию вреда, причиненного его здоровью, включая компенсацию морального вреда, если вред причинен его родителями, в дальнейшем лишенными родительских прав, или бывшими усыновителями, если в дальнейшем усыновление отменено. Для определения характера и степени вреда, срока и мер, необходимых для лечения и реабилитации ребенка, суду следует предоставить возможность назначения судебно-медицинской или судебно-психологической экспертизы.

В заключение следует отметить, что не столь важно гражданство или национальность лица, желающего стать усыновителем, главное – чтобы не нарушались права ребенка, оставшегося без попечения родителей, чтобы ребенок обрел семью, уют и тепло. Нужно отдать должное многим иностранным усыновителям: они помогли российским детям выбраться из нищеты, дали им «новую жизнь», провели дорогостоящие операции, на которые у российского государства не было финансовых средств.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Маврина О., Соляникова А., Татаренкова А., Черепанова И.

ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ С СЕМЕЙНЫМ НАСИЛИЕМ

Насилие в семье является одной из самых острых и распространенных социальных проблем. Однако отсутствие исчерпывающей информации о масштабах и причинах данного социально опасного явления создает препятствия для усилий, направленных на разрешение этой проблемы. Очень часто, становясь жертвой агрессии со стороны самых близких – членов семьи, люди стараются умолчать об этом факте, по возможности скрыть его, нередко считая себя виновными в произошедшем. Кроме того, многие жертвы насилия не в состоянии определить тот момент, когда семейные конфликты, ссоры, выяснения отношений и т.д. переходят определенный порог и превращаются в открытые проявления насилия. Семейное насилие и борьба с ним являются предметом изучения, прежде всего, психологической науки. Ведь обидчики, использующие насилие, как правило, страдают заниженной самооценкой и таким способом самоутверждаются. В 70 % случаев в основе насилия лежат взаимоотношения, которые были в семье обидчика. Насилие в этих семьях, как правило, являлось повседневной нормой, которая затем была перенесена обидчиками во взрослую жизнь и свою семью¹. Исследователи очень подробно изучают затронутые вопросы, исследуют причины насилия, психологический климат в таких семьях, выделяют фазы семейного насилия, говорят о его цикличности². В данной работе мы бы хотели остановиться на уголовно-правовом, криминологическом

¹ RusArticles Тематический каталог статей // festival.1 september.ru

² Костенко М. А. Социальная работа с мужчинами : к постановке проблемы. Барнаул. 2003; Волкова Е. Н. Проблемы насилия над детьми и пути их преодоления. СПб., 2008.

аспектах темы. Как показывают проведенные исследования, в 93 % случаев жертвами домашнего насилия становятся женщины, в 7 % мужчины. Основную часть случаев домашнего насилия в отношении женщин составляет насилие, проявляемое супругом или партнером (74 % первичных обращений по поводу домашнего насилия), в то время как насилие со стороны родителей или взрослых детей становится поводом для обращений лишь в 11 – 15 % первичных обращений)¹. Очевидно, что государство и общество узнают о факте семейного насилия только в вопиющих, чрезвычайных ситуациях. Поэтому важно создать эффективно работающий механизм привлечения к уголовной ответственности, наказания виновных.

Одной из основных трудностей на этом пути видится высокая латентность данных преступлений. Взрослые и дети не должны бояться обращаться за помощью, должны знать, что им обязательно помогут не только наказать обидчика, но и спастись от его дальнейших нападков. Ведь зачастую людям приходится возвращаться в тот же дом, где они уже подверглись насилию, просто потому, что им больше некуда идти. На решение данной проблемы направлена инициатива ГУВД Свердловской области о создании в городе Екатеринбурге Дома безопасности для женщин и детей, подвергнувшихся насилию в семье. Как отметил руководитель пресс-центра ГУВД Свердловской области Валерий Горелых, наибольшее число обращений в милицию связано именно с насилием в семье. «Более чем на четверть увеличилось число выявленных милицией преступлений в семьях, связанных с истязаниями и побоями», - уточнил он. В Доме планируется оказывать не только психологическую, юридическую помощь, но и материальную поддержку. Также важно обеспечить секретность местонахождения женщин и детей, поэтому не все вопросы, возникшие при создании центра, нашли свое решение².

Кроме того, должна быть адекватная уголовно-правовая оценка действий виновных. При проверке сообщений о преступлениях, при решении вопроса о возбуждении уголовных дел не следует ограничиваться только опросом потерпевших и виновных, необходимо проводить дополнительные проверочные мероприятия, в ходе предварительного расследования обязательно назначать в соответствии с требованиями уголовно-процессуального закона экспертизы по определению характера и степени вреда здоровью. Не должно быть подмены при квалификации деяния составов частного-публичного и публичного обвинения на статьи частного обвинения.

¹ festival.1september.ru/articles/504932/

² Информационный портал Е1. Новости // http://www.e1.ru/news/spool/section_id-17.html

При сравнении опыта зарубежных стран с российской правоприменительной практикой приходит понимание необходимости индивидуализации уголовно-правовой ответственности. Так, согласно израильскому закону об уголовных наказаниях, нападение на человека в форме побоев, толчка, применения физической силы в любой форме без согласия потерпевшего наказываются тюремным заключением сроком до 2 лет. Когда вышеназванные деяния совершены в отношении члена семьи, включая бывшую супругу, срок тюремного заключения становится в два раза выше. Если же лицо имеет основания полагать о совершенном в семье преступлении (достаточно лишь оснований, доказательств не требуется), оно обязано доложить об этом в полицию. Неисполнение данной обязанности наказывается тюремным заключением сроком до 6 месяцев¹. Внедрение аналогичных норм в российский Уголовный кодекс должно повысить эффективность борьбы с семейным насилием.

Дальнейшей разработке должен подлежать вопрос об ответственности за психическое насилие, осуществляемое, в частности, посредством нагнетания страха; необходимо совершенствовать механизмы доказывания по данной категории дел. К числу форм ответственности возможно отнести обязанность прохождения курса психологической адаптации, программ по контролю за собственной агрессией.

¹ Кацман Р. pravo.israelinfo.ru/articles/ugp/1344

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Попов И.Д.

**ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ И СУЩЕСТВЕННЫЕ ПРИЗНАКИ
ДОГОВОРА ПУБЛИЧНОГО ДОВЕРИЯ В СЕМЕЙНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ**

Современное развитие права и частного, и публичного всё в большей степени приобретает комплексные черты, будучи подверженным в значительной мере интеграционным тенденциям. Так, даже на стыке таких сугубо публичных отраслей, как налоговое право, можем встретить институт инвестиционного налогового кредита. Развитие правовой доктрины России в этом смысле идёт по пути имплементации норм зарубежного права, благодаря которой, например, праву российскому известен институт брачного договора. В этой связи в науке нередко выделяют понятие так называемого административного договора – соглашения о праве, стороной которого выступает орган публичной власти и находящегося на стыке правового регулирования гражданского и административного права (*actes subjectifs*)¹. В том же ключе получила своё развитие и

¹ Концепция административных договоров получила широкое распространение в науке европейского права (см., напр. : Рихерт И., Шупперт Г. Ф. Судебная практика по административному праву, М., 2000, С. 322). В то же время советское (А. Елистратов, В. Кобалевский), а затем и российское право (Е. Суханов) весьма настороженно относилось к возможности диспозитивного правового регулирования в сфере публичных правоотношений, и в этом смысле идея административного права остаётся для российской правовой доктрины новаторской. При этом, как отмечает Р. Дюссаулт (Dussault R. *Traite de droit administrative canadien et Quebecois*, T. 1 Quebec, 1974. Р. 885), к сфере правового регулирования нормами об административном договоре отнесены вопросы государственного регулирования экономических рынков, земельные вопросы и вопросы концессионного законодательства, а в силу того, что в сферу охвата также подпадают и отношения аренды с участием публичной власти, данные договоры получают название публичного траста (см. в этой связи, напр. : Сафаралиева С. Г. Договор аренды публичного имущества как способ осуществления права публичной собственности М., 2003; R. Pearse, J. Stravens, *The law of trusts & equitable obligations*, NY, Oxford Press, 2006). Данная концепция приобретает в последнее время всё большее число приверженцев в отечественной науке (Е. А. Мищенко, С. Красильников, Н. А. Баринов и др.).

судебная практика¹. Так, по делу *Kergall v. Common Assembly* Судом ЕС² к такому типу контрактов, в частности, отнесена та их разновидность, которая направлена на выполнение контрагентом органа публичной власти «функций публичного права» или, в более широком толковании, преследующее социально значимые цели³.

Необходимо отметить, что ещё И.А. Базанов⁴ упоминал договор публичного доверия, интерпретируемый в системе англо-американского права как модель *public trust contract* в широком значении. Проблема признания и нормативного регулирования договоров публичного доверия сопряжена в первую очередь с правовыми возможностями публичных субъектов в области частных правоотношений, выступающей одной из граней проблем законодательного антикоррупционного регулирования дискреционных полномочий органов государственной власти. При этом, как отмечает Л.А. Грось⁵, в силу отсутствия нормальной и эффективной урегулированности вопросов пересечения норм и методов частного и публичного права, возникают ситуации злоупотребления правом, в том числе и исходя из публичных интересов⁶.

Данное обстоятельство находит своё закономерное отражение и в сфере семейных правоотношений. Анализируя состав конвенционных форм в области регулирования семьи, материнства и детства, можно прийти к выводу о том, что базовыми типами таких соглашений, согласно Семейному кодексу РФ, являются соглашения об уплате алиментов, брачные договоры и соглашения о воспитании детей. Попутно к ним примыкает ряд обязательств того же свойства, но не получивших институционального закрепления в качестве форм отдельных видов соглашений, например таких, как соглашения об имуществе, о ребёнке и соглашения с ребёнком, относительно брака, расторжения брака и иные соглашения (скажем, третейская оговорка согласно п. 1 ст. 158 СК РФ). Различия этих соглашений в сравнении с теми, которые были обозначены ранее, заключаются в степени их детализации по нормам СК РФ. Сравните: гл. 16 СК и п. 3 ст. 65 СК РФ, хотя в обоих случаях речь идёт, несомненно, о договорных обязательствах. Между тем специфической чертой ряда названных семейных соглашений можно отметить участие либо законный интерес публичного субъекта, как правило, органа опеки и попечительства. Среди названных, таким образом, представляется возможным

¹ Определение СКГД ВС РФ от 5.04.2005 г. № 83-Г05-3 // БВС РФ. 2005. № 9.

² Хартли Т. К. Основы права ЕС. Введение в конституционное и административное право ЕС. М., 1998. С. 480, 481.

³ См. : Определение Конституционного Суда РФ от 1.10.1998 г. № 168-О // Вестник Конституционного Суда РФ, 1999. № 1.

⁴ Базанов И. А. Происхождение современной ипотеки. М. : Типография Левексон, 1900.

⁵ Грось Л. А. Взаимоотношения публично-правовых образований – собственников и учредителей – с учреждениями или унитарными предприятиями // Журнал российского права. 2001. № 12.

⁶ Талапина Э. В. Правовые способы противодействия коррупции // Право и экономика. 2006. № 6.

выделить те, которые мы можем определить как договоры публичного доверия, исходя из того, что таким договором может считаться соглашение, заключённое с участием или в интересах органов публичной власти, действующих в общественных интересах о передаче функций и предоставлении правомочий по реализации общественно значимой задачи в частных правоотношениях. К данной категории соглашений можно отнести договор о приёмной семье (ст. 151 СК РФ), соглашение о расторжении брака в органах ЗАГС (ст. 22 СК РФ) и в судебном порядке (ст. 23 СК РФ) признание отцовства (п. 3, 4 ст. 48 СК РФ), соглашение о порядке осуществления родительских прав (ст. 66 СК РФ) и месте проживания ребёнка (п. 3 ст. 65 СК РФ)¹.

Исходя из этого, можно прийти к выводу о том, что существенными признаками вышеуказанных соглашений выступает:

- 1) цель – публичный интерес (воспитание детей в семье, согласно п. 3 ч. 1 ст. 151 СК РФ на основании ст. 54 СК РФ);
- 2) специальный субъектный состав – компетентный орган государственной власти, обладающий дискреционными полномочиями²;
- 3) порядок заключения договора³;
- 4) наличие обязательных (законных) условий (например, ст. 152 СК РФ).

Важно при этом отметить, что такие договоры в силу своей правовой природы подпадают под правовую защиту ст. 1193 ГК РФ. При этом обращает на себя внимание тот факт, что, в отличие от отношений опеки и попечительства (ст. 1199 ГК РФ), данный вид не получает правовой регламентации в нормах гл. 67 ГК РФ. При таких основаниях правовой основой разрешения коллизионных споров, основанных на этих соглашениях, будет выступать общее правило, установленное ст. 1196 ГК РФ. Характерными чертам таких соглашений являются: наличие уполномоченного органа государственной власти, основание соглашения на законе, определённость прав членов семьи, в первую очередь права ребёнка, безальтернативный порядок правового регулирования.

В заключение хотелось бы обратить внимание на вызовы, возникающие в правоприменительной практике по семейным отношениям исходя из особенностей договора публичного доверия. Такие вызовы основаны как на возможности применения третьей оговорки в семейных соглашениях и последствиях её применения при

¹ По данному вопросу см. : Определение СК ГД ВС РФ от 20.12.2005 г. № 88-Г05-19 (в этом пункте автор исходит из концепции признания судебных сделок в части элементного состава соглашения о приёмной семье, сопряженного с элементами соглашения иного типа).

² Пчелинцева Л. М. Обеспечение безопасности несовершеннолетних граждан семейно-правовыми средствами // Журнал российского права. 2001. № 6.

³ Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 20.04.2004 г. № 35-Г04-4.

определении страны суда ¹, так и на иных формах диспозитивного определения права сторон или права, подлежащего применению, исходя из воли сторон, порождающих и могущих породить, в силу общего характера коллизионной привязки ст. 153 СК РФ, проблемы реализации прав. Эти вызовы основаны как на пробельности норм права, подлежащего применению, так и на возможности усмотрения сторон в соглашении по вопросам, носящим оценочный характер с точки зрения права (например, условия содержания детей) ². Таким образом, перефразируя слова В.Г. Залевского ³, можно сказать, что произвол и принуждение противоестественны в семейных правоотношениях вне зависимости от субъектного состава, поскольку подрывают саму основу отношения, изначально основанного на доверии. В силу этого, в настоящее время представляется актуальной проблема нормативного регулирования отношений, вытекающих из публичного доверия, в сфере защиты и охраны семьи, материнства и детства в Российской Федерации.

¹ Скворцов О. Ю. Третейское разбирательство предпринимательских споров в России : проблемы, тенденции, перспективы. М. : Волтерс Клувер, 2005.

² Пункт 17 ППВС РФ от 27.05.1998 г. № 10 «О применении судами законодательства при разрешении споров, связанных с воспитанием детей» // Российская юстиция. 1998. № 9; Pini and Bertani, Manera and Atripaldi-Romania (№ 78028/01 и 78030/01) // Information note N 64 on the case-law of the Court June, 2004, P., C. and S.-United Kingdom (№ 56547/00) // Information note N 44 on the case-law of the Court. July, 2002.

³ Залевский В. Г. Конверсии государственных долговых обязательств : историко-правовой анализ // Законодательство. 2001. № 1.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Семакина Ю.А.

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
БРАЧНО-СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ
В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА**

Возникновение проблем правового регулирования брачно-семейных отношений в рамках международного частного права принято связывать с конкретными проблемами брака и семьи и проблемами применения тех или иных норм. Вместе с тем основным способом правового регулирования рассматриваемых нами отношений является применение того или иного метода правового регулирования брачно-семейных отношений, осложненных иностранным элементом, а возникновение проблем правового регулирования соответственно связано с правильным определением такого метода, его принципов и особенностей.

Согласно общему выработанному подходу к регулированию отношений, возникающих в сфере МЧП, существует два метода правового регулирования спорных правоотношений – коллизионный и материально-правовой. Исходя из общепризнанной концепции, основным методом правового регулирования брачно-семейных отношений в рамках МЧП является коллизионный метод.

Между тем в международном частном праве используется и материально-правовой метод регулирования, обеспечивающий преодоление столкновения разных правовых систем не путем отсылки к подлежащему применению праву, как в коллизионной норме, а путем устранения самого вопроса о выборе права с помощью материально-правовых норм, непосредственно регулирующих права и обязанности участников частноправового отношения с иностранным элементом.

На желательность включения в СК РФ некоторых материальных норм, учитывающих международный характер отношений, указывает Г.Ю. Федосеева¹. При этом она оценивает включение учитывающих международный характер отношений материальных норм в СК РФ как своего рода ревизию, которой, возможно, должны подвергнуться многие нормы или институты СК РФ, еще не получившие соответствующей регламентации. Е.В. Кабатова² так же, как и Г. Ю. Федосеева, обращает внимание на то, что «классический» коллизионный метод требует определенного исправления и корректировки, и утверждает, что современное состояние международного частного права дает основание говорить о постепенном снижении роли классических коллизионных привязок и замене их небольшим числом основных принципов, которые будут направлять поиски суда в нахождении применимого права. По мнению указанных авторов, в отдаленном будущем предполагается полное вытеснение классического коллизионного метода.

Трудно отрицать происходящие в международном частном праве изменения. Но едва ли можно считать возможности коллизионных норм исчерпанными. Семейное право соприкасается иногда с весьма болезненными отношениями людей, правоотношениями, имеющими глубокие исторические, религиозные, нравственные и этнические корни. Отход от «классического» регулирования приведет к резкому переходу к усмотрению суда.

Вместе с тем в доктрине уже давно признается, что есть целый ряд материальных норм, которые с точки зрения коллизионного права «сильнее» императивных норм в обычном смысле слова: они применяются независимо от того, подчинено данное отношение отечественному или иностранному праву³.

Г.Ю. Федосеева считает необходимым «привлечь законодателя к проблеме восполнения имеющегося пробела в столь важной для человека сфере, как брак и семья» и разработать и принять по этому вопросу специальное постановление Пленума Верховного Суда РФ, в котором бы «освещался вопрос о возможности применения коллизионных норм раздела VI ГК к регулированию трансграничных брачно-семейных отношений»⁴.

¹ См. : Федосеева Г. Ю. Неправовая сторона брачно-семейных отношений и учет международного характера при рассмотрении дел об определении места жительства ребенка // Lex Russica. Научные труды МГЮА. 2004. № 4. С. 1018.

² См. : Кабатова Е. В. Изменение роли коллизионного метода в международном частном праве // Международное частное право : современная практика : сб. ст. М., 2000. С. 14 – 15.

³ См. : Лунц Л. А. Курс международного частного права : в 3 т. М., 2002. С. 288.

⁴ См. : Федосеева Г. Ю. Принцип наиболее тесной связи и принцип наиболее благоприятного права применительно к регулированию трансграничных брачно-семейных отношений // Lex Russica. Научные труды МГЮА. 2006. № 1.

Е. Ю. Копыловой¹ тоже предлагается принятие специального внутригосударственного акта, который бы регламентировал порядок рассмотрения международно-правовых споров, возникающих из брачно-семейных отношений, с целью единообразного применения соответствующих норм российскими судами.

Отнюдь не оспаривая идею принятия Пленумом Верховного Суда РФ постановления, разъясняющего порядок применения к семейным отношениям с иностранным элементом общих норм разд. VI ГК РФ, Н. И. Марышева указывает на то, что широкое понимание действия сверхимперативных норм едва ли отвечает заложенному в них закону смысла и может привести к чрезмерно широкому применению российского материального семейного права и безосновательному сужению сферы действия коллизионных норм, играющих важную роль в построении международного сотрудничества в данной области². Таким образом, к применению в сфере семейного права сверхимперативных норм следует подходить с особой осторожностью.

Вместе с тем указанные выше изменения национального законодательства в сфере коллизионного регулирования брачно-семейных отношений представляются нецелесообразными. По всей видимости, авторами предлагаемых концепций и конструкций усматривается несоответствие между регламентацией рассматриваемых нами отношений в коллизионных нормах и существующей правоприменительной практикой.

Однако представляется, что юридическое оформление регламентации данных отношений не нуждается в каких-либо принципиальных изменениях. Такие изменения требуются лишь в рамках гражданско-процессуального законодательства. Представляется правильным внести определенные коррективы в ст. 362, 363 ГПК РФ, обязывая судей общей юрисдикции правильно применять не только материальные или процессуальные нормы, но и коллизионные нормы российской правовой системы для того, чтобы вынесенное ими решение было законным. В случае приведения в соответствие гражданского и гражданско-процессуального законодательства возможно устранение приводимых рядом авторов противоречий, и соответственно исчезновение необходимости внесения коренных изменений в сами принципы коллизионного метода регулирования брачно-семейных отношений. Подводя итог, необходимо указать, что, на наш взгляд, коллизионное регулирование брачных отношений юридически не нуждается в каких-либо принципиальных изменениях.

¹ Копылова Е. Ю. Проблемы имплементации норм международного частного права во внутреннее право иностранных государств // Международное публичное и частное право. 2008. № 4 (43).

² См. : Марышева Н. И. Семейные отношения с участием иностранцев : правовое регулировании в России. М. : Волтерс Клувер, 2007.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Согачева А.С.

ГАРАНТИИ ДЕТСТВА ДЛЯ ДЕТЕЙ-БЕЖЕНЦЕВ

Дети-беженцы, в силу своей социальной, экономической и политической незащищенности обладают уникальным правовым статусом как в системе международного права, так и внутри каждого государства.

Цель моего исследования – определить правовой статус детей-беженцев и то, какие гарантии детства они имеют как субъекты с особым правовым статусом.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- 1) определить правовой статус детей-беженцев на основе анализа международно-правовых документов;
- 2) определить соответствие международному праву правового статуса детей-беженцев, установленного в Российской Федерации;
- 3) проанализировать особенности правового статуса детей-беженцев и выделить дополнительные гарантии детства для данной категории лиц, установленных международным и российским правом.

К международной источниковой базе прав беженцев можно отнести международные договоры, документы Лиги Наций, документы ООН, доклады Верховного комиссара по делам беженцев, заключения Исполнительного комитета Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев, документы СНГ¹²³.

¹ Сборник международно-правовых документов и национальных законодательных актов по вопросам беженцев / сост. Ю. Л. Сарашевский, А. В. Селиванов. Минск : Тесей, 2000. С. 10.

² Хартия Европейской безопасности от 19.11.1999 года.

³ Венская декларация и программа действий от 25.06.1993 года.

На основании данных документов правовой статус детей-беженцев складывается из правового статуса взрослых беженцев и правового статуса ребенка со всем предусмотренным для него комплексом прав и свобод, а также дополнительных гарантий со стороны государств ¹²³.

К дополнительным гарантиям, которые предоставляют детям-беженцам другие государства по международным документам, относятся:

1) гарантия совершенствования и осуществления мер по обеспечению прав и интересов детей-беженцев в вооруженных конфликтах и постконфликтных ситуациях ⁴;

2) дополнительные гарантии по охране и защите детства детей-беженцев со стороны других государств ⁵;

3) гарантии укрепления национальных и международных механизмов и программ защиты и охраны детей-беженцев ⁶;

4) гарантии помощи в поиске родителей или иных членов семьи и родственников ⁷;

5) гарантии свободно исповедовать свою религию и гарантия права на религиозное воспитание ⁸.

В российском праве можно выделить ряд таких документов: Федеральный закон «О беженцах»; Соглашение стран СНГ «О помощи беженцам и вынужденным переселенцам»; Постановление Правительства РФ «Об утверждении общего положения о месте временного содержания лиц, ходатайствующих о признании беженцами»; Постановление Правительства РФ «О размере единовременного денежного пособия и порядке его выплаты лицу, получившему свидетельство о рассмотрении ходатайства о признании беженцем на территории России по существу»; Постановление Правительства РФ «Об удостоверении беженца»; «О проездном документе беженца»; Федеральный закон «О порядке въезда в РФ и выезда из РФ»; Федеральный закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»; Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ»; Федеральный закон «О гражданстве РФ»; международные договоры и соглашения с другими государствами по этому вопросу и др.

¹ Права человека : сб. междунар.-правовых док. / сост. В. В. Щербов. С. 13 – 30, 69 – 78.

² Конвенция о правах ребенка от 20.11.1989 года.

³ Конвенция о статусе беженцев от 28.07.1951 года.

⁴ Хартия Европейской безопасности (вместе с оперативным документом-платформой безопасности, основанной на сотрудничестве) от 19.11.1999 года.

⁵ Хартия социальных прав и гарантий граждан независимых государств.

⁶ Венская Декларация и программа действий.

⁷ Конвенция о правах ребенка.

⁸ Конвенция о статусе беженцев.

По российскому праву правовой статус детей-беженцев складывается из правового статуса взрослого беженца, правового статуса ребенка, дополнительных гарантий детства для детей-беженцев, находящихся на территории России, и дополнительных гарантий детства, предусмотренных международным правом.

К дополнительным гарантиям детства по российскому праву можно отнести:

- 1) гарантии права на гуманитарную помощь;
- 2) гарантии права исповедовать свою религию и право на религиозное воспитание ¹;
- 3) гарантии содействия усилиям ООН и иным межправительственным организациям по защите детей-беженцев, поиску их родителей и других членов семьи ²;
- 4) гарантии права на социальную адаптацию, реабилитацию, помощь социальных служб, социальную инфраструктуру, отдых и оздоровление ³;
- 5) дополнительную материальную поддержку библиотечного обслуживания для детей-беженцев ⁴;
- 6) гарантии права обязательного принятия в дошкольное образовательное учреждение ⁵;
- 7) гарантии права на единовременное пособие ⁶;
- 8) гарантии права на обеспечение жилым помещением ⁷;
- 9) гарантии права на социальную поддержку ⁸;
- 10) гарантии по обеспечению прав и интересов детей-беженцев в вооруженных конфликтах и постконфликтных ситуациях ⁹.

По итогам проведенного исследования были сделаны следующие выводы:

1. Несмотря на использование термина «дети-беженцы» в международно-правовых документах (как нормативного, так и ненормативного характера), определение этого понятия отсутствует. Отсутствуют критерии разграничения этой категории детей на две группы – детей-беженцев с родителями и другими лицами, их заменяющими, и без таковых.

¹ О беженцах : ФЗ от 19.02.1993 г. (в ред. от 30.12.2006 г.).

² Конвенция о правах ребенка.

³ Об основных гарантиях прав ребенка в РФ : ФЗ от 24.07.1998 г. №124-ФЗ (в ред. от 30.06.2007 г.).

⁴ О библиотечном деле : ФЗ от 29.19.1994 г. (в ред. от 06.06.2007 г.).

⁵ Об утверждении типового положения о дошкольном образовательном учреждении : постановление Правительства РФ от 01.07.1995 г. № 677 (в ред. от 01.02.2005 г.).

⁶ Об утверждении положения о назначении и выплате государственных пособий гражданам, имеющим детей : постановление Правительства РФ от 30.12.2006 г. № 865 (в ред. от 16.04.2008 г.).

⁷ О фонде жилья для временного поселения лиц, признанных беженцами, и его использовании : постановление Правительства РФ от 09.04.2001 г. № 275.

⁸ Об утверждении указаний о порядке применения бюджетной классификации РФ : приказ Минфина РФ от 24.08.2007 г. № 74н (в ред. от 28.03.2008 г.).

⁹ Хартия Европейской безопасности.

2. Так же, как в международном праве, в российском праве не содержится определения термина «дети-беженцы», а есть только его понятие. Это может негативно сказаться на присвоении этого статуса и определении его содержания, определении критериев отнесения детей-беженцев к одной из категорий либо к категории «дети-беженцы с родителями или лицами их заменяющими», либо к категории «дети-беженцы без таковых». В связи с этим, заслуживает внимания изучение соответствующего зарубежного опыта.

3. Проанализировав весь комплекс прав, который предоставляется детям-беженцам на основе международного и российского права, можно утверждать, что правовой статус детей-беженцев в России соответствует международному праву, более того дети-беженцы обладают особым правовым статусом. Этот особый статус складывается из основных прав и свобод ребенка, прав и свобод взрослого беженца и дополнительных гарантий детства со стороны как других государств, так и со стороны России в частности. Дополнительные гарантии для детей-беженцев предоставляются внутригосударственным правом в исполнении государствами своих международных обязательств и с целью содействия физическому, интеллектуальному, психическому, духовному и нравственному развитию детей, а также реализации личности ребенка в интересах общества и государства.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Суслопарова О.А.

**ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РОДИТЕЛЕЙ
ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ, СОВЕРШЕННЫЕ ИХ ДЕТЬМИ**

Конституция РФ 1993 г., закрепляя исходные подходы к регулированию сферы семейно-брачных отношений, устанавливает, что «забота о детях, их воспитание – равное право и обязанность родителей» (п. 2 ст. 38 Конституции РФ). В развитие этой мысли Семейный кодекс определяет, что «родители несут ответственность за воспитание и развитие своих детей» (п. 1 ст. 63 СК РФ).

Так как до достижения возраста 18 лет по российскому законодательству гражданин считается несовершеннолетним и не обладает в полном объеме дееспособностью, родители в значительной степени признаются ответственными за действия своих детей до достижения ими совершеннолетия.

Вместе с тем, если прямо следовать идее, что родители должны отвечать за любые противоправные действия своих детей, можно прийти к выводу, что и за преступления, совершенные несовершеннолетними, должны отвечать их родители, что противоречит принципу личной ответственности, установленному уголовным законодательством. Следовательно, вопрос об основаниях наступления и формах юридической ответственности родителей за правонарушения детей нуждается в тщательном теоретическом и практическом изучении.

Проблема ответственности за неправомерные действия несовершеннолетних в современной России является одной из актуальных, так как нередко подростки,

предоставленные сами себе, грубо нарушают общественный порядок, причиняют вред имуществу, чести и здоровью других лиц.

Наиболее четко вопросы юридической ответственности за правонарушения несовершеннолетних определены гражданским законодательством. Имущественная ответственность по сделкам малолетних в полном объеме возлагается на родителей или иных законных представителей (п. 3 ст. 28 ГК РФ), несовершеннолетние в возрасте с 14 до 18 лет несут имущественную ответственность при условии наличия у них необходимых средств (п. 3 ст. 26 ГК РФ). Если же этих средств окажется недостаточно, то к исполнению обязательства дополнительно привлекаются средства родителей или иных законных представителей исходя из принципа полного возмещения причиненного ущерба (ст. 15 ГК РФ).

Тот же подход в основном осуществляется и при возникновении по вине малолетнего деликтного обязательства. Однако в этом случае круг субъектов, которых можно привлечь к ответственности, шире: в том случае, если в момент причинения вреда малолетний находился под надзором школы, больницы, оздоровительного лагеря, за вред будет отвечать не родитель, а означенное детское учреждение, если оно не докажет, что вред возник не по его вине. Таким образом, при определении субъекта ответственности в данном случае необходимо четко определить, вследствие каких обстоятельств малолетние остались без надзора. Любое правонарушение совершается виновно, наличие вины является необходимым условием для наступления ответственности. В данном случае вина родителей, иных законных представителей или детского учреждения выражается в форме халатности, пренебрежении ими своими обязанностями по обеспечению надзора за несовершеннолетними.

Как уже ранее упоминалось, в уголовном праве действует принцип личной ответственности, который исключает привлечение к ответственности за преступления, совершенные несовершеннолетними, родителей или иных законных представителей.

Поэтому в отношении родителей, в случае совершения их детьми правонарушений, чаще всего применяется административная ответственность.

Проблема административной ответственности несовершеннолетних в последнее время приобрела острый характер по причинам значительного увеличения правонарушений, совершенных подростками. Вопросы административной ответственности несовершеннолетних и родителей должны рассматриваться комплексно, поскольку возникает необходимость определения рамок ответственности каждого из указанных субъектов за нарушения правопорядка несовершеннолетними.

Административная ответственность родителей предусмотрена законодательством, в связи с совершением подростками таких нарушений правопорядка, за которые сами несовершеннолетние еще не несут юридической ответственности, а подвергаются лишь иным мерам правового принуждения. Поэтому совершение указанных правонарушений подростком являются одновременно и частью основания для применения административной ответственности к родителям, и самостоятельным основанием для применения принудительных средств к ним самим.

Административную ответственность родителей нельзя рассматривать в отрыве от их правовых обязанностей по воспитанию детей и надзору за ними. По мнению законодателя, вина родителей присутствует в форме создания ими условий для совершения подростками административных правонарушений, именно поэтому они должны нести административную ответственность вместо них.

Анализ административно-правовых норм, касающихся ответственности несовершеннолетних, свидетельствует о необходимости совершенствования действующего административного законодательства по следующим направлениям:

1) выделить нормы, касающиеся административной ответственности несовершеннолетних и их родителей, в отдельную главу;

2) дополнить текст ст. 2.3 КоАП РФ «Возраст, по достижении которого наступает ответственность» оговоркой относительно оценки психического состояния несовершеннолетнего, совершившего административно-правовой проступок, указанием на то, что лицо, достигшее возраста, предусмотренного данной статьей, но из-за отставания в психическом развитии, не связанного с психическим расстройством, во время совершения административного правонарушения не могло в полной мере осознавать фактический характер и общественную опасность своих действий (бездействия) либо руководить ими, не подлежит административной ответственности;

3) разработать меры воздействия принудительно-воспитательного характера для несовершеннолетних и включить их в КоАП РФ, так как меры, применяемые к несовершеннолетним, должны преследовать цели исправления правонарушителей, а также предупреждения совершения ими новых административных правонарушений и преступлений;

4) принять новое Положение о комиссиях по делам несовершеннолетних и защите их прав;

5) расширить полномочия комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав за счет расширения предоставленных им прав на применение административных наказаний (в частности, наряду с наложением денежных

штрафов, предоставить им право применять иные административные наказания, предусмотренные санкциями нарушенных норм);

6) разработать гарантии защиты прав несовершеннолетних, совершивших административные правонарушения, на стадии привлечения их к административной ответственности;

7) закрепить в КоАП РФ порядок обжалования незаконных постановлений по делам, связанным с правонарушениями несовершеннолетних.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Торсуков А.Я.

**ПРИЧИНЫ И УСЛОВИЯ СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ
ПРОТИВ СОБСТВЕННОСТИ**

В данных тезисах я бы хотел раскрыть причины и условия совершения преступления данной группы и возможность их профилактики на современном этапе развития законодательства РФ.

Грабеж и разбой - это наиболее распространенные и активно прогрессирующие преступления, входящие в блок корыстно-насильственной преступности. Количество грабежей и разбоев неуклонно растет. Так, если в 2001 г. их было совершено 193 620, то в 2005 г. уже 408 111, то есть их количество возросло более чем вдвое. Тенденция роста говорит о «популяризации» грабежей и разбоев в криминальной среде. Данные виды преступлений становятся наиболее оптимальными и привлекательными способами быстрого обогащения, не требующими в большинстве случаев особой подготовки.

Групповой характер значительно повышает общественную опасность грабежей и разбоев, отягчает последствия их совершения, способствует распространению этих преступлений не только среди взрослых преступников, но и среди несовершеннолетних. Пиковый рубеж количества совершенных групповых грабежей и разбоев приходится на 2001 г. – 41 787 преступлений. В 2002 и 2003 гг. в регистрации групповых проявлений данных видов преступлений наблюдался спад: 36 882 и 35 715 фактов нападений. В 2004 и 2005 гг. групповые грабежи и разбои росли: 38 877 и 40 654 посягательства соответственно. Таким образом, динамика групповых грабежей и разбоев в целом нестабильна, наблюдаются то спад, то подъем.

Коэффициент грабежей и разбоев увеличивается с каждым годом. В 2001 г. он составил 134 преступления на 100 000 населения страны, в 2003 г. – 170, а с 2004 г. наблюдается резкое его повышение до 231, которое было продолжено в 2005 г. и достигло 284. При этом следует отметить, что в целом с 2001 по 2005 г. численность населения России имела относительно стабильный показатель. Таким образом, коэффициент подтверждает, что грабеж и разбой являются быстро растущими видами преступности.

Уровень латентности грабежей и разбоев невысок и, по мнению ученых, составляет соответственно 3,2 % и 2,2 %. Можно сказать, что данные преступления в большинстве случаев выявляются. Это объясняется открытостью и дерзостью совершения грабежей и разбойных нападений, которые в «жесткой форме» ущемляют права и свободы жертв. Ввиду этого, потерпевший обращается в правоохранительные органы с большей вероятностью. «Укрыть» со стороны правоохранительных органов столь явное преступление сложно.

Если говорить о профилактике грабежей и разбоев, то надо отметить, что прежде всего она должна опираться на поведение жертвы преступления, то есть опираться прежде всего на виктимологию, так как, на мой взгляд, 70 из 100 преступлений данной группы совершаются по вине именно жертвы.

Научная интерпретация виктимологической профилактики преступлений находится в процессе своего становления. Наиболее развернутая концепция, которую можно без преувеличения назвать классической, предлагается Д.В. Ривманом.

Цель виктимологической профилактики разбоев и грабежей - создание комплексной системы разноуровневых государственных и общественных мероприятий, направленных на возможную жертву для максимальной реализации ее потенциальных возможностей (физических, психических, технических и пр.) в целях недопущения превращения в реальную жертву, то есть для защиты и самозащиты последней от преступных посягательств.

Виктимологическая профилактика на общесоциальном уровне, объектом которой выступает все население, направлена на разработку и совершенствование законов, создание новых государственных и негосударственных структур, социальных служб, фондов помощи, реабилитационных центров и других учреждений защиты жертв преступлений, подготовки специальных кадров для такой работы. По примеру развитых стран рассматриваются перспективы создания специальных, в том числе страховых, фондов для возмещения ущерба потерпевшим от имущественных преступных посягательств.

Объектом виктимологической профилактики разбойных нападений и грабежей на специально-криминологическом уровне являются отдельные группы повышенной виктимности (связанные с социально-ролевым статусом, например предприниматели; с профессиональным риском - инкассаторы, почтальоны, торговые работники, водители такси; с психофизическими особенностями лица - несовершеннолетние, пожилые, женщины и т.п.).

Необходимо учитывать, что, как выявил С.А. Солодовников, риск стать жертвой грабежа или разбоя выше у мужчин, чем у женщин; наиболее виктимны несовершеннолетние 12 - 17 лет; больше подвержены таким преступлениям жители крупных городов, а в селах и среди мигрантов указанные деликты имеют более высокую степень латентности.

Необходимо отметить, что наибольшую проблему для нашего общества составляет преступность несовершеннолетних. Она наиболее опасна, так как если мы не предотвратим преступность несовершеннолетних и не сможем перевоспитать и исправить малолетних преступников, то получим огромный рост преступности в будущем, то есть через десять – пятнадцать лет (что и показали 90-е гг.).

Надо отметить, что в соответствии с Приказом МВД России от 26 мая 2000 г. № 569 подразделения по профилактике преступлений несовершеннолетних органов внутренних дел переименованы в подразделения по делам несовершеннолетних.

Социально-экономические преобразования, происходящие в стране, оказали существенное влияние на состояние преступности несовершеннолетних. Изменились ее качественные характеристики, повысилась степень ее организованности, активизировалось участие подростков в совершении грабежей, разбоев и преступлений, связанных с незаконным оборотом оружия, наркотиков, валютных ценностей, проституцией, получили распространение заведомо ложные сообщения об актах терроризма и т.д. Удельный вес преступности несовершеннолетних в общей структуре преступности составляет в среднем 9,8 %.

Отмечается тенденция роста групповых преступлений данной категории лиц, их доля примерно в 1,5 - 2 раза превышает аналогичный показатель взрослой преступности. Все большее распространение получили факты вовлечения несовершеннолетних в межэтнические конфликты, деятельность религиозных организаций. Вызывает тревогу вовлечение в преступную деятельность детей младшего школьного возраста. В сложнейших условиях нравственного формирования и развития личности оказались подростки из семей безработных, беженцев, вынужденных переселенцев и так называемых неблагополучных семей.

Указанные обстоятельства диктуют необходимость поиска новых путей усиления противодействия преступным проявлениям в среде несовершеннолетних, одним из важнейших аспектов которого является совершенствование организации взаимодействия между аппаратами уголовного розыска и подразделениями по делам несовершеннолетних. Указанные субъекты взаимодействия являются составными элементами единой системы органов внутренних дел, призванными решать общую задачу борьбы с преступностью. Необходимость взаимодействия между ними определяется потребностью использования имеющихся в распоряжении оперативных подразделений специфических, присущих только им сил, средств и методов.

Организация взаимодействия предполагает согласованность действий по целям, месту и времени в рамках своей компетенции как самостоятельно, так и совместно с другими службами органов внутренних дел. Эту деятельность подразделений уголовного розыска и по делам несовершеннолетних можно рассматривать в двух аспектах.

В широком смысле это организация постоянных деловых контактов между подразделениями УР и ПДН ОВД в борьбе с преступностью несовершеннолетних, обеспечивающих следующее:

- совместную деятельность по выработке стратегии борьбы с преступностью подростков;
 - проведение совместных совещаний на разных уровнях, направленных на повышение оперативности взаимного информирования, использование сил субъектов взаимодействия в мероприятиях по оперативной проверке материалов и разработке несовершеннолетних, подозреваемых в совершении преступлений, проведение оперативно-профилактических операций;
 - регулярный обмен опытом борьбы с преступностью несовершеннолетних;
 - использование в борьбе с преступностью несовершеннолетних возможностей иных государственных органов и негосударственных учреждений и организаций;
- совместное принятие мер, направленных на устранение обстоятельств, способствующих преступности несовершеннолетних.

В узком смысле это отношения оперативных работников и сотрудников подразделений по делам несовершеннолетних, возникающие в связи с проведением конкретных мероприятий от получения и оценки исходной информации до материального и оперативно-технического обеспечения реализации собранных данных.

Если говорить о причинах совершения грабежей и разбоев, то надо обратиться прежде всего к общефилософским понятиям.

В философии причинность определяется как объективная связь между явлениями, при которой одно или несколько явлений (причин) порождает другое явление (следствие). Исходя из этой общей посылки, под причинами преступления в криминологии понимают такие негативные социальные явления, которые порождают и воспроизводят преступность и преступления как свое законное следствие. Причины преступности имеют социально-психологическое значение. Они всегда субъективны и относятся к сфере сознания и социальной психологии.

А.Р. Ратинов писал: «Непосредственные причины и истоки виновного поведения преступников всегда лежат в личности человека, совершившего преступление...» Ряд авторов указывает на необходимость дифференциации понятий причин и условий преступности.

Так, по мнению М.Д. Шаргородского, «причинами преступности, в широком смысле этого слова, можно считать все те обстоятельства, без которых она не могла бы возникнуть и не может существовать. Но не все эти обстоятельства играют одинаковую роль. Одни из них создают лишь реальную возможность преступных мотивов, а другие превращают эту возможность в действительность. Поэтому первые следует рассматривать как условия, а вторые как причины». Под условиями, способствующими совершению преступлений, в современной криминологической науке понимается наличие явлений реальной действительности, которые сами по себе не могут породить преступность (следствие), но их наличие может способствовать возникновению у человека намерения совершить преступление. То есть условия способствуют, создают возможность возникновения и проявления причины, порождающей следствие. Категория «условия» связана с категорией «возможность», и ее количественным выражением является «вероятность».

Знание причин и условий, обуславливающих возникновение тех или иных негативных явлений, является неременным условием целенаправленного воздействия на них с целью организации работы по предупреждению преступлений.

Проведенное исследование (150 уголовных дел в 10 регионах России) позволило разработать следующие классификации причин, факторов и условий совершения грабежей и разбоев. Причины совершения грабежей и разбоев (удельный вес в %):

- 1) алкоголизм, злоупотребление спиртными напитками – 21,0;
- 2) безработица, отсутствие средств к существованию – 17,0;
- 3) тяжелое материальное положение – 6,0;
- 4) употребление наркотиков, отсутствие средств на их приобретение – 5,0;

5) отрицательное воздействие микросреды (негативное влияние знакомых, приятелей, друзей) – 5,0;

6) стремление к обогащению любыми средствами – 5,0;

7) иные причины – 32,0.

Как видим, ведущее место занимает стремление обогатиться. Эта причина доминировала во всех рассматриваемых регионах. Другой распространенной причиной было отсутствие средств к существованию (особенно в крупных промышленных центрах, таких, как Хабаровск, Омск, Ростов-на-Дону). Тяжелое материальное положение как одна из причин совершения преступлений наибольшей степени тяжести отражена в крупных городах, где уровень жизни гораздо выше, чем в регионах. Среди распространенных причин оказалось воздействие окружающей микросреды, где преступник подвергся негативному влиянию своих знакомых, приятелей, друзей и т.д.

Условия, способствующие совершению грабежей и разбоев (удельный вес в %):

1) слабая защищенность жилищ и хранилищ – 20;

2) отсутствие контроля за посторонними людьми во дворах домов, гостиницах, общежитиях, домах отдыха – 15;

3) недостатки борьбы со сбытом похищенного имущества – 15;

4) наличие у преступников различного оружия – 25;

5) беспечное отношение граждан к хранению своего имущества – 15;

6) иные условия – 10.

Условия, способствующие совершению корыстно-насильственных преступлений, характеризуются особенностями как лиц, совершающих преступления, так и поведением потерпевших.

Анализ полученных результатов исследования показывает, что необходимым условием совершения грабежей и разбоев является наличие у преступников различного оружия (25 %). Со стороны потерпевших благоприятные условия для совершения грабежей и разбоев создают: слабая защищенность жилищ и хранилищ (20 %), беспечное отношение граждан к хранению своего имущества (15 %), отсутствие контроля за посторонними людьми во дворах домов, гостиницах, общежитиях и домах отдыха (15 %).

По данным исследования, недостатки деятельности правоохранительных органов по борьбе с корыстно-насильственной преступностью, в частности недостатки борьбы со сбытом похищенного имущества, низкая раскрываемость преступлений, продолжают создавать благоприятный фон для совершения преступлений, но вместе с тем они не занимают доминирующего места.

Подводя итоги вышеизложенному, можно сделать следующие выводы.

На основе проведенного исследования в десяти регионах мы предлагаем следующую классификацию факторов, влияющих на совершение грабежей и разбоев в Российской Федерации в современной ситуации:

- а) формирование корыстно-паразитической мотивации в семье, на работе;
- б) распространение в социальной среде психологии корыстолюбия и накопительства (вещизма);
- в) деформация социальных ценностей и формирование культа сильной личности;
- г) низкий уровень культуры и нравственности лиц, совершающих эти преступления;
- д) низкий уровень образования лиц, совершающих преступления;
- е) распространение алкоголизма и наркомании в обществе.

Выявлено, что обуславливают рост корыстно-насильственной преступности в Российской Федерации следующие основные причины:

- а) безработица, отсутствие средств к существованию;
- б) тяжелое материальное положение;
- в) алкоголизм, злоупотребление спиртными напитками;
- г) употребление наркотиков, отсутствие средств на их приобретение;
- д) отрицательное воздействие микросреды (негативное влияние знакомых, приятелей, друзей);
- е) стремление к обогащению любыми средствами.

К основным условиям, способствующим совершению данного вида преступления, относятся:

- а) слабая защищенность жилищ и хранилищ;
- б) отсутствие контроля за посторонними людьми во дворах домов, гостиницах, общежитиях, домах отдыха;
- в) недостатки борьбы со сбытом похищенного имущества;
- г) наличие у преступников различного оружия;
- д) беспечное отношение граждан к хранению своего имущества;
- е) низкая раскрываемость преступлений против собственности.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Хамрай Е.А.

**МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ
КАК ГАРАНТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ**

С момента вступления в силу Закона о материнском капитале (Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей») прошло уже почти два года, однако благодаря тому широкому резонансу, который получил данный Закон, обсуждение его не прекращается и до сегодняшнего дня.

Материнский капитал, по мнению создателей данного Закона, – одна из мер, направленных на увеличение рождаемости, поэтому он рассчитан на тех, у кого в период с 1 января 2007 г. по 31 декабря 2016 г. рождается не первый ребенок, а также на тех, кто усыновляет в этот период ребенка, который будет в семье не первым. Иначе говоря, матери и отцы, которые на момент вступления Закона в силу имели двух несовершеннолетних детей, которые родились в семье либо были усыновлены, из процесса общественного производства выбыли и не имеют права на получение государственной поддержки.

Претендентам на получение сертификата на получение материнского капитала, необходимо соблюдение нескольких условий. Ребенок должен быть гражданином РФ, а также мать (женщина, усыновившая ребенка) или единственный усыновитель ребенка должны быть гражданами РФ. При этом место проживания ребенка и родителей (усыновителей) не имеет значения, то есть они могут проживать как на территории РФ, так и за рубежом. В соответствии с Законом размер материнского капитала равен 250

000 рублям. В 2008 г. с учетом индексации данная сумма выросла до 271 250 рублей. Ожидается, что к 2010 г. прирост составит ещё 36 400 рублей.

Однако эти деньги на руки никто не получит, но их можно будет направить на улучшение жилищных условий семьи, на получение образования ребенком (как тем, в связи с рождением которого возникло право на материнский капитал, так и другими детьми) и на накопительную часть трудовой пенсии матери (женщины, усыновившей ребенка).

К тому же воспользоваться этими средствами можно будет по достижении ребёнком 3-х лет, в любом случае не раньше 2010 года. Иначе говоря, по мнению законодателя, ребёнок и мать в первые три года после рождения ребёнка не нуждаются в получении этих средств. Однако на сегодняшний день работающая женщина, имеющая двух детей до полутора лет, получает ежемесячное пособие по уходу за детьми равное максимально 6 510 руб., а не работающая – 3 255 рублей. Хочется надеяться, что такой женщине с детьми удаётся «существовать» в условиях современной жизни. Но не забываем и про Основной закон нашего государства – Конституцию, которая провозглашает, что в Российской Федерации материнство и детство, семья находятся под защитой государства, каждому гарантируется социальное обеспечение, в том числе для воспитания детей.

Возвращаясь к направлениям расходования средств материнского капитала невозможно не отметить, что данный перечень является неполным и подлежит доработке. Считаю, что оказание квалифицированной медицинской помощи ребенку должно стать ещё одним разрешённым направлением расходования средств.

На сегодняшний день особо остро стоит вопрос о том, что будет с материнским капиталом в случае смерти ребёнка, в связи с рождением которого возникло право на материнский капитал. По словам заместителя управляющего отделением Пенсионного фонда РФ по г. Москве и Московской области, смерть ребенка, рождение которого дает право на материнский капитал, или ребенка, очередность рождения которого учитывается при определении права на материнский капитал, не предусмотрена в качестве основания для отказа в выдаче государственного сертификата на материнский капитал. Однако заявитель должен представить в территориальный орган ПФР документы, подтверждающие рождение или усыновление детей. В качестве такого документа выступает свидетельство о рождении. Если смерть ребенка наступила при рождении или на первой неделе жизни, родителям выдается не свидетельство о рождении, а справка о смерти ребенка. Поэтому в таком случае сертификат на

материнский капитал не может быть выдан. Считаю, что этот вопрос должен быть рассмотрен законодателем, и такие заявители получают право на материнский капитал.

Ещё одной недоработкой законодателя считаю следующее: по действующему Закону право на материнский капитал можно приобрести лишь один раз в жизни, то есть если женщина получила материнский капитал на второго ребёнка, то при рождении третьего (четвёртого, пятого) права на материнский капитал у неё не будет. Эксперты же считают, что именно мера по введению материнского капитала привела к повышению рождаемости. В 2007 г. в России родились, по предварительным данным, 1 млн 602 тыс. детей, что на 8,3 % больше, чем в 2006 году. Такого ежегодного прироста числа рождений не регистрировалось в России уже 25 лет. Так почему бы государству не дать право женщине на получение материнского капитала и при рождении последующих детей.

По оперативной информации на 10 октября 2008 г. о ходе реализации Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», в 2008 г. всего органами Пенсионного фонда было принято 417 084 заявлений на получение сертификата. Из них вынесено 310 решений об отказе в выдаче сертификата.

В завершение всего вышесказанного хотелось бы отметить, что Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» – закон действительно необходимый. Однако все мы понимаем, что люди, принявшие решение создать семью и завести детей, руководствуются своим умом и полагаются прежде всего на себя. А материнский капитал является лишь государственной поддержкой такой семьи в рамках социального обеспечения. К сожалению, и в этом праве имеются большие пробелы законодательства.

Хочется надеяться, что поправки в этот Закон будут внесены, и они сделают его более удобным для граждан нашей страны и для его применения.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Ходько М.В.

УБИЙСТВО МАТЕРЬЮ НОВОРОЖДЕННОГО РЕБЕНКА

В Уголовном кодексе РФ законодатель выделил в качестве самостоятельного состава, ст. 106: «Убийство матерью новорожденного ребенка». В УК РСФСР наказание за данный вид преступления осуществлялось по статье «Убийство». Выделяя отдельно данный вид преступления, законодатель опирался на большую общественную опасность, так как это крайне негативное явление и специфические обстоятельства его совершения (психическое и физическое состояние виновной, другие обстоятельства).

В целом по России статья имеет широкое применение. В прошлые годы (1997 – 1999 гг.) регистрировалось до 206 преступлений. При этом выделялось в среднем по 170 лиц, совершивших преступление. С 2002 по 2006 гг. число убийств колебалось от 172 до 219.

Давайте рассмотрим диспозицию ст. 106 и разберем проблемы, возникающие при ее применении.

Во-первых, по нашему мнению, в статью должно быть добавлено слово «своего» («убийство матерью своего ребенка»). Ведь если женщина совершит преступление в отношении не своего ребенка, то в соответствии со сложившейся практикой, она подлежит ответственности по п. «в» ст. 105 УК РФ.

Следующий вопрос: в течение какого срока человек считается новорожденным? В разных областях знаний имеются разные предположения. Например, акушерство называет срок, равный одной неделе, педиатрия - один месяц, а судебная медицина - одни сутки. Однако существует Приказ Минздрава РФ от 4 декабря 1992 г. № 318 «О переходе на рекомендованные Всемирной организацией здравоохранения

критерии живорождения и мертворождения», который устанавливает период новорожденности сроком 28 дней (или один лунный месяц).

Кроме того, убийство ребенка, совершенное в условиях психотравмирующей ситуации или в состоянии психического расстройства, не исключающего вменяемости в послеродовой период, не совсем относится к числу привилегированных обстоятельств этого вида убийства. Родившийся ребенок уже является человеком, и поэтому убийца подлежит ответственности по п. «в» ст. 105 УК РФ.

Теперь о фразе «сразу же после родов». Многие юристы и медицинские работники склоняются к тому, что данный промежуток времени должен составлять одни сутки, и мы с этим мнением согласны. Считается, что в течение этих суток родившая женщина не в полной мере может контролировать свои действия и поэтому в таком состоянии может умертвить родившегося ребенка.

По ст. 106 субъектом преступления признается мать ребенка, достигшая возраста 16 лет. Однако по ст. 105 субъект преступления - лицо, достигшее возраста 14 лет. Получается, что имеющая обязательное значение для всех видов убийств ст. 105 здесь не действует. Считаем это неправильным и в этой связи предлагаем понизить возраст наступления уголовной ответственности с 16 до 14 лет.

Один из признаков субъективной стороны - убийство, совершенное в состоянии психического расстройства, не исключающего вменяемости вообще должен приниматься как само собой разумеющийся, так как он уже содержится в ст. 22 УК РФ. Зачем повторять одно и то же? Считаем, что данное дублирование следует исключить из диспозиции статьи.

Еще одно часто упоминаемое предложение в отношении ст. 106 - квалифицирующие признаки. Степень общественной опасности убийства одного новорожденного не равна степени общественной опасности убийства близнецов или двух, трех и более рожденных в разное время. В настоящее время мать, убившая двоих и более своих детей, несет ту же ответственность, что и мать, умертвившая одного ребенка. Исходя из принципа соразмерности, в диспозиции статьи следует предусмотреть более жесткое наказание за деяние, совершенное в отношении двух и более новорожденных.

По ст. 105 УК РФ убийством признается умышленное причинение смерти другому человеку. При рождении применяются определенные критерии для определения того, жив ребенок либо мертв: сердцебиение, пульс, дыхание и движение. Однако уголовное законодательство не в полной мере охраняет жизнь плода. Так, нанесение травм еще не родившемуся ребенку не подлежит квалификации по ст. 106, так как это противоречит

понятию убийства. И, в настоящий момент по закону женщина не несет никакой ответственности за то, что она путем своих действий не даст появиться на свет вынашиваемому ребенку. В связи с этим некоторые ученые вносят предложение по дополнению УК РФ ст. 106 прим. 1, предусматривающей ответственность за умышленное причинение повреждений рождающемуся плоду. Но возможности ее применения на практике сомнительны. На момент начала родов плод должен быть живой. В том случае, если доказано, что ребенок рождается мертвым, необходимость в квалификации отпадает, так как жизнь уже не сможет начаться. К тому же медицина еще не дошла до того уровня, чтобы определить, сможет ли ребенок родиться живым, и ни один судебный эксперт с точностью не сможет определить: какие факторы повлияли на то, что ребенок родился мертвым. Даже если врачи и сама роженица сделали все возможное для рождения живого ребенка, не ясно, будет ли он жить.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
**Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных,
общественных, юридических и экономических наук**
Материалы XXXIX научной конференции – конкурса научных докладов
«Студенческая весна – 2009»
16 – 20 марта 2009 г.
г. Хабаровск
Сборник статей

Хорганов В.О.

**РЕГИОНАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОХРАНЫ СЕМЬИ, МАТЕРИНСТВА И
ДЕТСТВА: ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ
(ПО МАТЕРИАЛАМ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИИ)**

Семья является основным и ключевым институтом общества, естественной средой для роста и благополучия всех ее членов, особенно детей, в том числе при образовании семьи.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации обеспечивается государственная защита и поддержка семьи, материнства, отцовства и детства (ст. 7, ч. 2; ст. 38, ч. 1). Закрепление в ст. 38 Конституции РФ положения о государственной охране, поддержке и защите семьи свидетельствует о том, что российское общество заинтересовано в сохранении и укреплении семьи как уникальной социальной структуры, способной выполнять комплекс важнейших социальных функций. Защита государством материнства, детства и семьи носит комплексный социально-экономический и правовой характер, осуществляется путем принятия государством разнообразных мер по поощрению материнства, охране интересов матери и ребенка, укреплению семьи, обеспечению семейных прав каждого.

Пункт «ж» ч. 1 ст. 72 Конституции гласит, что защита семьи, материнства, отцовства и детства, а также социальная защита и социальное обеспечение составляют предмет совместного ведения Российской Федерации и её субъектов.

В своем докладе я бы хотел отразить не только приоритетные направления деятельности региона (Республики Бурятия), но и показать институциональную организацию субъекта, благодаря которой непосредственно реализуется государственная политика в Республике Бурятия по охране семьи, материнства и детства.

В настоящее время существует достаточно разветвленная правовая база в сфере защиты прав несовершеннолетних, социальной поддержки молодых семей как на федеральном уровне, так и на региональном.

В Республике Бурятия разработан и принят ряд нормативных правовых актов, способствующих созданию правовых условий для социального благополучия семьи и ребенка. Среди них Закон Республики Бурятия «О мерах социальной поддержки многодетных семей в Республике Бурятия» от 6 июля 2006 г., Закон Республики Бурятия «Об обеспечении прав детей на отдых и оздоровление в Республике Бурятия» от 7 июля 2006 г., Закон Республики Бурятия «О порядке обеспечения полноценным питанием беременных женщин, кормящих матерей, а также детей в возрасте до 3 лет по заключению врача в Республике Бурятия» от 19 сентября 2006 г., а также Постановление Правительства Республики Бурятия от 31 марта 2005 г. «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей».

Однако простого законодательного закрепления прав детей недостаточно для того, чтобы добиться их выполнения. Поэтому чтобы нормы республиканского закона нашли свое реальное воплощение, а также для решения задачи адресной социальной поддержки и помощи нуждающимся семьям с детьми в Республике применяется программно-целевой метод.

В Республике комплексное решение проблем улучшения положения детей программно-целевым методом осуществляется с 1997 года. Указом Президента Республики Бурятия от 12 сентября 1996 г. № 319 была принята первая Президентская программа «Семья и дети Республики Бурятия» на 1997 – 2000 гг., постановлениями Правительства Республики Бурятия от 15 декабря 2000 г. № 424, от 2 июля 2003 г. № 225 – две программы на 2001 – 2003 гг., 2004 – 2007 годы. Принятие данных программ явилось актом признания остроты и актуальности проблем в сфере детства.

Реализованы мероприятия целевых программ и дополнительных мер по решению наиболее острых и актуальных проблем профилактики безнадзорности несовершеннолетних, оказанию услуг малоимущим семьям с детьми.

Сейчас действует утвержденная постановлением Правительства Республики Бурятия от 8 мая 2007 г. Республиканская целевая программа «Семья и дети Республики Бурятия на 2008 – 2010 годы». В ее рамках действуют четыре подпрограммы: «Профилактика безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних», «Дети-инвалиды», «Дети-сироты», «Одаренные дети».

Накопленный опыт решения вопросов в рамках республиканских целевых программ, активизация программно-целевой деятельности муниципальных

образований в сфере улучшения положения семей и детей, анализ результатов реализации мероприятий подтверждают целесообразность и необходимость продолжения этой работы. Республиканская целевая программа «Семья и дети Республики Бурятия» позволяет сосредоточить финансовые ресурсы на решении наиболее острых проблем семьи и детей, является одним из основных механизмов реализации стратегии охраны и защиты материнства и детства.

Несмотря на достигнутые позитивные результаты реализации программ, в республике сохраняются проблемы в сфере обеспечения полноценной жизнедеятельности детей, которые требуют решения на государственном уровне, в том числе улучшение репродуктивного здоровья населения, сохранение и укрепление здоровья на всех этапах развития ребенка, поддержка детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, детей-инвалидов, одаренных детей, детей и семей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

В Республике Бурятия по состоянию на 1 января 2008 г. число детей составляло 248,3 тыс., или 25,6 % всего населения. Основной задачей Республиканской целевой программы «Семья и дети Республики Бурятия» является формирование эффективной комплексной системы государственной поддержки детей, включающей в себя диагностические, профилактические, реабилитационные мероприятия, создание оптимальной среды для жизнедеятельности детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Кроме того, в рамках Республиканской целевой программы «Жилище» предусмотрена возможность улучшения жилищных условий для молодых семей и молодых специалистов (подпрограмма «Государственная поддержка граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий»).

Состояние дел с правами ребенка выявило необходимость создания на федеральном уровне независимых органов, занимающихся исключительно защитой прав ребенка, например независимого института уполномоченного по правам ребенка. С 1998 г. в ряде субъектов РФ реализуется пилотный проект по введению в регионах соответствующей должности. В 18 субъектах Федерации (Самара, Краснодар, Москва, Якутия и др.) воспринят мировой опыт и учреждена должность уполномоченного по правам ребенка в целях обеспечения гарантий государственной защиты прав, свобод и законных интересов ребенка, признания и соблюдения этих прав, свобод и законных интересов органами государственной власти и местного самоуправления, их должностными лицами. В Республике Бурятия такой должности не предусмотрено, и это не удивительно, так как у нас даже институт уполномоченного по правам человека не могут ввести: в 2006 г. законопроект был отклонен, камнем преткновения стал вопрос финансирования. С другой

стороны, трудность введения этого института можно было объяснить наличием тогда в республике Комиссии по правам человека при Президенте Республики Бурятии.

Комиссия по правам человека при Президенте Республики Бурятии была образована на основании Указа Президента Республики Бурятии от 19 февраля 1997 г. № 44 в числе первых региональных комиссий, созданных в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 864 «О некоторых мерах государственной поддержки правозащитного движения в Российской Федерации».

Вся деятельность Комиссии была направлена на выполнение основной задачи – содействию реализации Президентом Республики Бурятии его конституционных полномочий гаранта прав и свобод человека и гражданина.

При отсутствии в Республике Бурятии института уполномоченного по правам человека Комиссия является единственным коллегиальным органом, объединившим в своем составе представителей правозащитных общественных организаций.

Комиссией в целях консолидации усилий по защите прав граждан заключены соглашения о взаимодействии и сотрудничестве с Главным управлением Министерства юстиции РФ по Сибирскому федеральному округу, Управлением федеральной службы исполнения наказаний России по Республике Бурятии, Управлением федеральной службы судебных приставов России по Республике Бурятии, Национальной библиотекой Республики Бурятии, Республиканским агентством по делам семьи и детей, Молодежной палатой при Народном Хурале Республики Бурятии и др.

В соответствии с данными документами составляются планы совместных мероприятий, осуществляется регулярный обмен информацией и, самое главное, осуществляется консолидированная помощь в восстановлении нарушенных прав граждан.

С марта 2008 г. на основании Указа Президента Республики Бурятии от 6 февраля 2008 г. №41 «Об утверждении перечней координационных и совещательных органов при Президенте Республики Бурятии и Правительстве Республики Бурятии» Комиссия по правам человека осуществляет свою деятельность при Правительстве Республики Бурятии.

При анализе причин обращения в Комиссию по правам человека становится очевидно, что практически половину всех обращений составляют жалобы на нарушения жилищных прав (отказы в улучшении жилищных условий, сделки с жильем, выселение при сносе домов, выселение без предоставления другого жилого помещения, в случаях признания сделок недействительными, нарушение порядка ордерования общежитий, защита жилищных прав лица из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей). На втором месте по распространенности обращений находятся жалобы на нарушения имущественных прав ребенка (на получение алиментов, пенсии по случаю потери кормильца, выплаты денежных средств для детей, находящихся под

опекой (попечительством); вопросы наследства). На третьем месте – жалобы на нарушения прав ребенка на проживание с родителями, их воспитание и заботу (спору об определении места жительства ребенка, нарушение права отдельно проживающего родителя на общение с ребенком; незаконное удержание детей третьими лицами).

Особое значение приобретает внедрение в образовательных учреждениях общественного уполномоченного по правам участников образовательного процесса. С начала 2007 г. приступили к работе 30 школьных инспекторов милиции. В ряде субъектов Российской Федерации институт школьных инспекторов милиции признан наиболее продуктивной формой профилактики правонарушений. Создан Республиканский центр психолого-медико-социального сопровождения для создания приемных семей, оказания им консультативной помощи. Увеличено количество штатных специалистов комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав.

Отменив с 1 января 2005 г. порядок образования комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав (далее - КДН) органами местного самоуправления, федеральный законодатель не предложил нового порядка образования комиссий. Отсутствие единых и нормативно-правовых основ организации и функционирования КДН побуждает органы государственной власти субъектов РФ искать самостоятельное решение указанных вопросов.

Законами субъекта Федерации в порядке, определенном Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», органы местного самоуправления могут наделяться отдельными государственными полномочиями субъекта РФ, в том числе по решению вопросов, связанных с созданием комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав и организации деятельности таких комиссий.

Таков Закон Республики Бурятия «О комиссиях по делам несовершеннолетних и защите их прав в Республике Бурятия и наделении органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов государственными полномочиями по образованию и организации деятельности комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав» от 19 сентября 2006 года. Настоящим Законом органам местного самоуправления передаются следующие государственные полномочия: 1) формирование и организация деятельности районных (городских), районных в городах комиссий; 2) обеспечение исполнения комиссиями их прав и обязанностей (функций); 3) осуществление финансового и материально-технического обеспечения деятельности таких комиссий; 4) осуществление координации и контроля за деятельностью органов системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних в пределах своей компетенции.

Систему комиссий составляют: 1) Комиссия по делам несовершеннолетних и защите их прав Правительства Республики Бурятии; 2) КДН городских округов и муниципальных районов в Республике Бурятия (26 комиссий).

Постановлением Правительства Республики Бурятии от 1 ноября 2007 г. создано Республиканское агентство по делам семьи и детей, которое является исполнительным органом государственной власти Республики Бурятии, осуществляющим реализацию государственной политики в области социальной защиты семьи, женщин и детей.

Основными задачами Агентства являются: 1) осуществление мер по защите и восстановлению прав и законных интересов несовершеннолетних, выявлению и устранению причин и условий, способствующих безнадзорности, беспризорности, правонарушениям несовершеннолетних; 2) организация работы по опеке и попечительству несовершеннолетних, в том числе детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, детей, нуждающихся в помощи государства, а также лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на территории Республики Бурятии; 3) развитие оптимальной системы комплексной социальной поддержки и обслуживания семьи и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации; 4) предоставление в Правительство Республики Бурятии докладов о положении дел и прогнозов на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы в установленной сфере деятельности; 5) обеспечение осуществления контроля за исполнением органами местного самоуправления переданных им государственных полномочий по организации деятельности КДН, обеспечение их финансовыми средствами и материальными ресурсами, необходимыми для осуществления переданных им государственных полномочий и др.

Также активно действуют Комиссия при Правительстве Республики Бурятии по организации отдыха, оздоровления и занятости детей и подростков, Совет по делам инвалидов при Правительстве Республики Бурятии, Комиссия при Правительстве Республики Бурятии по обеспечению жильем молодых семей и молодых специалистов.

Система социальной защиты детей устойчива, развивается, продолжается дальнейшая разработка социально-политической стратегии в отношении детства. Программно-целевой уровень политики в интересах детей позволяет решать задачи по повышению престижа материнства и отцовства, семьи, стабилизации положения детей, а также созданию реальных предпосылок положительной динамики процессов их жизнеобеспечения. В результате проводимой Правительством Республики и органами исполнительной и законодательной власти целенаправленной работы сложился механизм формирования и реализации социальной политики в области защиты и реализации прав и интересов материнства и детства, обеспечения их выживания и развития.