



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 9 2016 (сентябрь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Ю.Б. Миндлин – к.э.н., доцент, Московская гос. академия ветеринарной медицины и биотехнологии им. К.И. Скрябина
А.М. Абрамов – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
В.И. Бусов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
А.М. Воронов – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ
В.А. Горемыкин – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
В.И. Дорофеев – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
С.П. Ермаков – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
М.Н. Кобзарь–Фролова – д.ю.н., профессор Российской таможенной академии
Н.А. Лебедев – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
Б.Б. Леонтьев – д.э.н., проф., дир. Федеральн. института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
М.М. Мальшева – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Б.Л. Межиров – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
М.В. Мельничук – д.э.н. к.п.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ
В.Н. Незамайкин – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Н.С. Нижник – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
И.Н. Рыкова – д.э.н., проф., Зам. директора Научно–исследовательского финансового института
М.А. Рыльская – д.ю.н, доцент Российской таможенной акад.
А.А. Сумин – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»
 Адрес редакции и издателя:
 109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10
 Тел/ факс: 8(495) 755–1913
 E–mail: redaktor@nauteh.ru
 http://www.nauteh-journal.ru
 http://www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.
 Свидетельство о регистрации
 ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
 НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ, ФИНАНСЫ,
 ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ
 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА, ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

VIP Studio ИНФО (http://www.vipstd.ru)

Подписной индекс издания
 в каталоге агентства «Гресса России» – 10472

В течение года можно произвести
 подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей

несут полную ответственность за точность
 приведенных сведений, данных и дат.

При перепечатке ссылка на журнал
 «Современная наука: актуальные проблемы
 теории и практики» обязательна.

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»
 тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 30.09.2016 г.
 Формат 84x108 1/16
 Печать цифровая

Заказ № 0000
 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Е.О. Колобов, М.Н. Козин – Модель скоординированного взаимодействия коммерческих структур и органов военного управления в системе контрейлерных перевозок войск (сил)
E. Kolobov, M. Kozin – A model of coordinated cooperation between commercial operators and military administration within the system of military con trailer transports3

И.Н. Колобова – К вопросу об исследовании организационной культуры по "шкале организационных парадигм" Л.Константина
I. Kolobova – About research of organizational culture based on "scale of organizational paradigm" by L. Konstantin8

Н.В. Кузнецова, Н.А. Матев – Оценка миграционных взаимодействий Российской Федерации со странами мира
N. Kuznetsova, N. Matev – Assessment of migration interactions of the Russian Federation with the world countries14

И.В. Пресняков, А.И. Гусева – Развитие реакторов малой и средней мощности с учетом перспективных ядерных топливных циклов атомной энергетики
I. Presniakov, A. Guseva – The development of small and medium reactors taking into account perspective nuclear fuel cycles of the atomic energy22

М.С. Решетникова – Анализ инструментов государственного стимулирования модернизации и инноваций в высокотехнологичных отраслях экономики КНР
M. Reshetnikova – Analysis tools state stimulation of modernization and innovation in high technology industries China27

Т.Х. Савинов – Выбор метода социально-экономического исследования проблем системы управления учреждением здравоохранения
T. Savinov – The choice of method of socio-economic study of health institution management problems33

Е.А. Филатов, Ч. Юньлун – Интегральный анализ десяти факторной модели оценки эффективности инвестированного капитала
E. Filatov, Ch. Yunlong – Integrated analysis of the 10-factor model of assessment of efficiency of invested capital37

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

М.Н. Конягина, А.Н. Литвинова – Применение внутренних кредитных рейтингов для оценки кредитного риска банка
M. Koniagina, F. Litvinova – Internal Rating-Based approach application for evaluation of bank credit risk43

М.В. Коркушко – Повышение эффективности работы бюро кредитных историй
M. Korkushko – Efficiency enhancement of credit bureaus48

М.М. Младенович – Тенденции развития проектного финансирования в России и за рубежом
M. Mladenovich – Trends of project finance development in Russia and other countries52

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Хань Чао – Основные факторы, влияющие на процесс интернационализации китайского юаня
Han Chao – The main factors influencing the process of internationalization of the Chinese yuan58

ПРАВО

Л.А. Бердегулова – Политический режим в квазигосударственном образовании
L. Berdegulova – Political regime in quasi-state formations ...62

А.М. Зацепин – Значение правильной уголовно-правовой квалификации
A. Zatsepin – The value of proper criminal offence65

С.И. Нагих – О классификации теорий происхождения государства и права
S. Nagikh – On the classification of theories of the origin of the state and law68

Е.А. Пискунова – Становление и развитие законодательных (представительных) органов государственной власти субъекта Российской Федерации
E. Piskunova – The formation and development of legislative bodies of the regions of the Russian Federation73

Ю.О. Понажев – Обязанности заёмщика в кредитных правоотношениях
Y. Ponazhev – Obligations of Borrower in Credit Legal Relations77

Р.Ж. Райханов – К вопросу о социальной обусловленности норм законодательства в области противодействия торговле людьми в условиях глобализации
R. Rayhanov – On the question of social conditionality in the area of combating human trafficking in the context of globalization of the legislation82

А.В. Ракитин – История развития международного законодательства по борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем
A. Rakitin – The history of the development of international law on combating legalization of income obtained by criminal means .88

Фастова М.А. – Посредничество в международном праве: теоретико-правовой аспект
Fastova M. – Mediation in international law: teoretiko-aspect .91

А.А. Хахина – К вопросу о международно-правовом статусе лиц, перемещенных в связи с негативными последствиями изменения климата
A. Khakhina – The question of international legal status of displaced persons due to negative effects of climate change97

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors103
Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале104

МОДЕЛЬ СКООРДИНИРОВАННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СТРУКТУР И ОРГАНОВ ВОЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ КОНТРЕЙЛЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ВОЙСК (СИЛ)

A MODEL OF COORDINATED
COOPERATION BETWEEN COMMERCIAL
OPERATORS AND MILITARY
ADMINISTRATION WITHIN THE SYSTEM
OF MILITARY CONTRAILER
TRANSPORTS

*E. Kolobov
M. Kozin*

Annotation

The present paper contains a description of three possible strategies of cooperation between a commercial logistic operator and military administration within the system of contrailer transports. For each strategy detailed algorithms of implementation and recommendations are proposed. Levels of military administration authorized to select these strategies are defined.

Keywords: contrailer transports, military administration, logistic operator.

Колобов Евгений Олегович

Нач. отдела (учебного процесса учебных автомобилей и организации перевозок), Вольский военный институт материального обеспечения, г. Вольск

Козин Михаил Николаевич

Д.э.к.н., профессор, гл. научн. сотрудник, Федеральное казенное учреждение Научно-исследовательский институт Федеральной службы исполнения наказаний Российской Федерации

Аннотация

В статье раскрыта модель скоординированного взаимодействия коммерческих структур (логистического оператора) и органов военного управления в системе контрейлерных перевозок войск (сил) включающая три альтернативные стратегии. Для каждой стратегии предложены подробные алгоритмы реализации модели и рекомендации по каждому этапу.

Ключевые слова:

Контрейлерные перевозки, военное управление, логистический оператор.

Вооруженные Силы Российской Федерации (ВС РФ) – впрочем, это утверждение справедливо для вооруженных сил любого государства – в своей деятельности сталкиваются с важным противоречием:

- ◆ с одной стороны, им необходим полный контроль над всеми ресурсами (людскими, материальными, техническими, организационными и т. д.), которые будут использоваться ВС РФ в целях обеспечения военной безопасности государства. Отсутствие такого контроля чревато для военной организации риском невозможности использовать эти ресурсы в момент возникновения потребности в них (реальность такой ситуации была наглядно продемонстрирована чрезмерным применением аутсорсинга в ВС РФ);

- ◆ с другой стороны, полная автономия ВС РФ ведет к чрезмерным и зачастую неэффективным затратам ресурсов на поддержание этой автономии (что, в свою очередь, показала практика функционирования ВС СССР).

Таким образом, ВС РФ необходимо находить баланс между двумя этими крайностями. Это означает, что нужно, во-первых, выделять те виды деятельности, выполне-

ние которых гражданскими подрядчиками не создает рисков для функционирования военной организации, и, во-вторых, тщательно выстраивать механизм взаимодействия военного заказчика и гражданского исполнителя во избежание риска отсутствия доступа к привлекаемым у этого исполнителя ресурсам [1, 2, 6, 13].

Как показала мировая практика привлечения гражданских подрядчиков для обслуживания потребностей национальных ВС, наиболее часто внешним операторам передаются функции по организации материально-технического обеспечения (МТО). Однако, несмотря на накопленный богатый опыт в этой сфере, по-прежнему существуют пробелы в организации взаимодействия между гражданскими исполнителями и военными потребителями. Особенно это справедливо для инновационных логистических технологий [22] – в частности, таких, как контрейлерные перевозки [3, 4].

В предлагаемой статье нами будет предпринята попытка описать модель взаимодействия органов военного управления и гражданского оператора при организации контрейлерных перевозок в интересах ВС РФ.

Сразу же уточним, что, как было показано в работе [10], внедрение инновационных технологий может происходить по разным алгоритмам, в зависимости, во-первых, от тех целей, которые ставит перед собой организация, и, во-вторых, от конкретной ситуации, в которой эта организация находится. Применительно к сотрудничеству гражданских и военных структур в рамках организации контрейлерных перевозок справедливо, по нашему мнению, говорить о трёх возможных ситуациях.

1. Стратегическое сотрудничество.

В этом случае гражданский оператор по согласованию с военным заказчиком целенаправленно формирует транспортно-логистическую инфраструктуру и перевозочные мощности в целях осуществления перевозок по контрейлерной технологии в интересах ВС РФ. Гражданский оператор и военный заказчик выступают в качестве стратегических партнеров, и их сотрудничество предполагает существование определенного механизма защиты инвестиций оператора в создание требуемой инфраструктуры. Военный заказчик, в свою очередь, получает долгосрочные гарантии обслуживания своих потребностей. В предельном случае военный заказчик выступает единственным клиентом гражданского оператора, однако такая модель создает нежелательные риски для обоих участников партнерства. Более предпочтительной является ситуация, при которой гражданский оператор имеет возможность использовать часть сформированных транспортно-логистических мощностей для обслуживания сторонних потребителей (механизмы такого совместного – в интересах военных и гражданских коммерческих заказчиков – в настоящее время достаточно подробно изучены [14]).

Решение о стратегическом сотрудничестве принимается высшим военно-политическим руководством государства, поскольку оно связано со значительными инвестициями;

2. Оперативное сотрудничество.

В рамках данной модели военный заказчик на основе долго- и среднесрочных контрактов использует в своих интересах уже сформированные ранее гражданским оператором транспортно-логистические контрейлерные мощности. Взаимная зависимость заказчика и исполнителя в этом случае теоретически гораздо более низкая, чем при стратегическом партнерстве, однако на практике может иметь место высокая зависимость заказчика от исполнителя: в соответствии с действующим законодательством, контрагентом Министерства обороны РФ в области организации воинских перевозок железнодорожным транспортом является ОАО "РЖД" – фактически естественная монополия. Военный заказчик ограничен в поиске альтернативного провайдера услуг, тогда как у ОАО "РЖД" значительное количество заказчиков, что и

создает зависимость Министерства обороны РФ от ОАО "РЖД".

Решение об оперативном сотрудничестве может быть принято руководством военного заказчика и коммерческого оператора (в нашем случае – Министерством обороны РФ и руководством ОАО "РЖД");

3. Текущее сотрудничество.

В этом случае военный заказчик по мере возникновения потребности в организации перевозок размещает разовые заказы у уполномоченного логистического оператора. Зависимость оператора и заказчика друг от друга отсутствует, их взаимодействие носит исключительно рыночный характер. В этой ситуации также происходит использование уже ранее сформированной контрейлерной транспортно-логистической инфраструктуры. Решение о текущем сотрудничестве принимается, в зависимости от объема перевозок, руководящими лицами оперативно-стратегического командования или командирами воинских частей – со стороны военного заказчика, и региональными филиалами ОАО "РЖД" – со стороны коммерческого оператора.

Легко убедиться в том, что эти модели сотрудничества военного заказчика и гражданского потребителя соответствуют разным уровням специфичности активов, формируемым оператором для нужд заказчика, или разной степени адаптации сервисного продукта оператора под нужды заказчика [8, 11, 17, 20].

Модель взаимодействия военного заказчика и гражданского оператора в случае стратегического партнерства представлена в табл. 1. Основой для табл. 1 послужили модели внедрения инновационных организационно-экономических механизмов, описанные в работах [9, 10, 11, 16, 18, 19], а также методика сотрудничества частного военного заказчика с коммерческим оператором, представленная в монографии [5].

Табл. 1 нуждается в определенных комментариях:

◆ предполагается, что инициатором стратегического сотрудничества с коммерческим оператором выступают ВС РФ. Именно этим обуславливается тот факт, что на первом этапе все действия выполняет военный заказчик: первый этап представляет собой предварительную стадию, в ходе которой ВС РФ должны определить для себя военно-экономическую целесообразность стратегического сотрудничества с коммерческим логистическим оператором;

◆ **на втором этапе** значительная часть действий выполняется коммерческим оператором и военным заказчиком не по отдельности, а совместно. Это связано с тем, что на этом этапе происходит согласование их взаимных интересов и запросов. Вероятно, оптимальным механизмом, который позволяет адекватно защитить ин-

Таблица 1.

Модель взаимодействия военного заказчика и коммерческого логистического оператора в рамках стратегического сотрудничества в сфере контрейлерных перевозок.

Этап	Содержание этапа	Действия военного заказчика	Действия гражданского оператора
1	Предварительная оценка потребностей военного заказчика	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Оценка потребностей военного заказчика в контрейлерных перевозках; ◆ Оценка существующего рынка контрейлерных перевозок на требуемых направлениях; ◆ Выявление нехватки контрейлерной инфраструктуры и/или подвижного состава; ◆ Обоснование целесообразности формирования контрейлерных логистических мощностей 	
2	Подготовка к сотрудничеству	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Формирование требований к техническим характеристикам логистических мощностей; ◆ Обоснование количественных характеристик логистических мощностей 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Формирование совместной инвестиционной программы по созданию логистических мощностей; ◆ Согласование механизмов взаимных гарантий; ◆ Согласование механизмов финансирования; ◆ Согласование способов использования транспортно-логистических мощностей (возможность привлечения сторонних потребителей)
3	Инвестиционная стадия	Военная приемка объектов транспортно-логистической инфраструктуры и транспортных средств	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Строительство транспортной инфраструктуры; ◆ Заказ транспортных средств
4	Стадия текущего сотрудничества	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Совместное согласование предполагаемой величины заказа ВС РФ на транспортно-логистические мощности на текущий период; ◆ Совместное согласование предварительного графика использования транспортно-логистических мощностей на текущий период 	
		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Корректировка планов по объему и графику потребления логистических мощностей, обусловленная изменением потребностей военного заказчика; ◆ В случае необходимости - выплата неустойки за недостаточный объем потребления услуг логистического оператора; ◆ Размещение заявок на использование транспортно-логистических мощностей 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Подтверждение изменений по объему и графику использования транспортно-логистических мощностей; ◆ Выполнение размещенных заявок; ◆ В случае необходимости - выплата штрафных санкций за несвоевременное или недостаточно качественное выполнение заявок военного заказчика
5	Этап оценки эффективности сотрудничества	Оценка полученного военно-экономического эффекта	Оценка полученного социально-экономического эффекта
		Совместное принятие решения о продолжении сотрудничества. Возможные альтернативы: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Продолжение сотрудничества в соответствии с существующей моделью; ◆ Продолжение сотрудничества с изменением модели взаимодействия участников; ◆ Отказ от сотрудничества 	

Источник: разработано Колобовым Е.О.

тересы заказчика и исполнителя в случае стратегического сотрудничества выступает государственно-частное партнерство (которое, как показала мировая и отечественная практика, служит наиболее удобным инструментом взаимодействия государства и коммерческих структур в ситуации необходимости строительства инфраструктурных объектов [15, 21];

◆ **напротив, на третьем этапе** основная деятельность выполняется коммерческим оператором, который самостоятельно (или, что более вероятно, силами специализированного внешнего субподрядчика) осуществляет формирование необходимых для государственного заказчика транспортно-логистических мощностей;

◆ **четвертый этап**, хотя и обозначен нами как теку-

щее сотрудничество, однако включает в себя два подэлемента. Первый из этих подэлементов выполняется совместно военным заказчиком и коммерческим и представляет собой согласование предполагаемых объемов и графика потребления логистических мощностей военным заказчиком на ближайший плановый период. Этот подэлемент по своей сути относится к краткосрочному планированию и нужен для того, чтобы коммерческий оператор мог зарезервировать необходимые военному заказчику транспортно-логистические мощности и своевременно предоставить их ему. В дальнейшем этот план может быть скорректирован с учетом изменения потребностей военного заказчика, однако его наличие необходимо. Второй подэлемент представляет собой собствен-

но текущее сотрудничество и состоит в удовлетворении конкретных заявок военного заказчика на транспортно-логистические мощности, поступающих коммерческому оператору.

Как показано в табл. 1, в ходе реализации четвертого этапа штрафные санкции может выплачивать не только коммерческий оператор (в случае недостаточно качественного выполнения заявок), но и военный заказчик – в ситуации, если объем потребления транспортно-логистических мощностей меньше некоторой минимальной величины. Это связано с необходимостью защитить инвестиции коммерческого оператора в специфические активы, созданные в интересах военного заказчика [12, 20];

пятый этап, хотя и представлен в табл. 1 в качестве завершающего, на самом деле должен осуществляться после каждого отчетного периода сотрудничества. Как показывает мировая практика, взаимное согласование совместной деятельности двух независимых структур представляет собой достаточно длительный процесс, в ходе которого происходит непрерывная корректировка изначально сформулированной модели сотрудничества [7].

В табл. 1 показано, что в ходе реализации пятого этапа коммерческий оператор оценивает социально-экономический эффект от сотрудничества. На практике ситуация носит несколько более сложный характер: сам коммерческий оператор будет оценивать преимущественно чистый экономический эффект. Однако, поскольку решение об использовании стратегического сотрудничест-

ва принимается высшим военно-политическим руководством страны, это руководство оценивает также и социально-экономическую эффективность такого сотрудничества (его вклад в совершенствование национальной транспортно-логистической системы, региональное развитие и т. д.) [4]. Как следствие, решение о целесообразности продолжения стратегического сотрудничества также принимается не представителями руководства военного заказчика и коммерческого оператора (или, по крайней мере, не только ими), а высшим военно-политическим руководством государства.

Легко убедиться в том, что для двух других возможных схем взаимодействия военного заказчика и коммерческого оператора, описанных нами выше (оперативное сотрудничество и текущее сотрудничество), может быть использована модель, представленная в табл. 1, точнее, два из ее этапов – четвертый и пятый.

В случае оперативного сотрудничества четвертый и пятый этапы реализуются в полном объеме. Это связано с тем, что такое сотрудничество носит как минимум среднесрочный характер и предполагает предварительное согласование объемов заказов на текущий период и оценку эффективности сотрудничества (см. табл. 2).

Единственным отличием табл. 2 от этапов 4 и 5 табл. 1 является то, что выплата военным заказчиком неустойки коммерческому оператору обуславливается не необходимостью защиты специфических инвестиций ком-

Таблица 2.

Модель взаимодействия военного заказчика и коммерческого логистического оператора в рамках стратегического сотрудничества в сфере контейнерных перевозок.

Этап	Содержание этапа	Действия военного заказчика	Действия гражданского оператора
1	Стадия текущего сотрудничества	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Совместное согласование предполагаемой величины заказа ВС РФ на транспортно-логистические мощности на текущий период; ◆ Совместное согласование предварительного графика использования транспортно-логистических мощностей на текущий период 	
		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Корректировка планов по объему и графику потребления логистических мощностей, обусловленная изменением потребностей военного заказчика; ◆ В случае необходимости - выплата неустойки за отмену заказов; ◆ Размещение заявок на использование транспортно-логистических мощностей 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Подтверждение изменений по объему и графику использования транспортно-логистических мощностей; ◆ Выполнение размещенных заявок; ◆ В случае необходимости - выплата штрафных санкций за несвоевременное или недостаточно качественное выполнение заявок военного заказчика
2	Этап оценки эффективности сотрудничества	Оценка полученного военно-экономического эффекта	Оценка полученного социально-экономического эффекта
		Совместное принятие решения о продолжении сотрудничества. Возможные альтернативы: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Продолжение сотрудничества в соответствии с существующей моделью; ◆ Продолжение сотрудничества с изменением модели взаимодействия участников; ◆ Отказ от сотрудничества 	

Источник: разработано Колобовым Е.О.

мерческого оператора, а компенсацией упущенной прибыли оператора, который зарезервировал мощности под потребности военного заказчика, а после отмены им заказа не смог найти на них другого клиента.

Наконец, в случае текущего сотрудничества речь идет только о размещении заявок военным заказчиком и выполнении их коммерческим оператором, т. е. все их взаимодействие сводится ко второму подэлементу четвертого этапа табл. 1.

Проделанные выше рассуждения позволяют нам сформулировать следующие выводы:

- ◆ привлечение коммерческих логистических опе-

раторов в интересах ВС РФ в ряде случаев целесообразно с военно-экономической точки зрения, однако требует тщательного выстраивания регламентов взаимодействия военного заказчика и коммерческого оператора;

- ◆ привлечение коммерческих логистических операторов может осуществляться для решения разных задач и в соответствии с разными моделями сотрудничества, что предполагает выстраивание регламентов взаимодействия для каждой из этих конкретных моделей;

- ◆ решения о целесообразности использования разных моделей сотрудничества военного заказчика и коммерческого логистического оператора принимается на разных уровнях военного командования и на разных уровнях иерархии коммерческого оператора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрушев Ю. М., Руденко А. Е., Курбанов А. Х. Методические основы выбора исполнителей заказов на поставку продукции, выполнение работ, оказание услуг в интересах военной организации страны // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 7. – С. 342–345.
2. Горбунов М.М., Козин М.Н. Интегральная финансово-экономическая оценка полезности поставщика товаров и услуг военного назначения // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 164–169.
3. Кизимиров М. В. Дополнительный общеотраслевой эффект внедрения контейнерных перевозок // Вестник транспорта. – 2012. – № 1. – С. 36–38.
4. Кириллова А. Г. Методология организации контейнерных и контейнерных перевозок в мультимодальных автомобильно-железнодорожных сообщениях. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д-ра техн. наук. М.: МАДИ, 2010.
5. Козин М. Н., Курбанов А. Х., Калинин А. Н. Участие частных военных компаний в ведении вооруженной борьбы. СПб.: ООО "Р-КОПИ", 2015. – 148 с.
6. Козин М.Н., Мартышов Е.П. Диалектика развития государственного и частного секторов экономики в России // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 4. – С. 432–441.
7. Колтман Т., Брю К., Перм-Айшариявонг Н., Дзвиней Т., Бенито Г. Эволюция контракта в цепи поставок // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 93–116.
8. Котляров И. Д. Сущность аутсорсинга как организационно-экономического явления // Компетентность. – 2012. – № 5. – С. 28–35.
9. Котляров И. Д. Аутсорсинг: уточненная классификация и описание этапов внедрения // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 1. – С. 347–351.
10. Котляров И. Д. Анализ возможных стратегий выхода фирмы на рынок аутсорсинга в качестве аутсорсера // Вестник Московского государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. – 2013. – № 2. – С. 142–151.
11. Котляров И. Д. Аутсорсинг как форма межфирменной кооперации: теоретический анализ // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – № 5. – С. 19–31.
12. Котляров И. Д. О методике идентификации гибридных структур // Вестник НГУЭУ. – 2015. – № 4. – С. 347–356.
13. Курбанов А. Х. Алгоритм управления отношениями с аутсорсером // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 1. – С. 25–36.
14. Курбанов А. Х., Зыков Д. Н. Алгоритм распределения логистических мощностей производственно-логистических комплексов между государственными и частными потребителями // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2015. – № 3. – С. 295–302.
15. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. – 2013. – № 4. – С. 33–47.
16. Курбанов А. Х., Шолохов А. В. Алгоритм формирования аграрного фильера в интересах продовольственного обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации // Экономика и менеджмент систем управления. – 2016. – Т. 19. – № 1. – С. 42–49.
17. Луцкая Н. В. Аутсорсинг: уровни предоставляемых услуг и модели взаимодействия сторон // Компетентность. – 2016. – № 2. – С. 28–34.
18. Луцкая Н. В., Лонщик П. А. Модель и методика управления жизненным циклом аутсорсинга для предприятий среднего и малого бизнеса // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 8. – С. 784–790.
19. Наркевич Е. Г. Алгоритм внедрения франчайзинга франчайзером // Экономика и экологический менеджмент (электронный научный журнал). – 2013. – № 2.
20. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
21. Эмиров Н. Д., Степочкина М. Д. Государственно-частное партнерство – эффективный инструмент развития регионов России // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. – № 1. – С. 228–232.
22. Эмирова А. Е. Инновационные технологии в организационно-экономических механизмах развития транспорта // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2016. – № 1. – С. 137–143.

К ВОПРОСУ ОБ ИССЛЕДОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПО "ШКАЛЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПАРАДИГМ" Л. КОНСТАНТИНА

ABOUT RESEARCH OF ORGANIZATIONAL CULTURE BASED ON "SCALE OF ORGANIZATIONAL PARADIGM" BY L. KONSTANTIN

I. Kolobova

Annotation

In this article were described results of organizational culture research of the Russian Customs Academy through analysis of student's perception. For diagnostic of organizational culture was used questionnaire "Paradigm's organizational scales" by L. Konstantin. Quantitative and graphical data from the research characterizes existing profile of the organizational culture of Academy in the students's mind. Real and desirable models of the organizational culture were constructed. Achieved results extend vision about researched organization and allow to form future image in a target way.

Keywords: Organization, management, organizational culture, values, perception, diagnostics, paradigm, models.

Колобова Ирина Николаевна

*К.пед.н., доцент, Российская
таможенная академия, г. Люберцы*

Аннотация

Излагаются результаты исследования организационной культуры Российской таможенной академии через анализ ее восприятия студентами. Для диагностики организационной культуры использовался опросник "Шкалы организационных парадигм" Л. Константина. Полученные в исследовании количественные и графические данные характеризуют профиль организационной культуры академии, сложившийся в сознании ее студентов. Построены реальная и желательная модели организационной культуры. Полученные результаты расширяют представление об исследуемой организации и позволяют направленно формировать ее будущий образ.

Ключевые слова:

Организация, управление, организационная культура, ценности, восприятие, диагностика, парадигмы, модели

Понятие "организационная культура" является одним из самых актуальных в менеджменте и организационной психологии. Это обусловлено следующими причинами. В управлении организацией национальная культура и культура организации стали считаться такими же важными факторами для организационной эффективности, как стратегия. В теории организации и теории коммуникации преобладающим стал взгляд на организацию как социально сконструированную и приоритет получило изучение символической природы управления и специфического использования языка в организации. В свою очередь, в организационной психологии акцент переместился с изучения организационного поведения на субъективный мир работников.

Современные исследования в области организационной культуры можно условно разделить на четыре направления. Исследователи, принадлежащие к первому направлению ищут ответ на вопрос: является ли культура поведением, прямо поддающимся внешнему наблюдению, или это, по своей сути, разделяемые большинством членов организации базовые предположения. Исследователей второго направления интересуют отношения организации как социального института и ее культуры. В третьем, наиболее распространенном направлении, из-

учается влияние культуры на организационную эффективность. И, наконец, в четвертом направлении рассматривается проблема формирования и развития организационной культуры.

Следует отметить, что несмотря на многочисленные отечественные и зарубежные исследования организационной культуры, на сегодняшний день среди исследователей нет единства не только в определении самого феномена организационной культуры, но и в подходе к изучению культуры конкретных организаций.

Между тем, организационная культура выполняет важнейшие функции: интеграцию внутренней среды организации и ее адаптацию к внешнему окружению. Корпоративная культура тесно связана с миссией и основными целями развития организации, определяет ее ценности и образ жизни, влияет на систему управления. Ценностные ориентации и социальные ожидания, а также профессиональные компетенции персонала организации формируются в зависимости от природы выполняемой профессиональной деятельности, личностных качеств и особенностей организационной культуры.

Таким образом, корпоративная культура является са-

мостоятельным объектом управления, который можно формировать, поддерживать и развивать.

Управление организационной культурой предполагает знание сильных и слабых сторон организации, поэтому критически важным в этом процессе является определение существующего уровня развития организационной культуры. По образному выражению Э. Шейна: "Если руководитель не будет знать культуру, в которой он укоренен, то не он будет управлять культурой, а она будет управлять им" [5, с. 34].

Организационная культура – это набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий [1, с. 421].

Организационная культура представляет собой иерархическую структуру, включающую поверхностный или "символический" уровень, подповерхностный уровень ценностно – нормативной структуры и уровень базовых категорий или специфических познавательных конструкций. Один из путей исследования организационной культуры – анализ восприятия ее членами организации. Такой анализ позволяет производить опросник "Шкалы организационных парадигм" Л. Константина.

Согласно концепции Л. Константина, характер корпоративной культуры определяется тем, что он назвал организационными парадигмами. Организационная парадигма – это образ (модель), включающий совокупность основополагающих и часто неявных представлений сотрудников о том, что такое организация, какой она может и должна быть, а также способ восприятия и осмысления организационной жизнедеятельности.

Типы организаций и соответствующие им типы организационной культуры, описанные Л. Константином, различаются ценностными приоритетами и способами решения корневых проблем. Им были выделены четыре парадигмы: закрытая, случайная, открытая и синхронная. Каждая парадигма обладает специфическим набором характеристик и отражает определенную организационную культуру.

"Закрытая система" функционирует на основе жестких законов, она основана на стабильности и постоянстве. Власть организована иерархически. Имеет место дефицит обратной связи. Все роли и функции организации строго определены. Имеет место дефицит обратной связи. Для поддержания стабильности системы ценятся лояльность и послушание сотрудников.

"Случайная система" ориентирована не на традиции, а на постоянные нововведения и индивидуальное творчес-

тво. Нет четкой фиксации ролей. Ценится инициатива, а не следование правилам. Интересы индивида преобладают над интересами группы.

"Открытая система" стремится к согласованию индивидуальных и групповых интересов. Совместная деятельность регулируется через сотрудничество. Роли определены, но их разделение основано на взаимном согласии. Предусмотрены ротации. Ценится командный дух и готовность к диалогу.

"Синхронная система" основана на гармонии и согласии, которые устанавливаются на базе негласной договоренности пребывать в гармонии. Такое согласие возможно только на базе единства ценностей. Роли распределяются на основе имплицитных ожиданий.

Все разнообразие организаций держится, согласно теории Л. Константина, на четырех "опорах": иерархии, разнообразии, консенсусе и единении. Типы организационных культур размещаются в двумерном пространстве с осями координат: организационная гибкость – организационная сплоченность.

Организационная сплоченность – это континуум "силы связей", интенсивность коммуникаций; организационная гибкость – это континуум стабильности ценностно-нормативной системы организации.

"Шкала организационных парадигм" позволяет выявлять индивидуальные и коллективные образы организации, причем не только реальные, но и идеальные (за счет психодиагностического приема, когда человека просят сравнить реальное положение дел с желательным). Это расширяет представление об исследуемой организации и позволяет проектировать ее будущий образ.

Методика построена по принципу вынужденного выбора. Опросник включает 25 блоков, каждый из которых представляет собой утверждение, за которым следуют четыре варианта продолжения. (конкретизированные описания одной из четырех организационных парадигм). На основе сравнения четырех вариантов высказывания выбирается тот, который лучше, по мнению отвечающего, характеризует организацию.

Выраженность каждой парадигмы в образе организации представлена взаимосвязанными индексами в баллах, где увеличение одних показателей происходит за счет уменьшения других. Они создают индивидуальный профиль организации. Графически его можно изобразить в двумерном пространстве с осями координат: организационная гибкость – организационная связность.

Кроме того, пункты опросника сгруппированы в семь субшкал: стиль руководства и управления; стиль комму-

никаций; ориентация на изменения; индивидуальные – групповые ориентации; стиль координации системы; характеристики рабочей среды; стиль решения проблем и принятия решений.

Полученные количественные и графические данные характеризуют профиль индивидуальной организации, сложившийся в сознании ее членов [2].

С целью выяснения того, как представляют студенты культуру Российской таможенной академии (РТА), нами были опрошены с помощью "Шкалы организационных парадигм" 122 студента, из них – 42 студента 2 курса экономического факультета, 55 студентов 2 курса и 25 студентов 5 курса факультета таможенного дела. На основании полученных данных была построена модель организационной культуры РТА.

На рис.1. совмещены модели реально существующей организационной культуры и желательной в восприятии студентов. Из рисунка очевидно, что опрошенные не смогли отнести существующую организационную культуру РТА ни к одной из парадигм. Полученная модель носит смешанный характер: в ней доминирует закрытая парадигма (традиция, иерархия, коллективизм), но много черт случайной и синхронной парадигмы (разнообразие, неформальность, общность, неконтролируемые коммуникации). Менее всего в модели представлены черты открытой парадигмы (гибкость, сотрудничество, коллективизм, результативность).

Коэффициент сплоченности ("сила связей") имеет в данной модели отрицательную величину (-7,11), что говорит о низкой интенсивности коммуникаций. Коэффициент гибкости также невелик (3,97).

Более определенно опрошенные студенты представляют желательную модель организационной культуры. В модели явно доминирует открытая парадигма, но присутствуют и черты других парадигм.

Коэффициент сплоченности значительно возрастает и становится положительным (4,58). Увеличивается и коэффициент гибкости (5,24).

Общая модель организационной культуры существенно дополняется результатами анализа моделей субшкал. Рассмотрим некоторые из них. Анализ данных, полученных по субшкале "Стиль лидерства и управления" представлен в модели на рис. 2.

Из рисунка очевидно, что реальный стиль воспринимается студентами как жесткий, основанный на иерархии власти, предполагающий лояльность сотрудников. Это фактически авторитарный стиль. Желательный стиль может быть охарактеризован как открытый и демократический, основанный на взаимном согласии, сотрудничестве, готовности к диалогу. По сути, идеальная модель противоположна реальной, т.е. имеющееся противоположно желательному.

Результаты, полученные по субшкале "Стиль коммуникации". представлены на рис. 3.

Рисунок обнаруживает, что реальная модель носит смешанный характер: закрытый тип коммуникаций (коммуникации контролируются по каналам) комбинируется со случайными и синхронными (неявные и ограниченные коммуникации) типами. Желательная модель для всех опрошенных, несомненно, относится к открытому типу. Полученные данные свидетельствуют о том, что у студен-

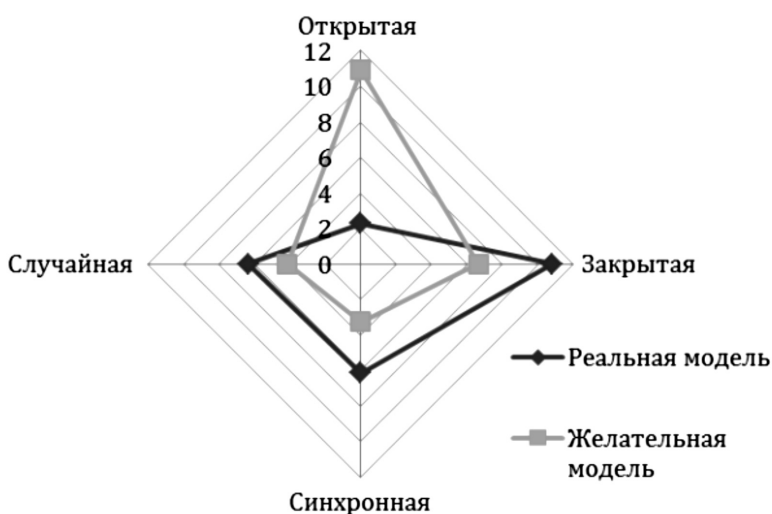


Рисунок 1. Модель организационной культуры студентов РТА.

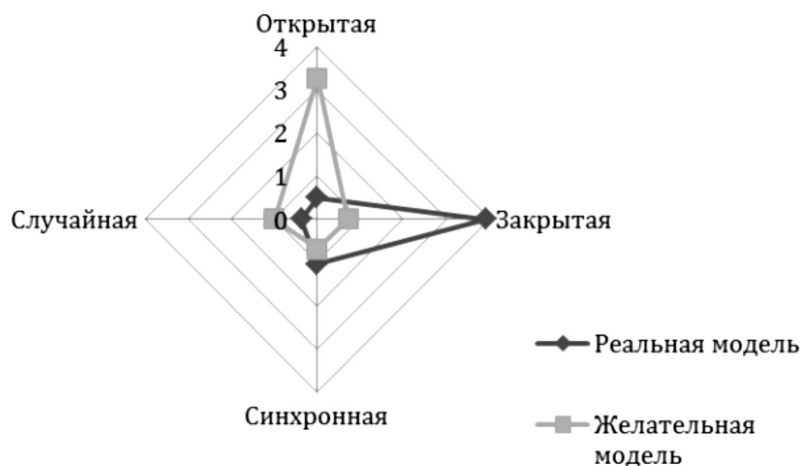


Рисунок 2. Модель организационной культуры по субшкале "Стиль лидерства и управления" студентов РТА.

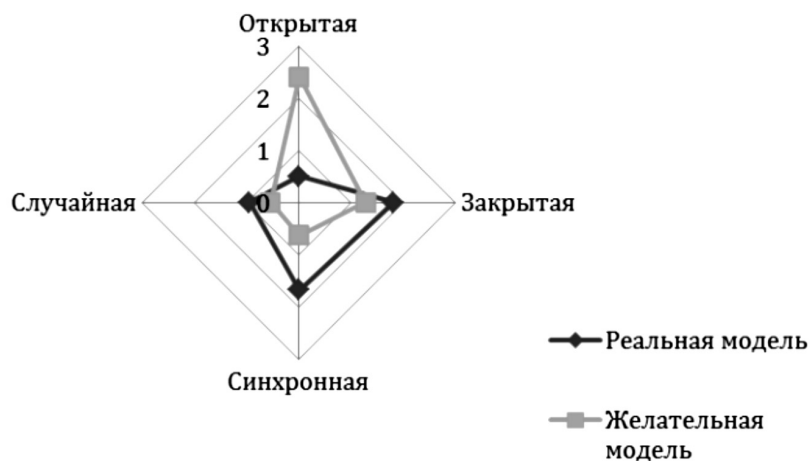


Рисунок 3. Модель организационной культуры по субшкале "Стиль коммуникации" студентов РТА.

тов нет полного понимания реального стиля коммуникаций в академии.

Восприятие организационной культуры по субшкале "Индивидуальные – групповые ориентации", представлено на рис. 4.

На основании анализа рисунка можно констатировать, что по своему характеру реальная и желательная модели опрошенных почти зеркально отражают друг друга. Реальная модель – закрытого типа: предпочтение отдается групповым ориентациям, основанным на традициях.

Желательную модель можно отнести к открытому типу, опирающемуся на сочетание коллективных и индиви-

дуальных интересов, на сотрудничество. Для понимания характера организационной культуры большое значение имеют результаты субшкалы "Стиль принятия решений" (рис. 5).

Реальная модель по субшкале "Стиль принятия решений" является комбинацией закрытой и случайной парадигм. Принятие решений носит формальный характер, основано на власти и осуществляется сверху вниз. В то же время в синхронной парадигме решения характеризуются как автоматические и независимые. Иными словами, у студентов нет связанного представления о стиле принятия решений в РТА.

Однако следует отметить, что у пятикурсников картина более определенная, чем в обобщенной модели: стиль

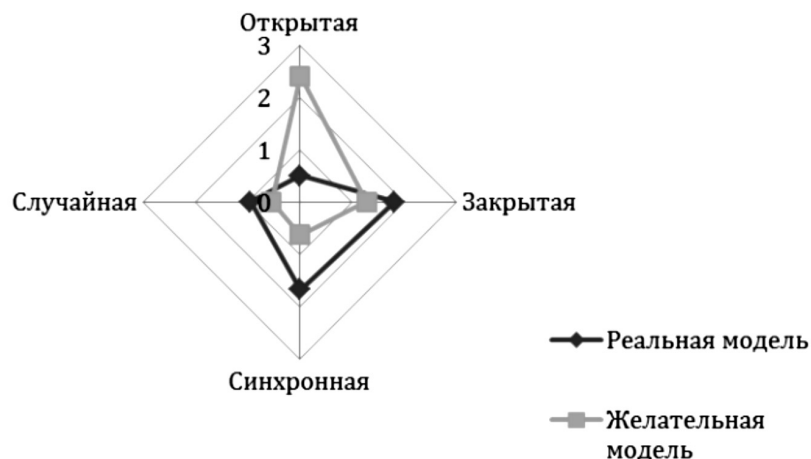


Рисунок 4. Модель организационной культуры по субшкале "Индивидуальные - групповые ориентации" студентов РТА.

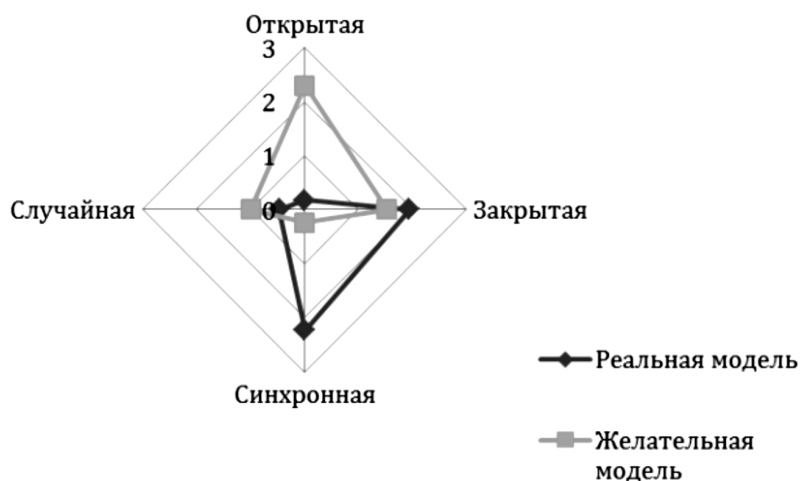


Рисунок 5. Модель организационной культуры по субшкале "Стиль принятия решений" студентов РТА.

принятия решений представляется им определенно закрытого типа.

Желательная модель стиля принятия решений является комбинированной: доминирует открытая, ее дополняют закрытая и случайная парадигмы.

Таким образом, у опрошенных нами студентов не сложились целостные представления о стиле принятия решений в РТА ни в плане реальном, ни в плане желательном.

Следует отметить, что модели организационной культуры у студентов экономического факультета и факультета таможенного дела не имеют принципиальных отличий. Модели студентов 2 и 5 курсов факультета таможенного дела также отражают общие тенденции, но у пятикурсников они выражены более определенно.

Подводя итоги диагностического исследования организационной культуры РТА через анализ ее восприятия студентами, можно констатировать следующее.

В целом, студенты видят организационную культуру Российской таможенной академии как функционирующую на основе жестких правил и основанную на стабильности и постоянстве. Власть организована иерархически. Все функции организации четко заданы. Для сохранения стабильности используется лояльность и дисциплинированность сотрудников.

Студенты хотели бы видеть организационную культуру РТА более гибкой и адаптивной, в которой фундамент совместной деятельности строится на консенсусе и диалоге. Функции и роли определены, но их разделение осуществляется на основе взаимного согласия, ценится командный дух и взаимовыручка.

Полученные в исследовании результаты представляются закономерными. Российская таможенная академия готовит кадры для Федеральной таможенной службы Российской Федерации, которая призвана обеспечивать экономическую безопасность государства. Это предполагает необходимость высокой управляемости системы таможенных органов, определяет особенности ее организационной структуры и организационной культуры. Тем не менее, реально существующие структуры являются

достаточно гибкими, постоянно изменяющимися в ответ на требования внешней среды.

Стратегическая линия развития системы таможенных органов лежит в постепенном переходе от "рациональной бюрократии" и иерархии к гибким и адаптивным структурам и системам управления. По своей сути, она отражает тенденции развития менеджмента государственной службы на современном этапе – переход от традиционной, к новой, инновационной модели управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский О. С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник, М. Экономистъ, 2003. – 520 с.
2. Иванова Н.Л., Михайлова Е.В., Штроо В.А. Введение в психологию бизнеса. Учебное пособие. Изд. до ГУ ВШЭ. – М., 2007. – 471с.
3. Камерон К., Куинн Р.. Диагностика и изменение организационной культуры/Пер. с англ. под ред. И.В.Андреевой. – СПб: Питер, 2001 – 320 с.
4. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2008. – 154 с.
5. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство: построение, эволюция, совершенствование. Пер. С англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002.– 336 с.

© И.Н. Колобова, (irinakolobova@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

7-9

декабря

КАЗАНЬ-2016

ОАО «Казанская ярмарка»
Тел/факс: (843) 570-51-26,
570-51-11-круглосуточно
Россия, 420059, г. Казань,
Оренбургский тракт, 8
E-mail: d9@expokazan.ru
www.expomach.ru,
www.svarkaexpo.ru,
www.expokazan.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ

Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан,
Ассоциация предприятий и предпринимателей Республики Татарстан,
Мэрия города Казани,
ОАО «Казанская ярмарка»

При поддержке Президента и Правительства Республики Татарстан






16-я международная специализированная выставка

Машиностроение. Металлообработка. Казань

11-я специализированная выставка

ТехноСварка Казань

Реклама

ОЦЕНКА МИГРАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СО СТРАНАМИ МИРА

ASSESSMENT OF MIGRATION INTERACTIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH THE WORLD COUNTRIES

*N. Kuznetsova
N. Matev*

Annotation

In the context of globalization the migration has a completely new type of character. The impact of migration on the dynamics of economic growth is a controversial issue. In this regard, the assessment of migration is especially important, taking into account not only social and economic, but also the spatial factors. The well-known method for estimating migration is to create a gravity model, and on its basis in this research the authors analyzed the factors of migration. It was proved the impact of five major factors on the strength and intensity of the migration interactions between Russia and the other countries of the world. It was identified the specificity of this kind of interaction based on differentiation and clustering of the countries by these factors.

Keywords: migration flows, gravity models, factors, differentiation of countries, clusters, the Russian Federation.

*Кузнецова Наталия Викторовна
Д.э.н., профессор,
Дальневосточный федеральный
университет, г. Владивосток
Матев Николай Анатольевич
К.э.н., ст. преподаватель,
Дальневосточный федеральный
университет, г. Владивосток*

Аннотация

В условиях глобализации миграция приобретает принципиально новый характер. Воздействие миграции на динамику экономического роста страны, обычно оценивается неоднозначно. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос об оценке миграционных процессов с учетом не только социально-экономических, но и пространственных факторов. Наиболее известным методом оценки миграционных процессов является построение гравитационных моделей с помощью, которых авторы провели анализ миграционных факторов. Доказано влияние пяти основных факторов на силу и интенсивность миграционных взаимодействий России со странами мира. Выявлена специфика такого рода взаимодействий с учетом дифференциации и кластеризации стран по данным факторам.

Ключевые слова:

Миграционные потоки, гравитационные модели, факторы, дифференциация стран, кластеры, Российская Федерация.

В XX в. миграция носила локальный характер и не затрагивала широкие слои населения различных стран, то в начале нового тысячелетия она с каждым годом охватывает все большее число людей трудоспособного возраста. В конце XX – начале XXI вв. мировое сообщество вступило в новый период миграционного развития, когда влияние миграции и качества мигрантов на экономические процессы, на эффективность и конкурентоспособность экономики становятся не только неоспоримыми, но и для ряда стран, отраслей экономики, предприятий или регионов приоритетными. В конце 90-х годов начался новый этап миграционной политики западноевропейских стран – отход от этнической модели государственного устройства к эмигрантской модели. В начале XXI столетия в мире значительно увеличился объем международных миграций, охвативший все географические регионы.

Е. Равенстайн формулируя "законы миграции", обозначил в качестве основного фактора миграции – экономический. Миграционные потоки устремлялись в более развитые экономические районы и усиливались по мере

развития технического прогресса, средств транспорта и коммуникаций, принимая в расчет прежде всего разрыв в уровнях доходов в странах исхода и приема мигрантов [1, 167–235; 2, 241–305].

Однако, как показывает практика, их роль в современных условиях неоднозначна, интенсивность людских потоков в современных условиях не зависит от диапазона указанных разрывов. Согласно исследованиям, большинство международных мигрантов относятся скорее к средним социальным слоям, а категории населения, живущие в крайней бедности, напротив, отличаются низкой территориальной мобильностью [3].

В соответствии с теорией новой экономики миграции (О. Штарк, Д. Мэсси, К. Эспиноза, Дж. Тэйлор и др.) последняя трактуется как семейная стратегия, нацеленная на минимизацию рисков домохозяйств и расширения доступа к финансовым ресурсам [4]. По неоклассической макротехории миграции (Дж. Харрис, М. Тодаро и др.), у истоков которой стоял А. Смит, перемещения населения происходят под воздействием географических различий

в предложении труда и спросе на него [5].

Можно выделить "отталкивающие" в месте происхождения и "притягивающие" факторы в месте назначения [6; 7]. Во многих случаях "отталкивающие" факторы формируются в экономике, хотя они также могут быть экологическими, социально-культурными, политическими или просто демографическими. Они зачастую сложны и взаимосвязаны.

Пока "отталкивающие" факторы служат стимулом для людей, для того чтобы покинуть родные места, "притягивающие" факторы определяют, куда мигранты направляются, стремясь удовлетворить свои потребности: возможности занятости; доступ к рынкам; доступ к объектам и удобствам, таким как социальные услуги и транспорт; охрана и безопасность; воссоединение семей и связей и др.

Согласно теории мировых систем (С. Сассен, А. Портес и др.), вовлечение развивающихся стран в мировую рыночную экономику и проникновение в них рыночных отношений ведут к разрушению традиционных систем социальных связей [8]. Сегодня мы наблюдаем вовлеченность в миграционный оборот выходцев из стран не только с развивающейся и переходной, но и с развитой экономикой. Это свидетельствует о том, что на географию перемещений населения большое влияние оказывают другие факторы.

Весьма значимую и все возрастающую роль в усилении миграционных потоков приобретают сети социальных отношений. Роль данного фактора подчеркивается в теории сетей, или социального капитала (Д. МакКензи, Х. Рапопорт, Д. Мэсси) [9]. Важнейший фактор социального ряда, особенно для молодежи и высококвалифицированных мигрантов является потребности самореализации, мотивация достижений, профессионального роста, социально-статусного продвижения и т.п.

На миграционные потоки, в том числе интеллектуальную миграцию, информатизация может оказывать сдерживающее влияние. В частности, расширение компьютерных технологий в сфере НИОКР (развитие так называемой e-science) создает виртуальные сети научных коммуникаций и возможности совместной работы географически отдаленных ученых.

Привлечение из-за рубежа больших контингентов ученых и инженеров, а также студентов стимулирует изобретательскую активность и распространение инноваций в экономике, ускоряя темпы ее роста (согласно макромоделям, на 0,5% в год) [10]. На глобальном рынке труда между развитыми, а в последнее десятилетие и развивающимися странами усиливается борьба за специалистов высшей категории, которые не только усиливают человеческий капитал национальной экономики, но и помогают

увеличить ее конкурентоспособность на мировых рынках и тем самым занять более высокое место в глобальной экономике.

В связи с вышеизложенным актуальность приобретает вопрос об оценке миграционных процессов с учетом не только социально-экономических, но и пространственных факторов. Наиболее известным методом оценки миграционных процессов является построение гравитационных моделей.

В экономической литературе существует достаточно много модификаций гравитационных моделей, в которые вводятся различные факторы притяжения. Например, модель У. Рейли, в которой объем перемещений между странами прямо пропорционален произведению численности населения и обратно пропорционален квадрату расстояния между ними [11], похожая модель была предложена Дж. Стюартом [12], модель столкновения возможностей, предложенная С. Стоуффером [13]. У. Изард сформулировал теорию вероятностной гравитационной модели для учета социального и экономического поведения населения [14].

Как показал опыт гравитационные модели различных модификаций получили широкое распространение среди ученых в зависимости от конкретных целей и задач исследования. В тоже время при анализе миграционных процессов существует проблема наличия информации по странам: в настоящее время нет единой информационной базы показателей для оценки параметров вышеизложенных моделей. В данном исследовании мы придерживаемся, в частности, критерия доступности информации, выраженном в численном измерении конкретных показателей. Поэтому нами предложена следующая спецификация пространственной гравитационной модели [1]:

$$M_{ij} = \frac{GDP_i^\alpha \cdot P_i^\beta \cdot U_i^\gamma \cdot IN_i^\delta}{D_{ij}^\mu} \quad (1)$$

где M_{ij} – накопленная численность мигрантов из страны i , проживающих в стране j ; GDP_i – валовой внутренний продукт страны i на душу населения в постоянных ценах; P_i – численность населения страны i ; U_i – уровень безработицы в стране i ; IN_i – количество выданных патентов резидентами и нерезидентами страны i ; D_{ij} – расстояние между странами i и j ; $\alpha, \beta, \gamma, \delta, \mu$ – коэффициенты эластичности (параметры гравитационной модели); ξ – случайная ошибка.

Выбор данных показателей, определяющих миграционные процессы, базируется на следующих доводах.

Валовой внутренний продукт страны в расчете на душу населения является важнейшим макроэкономическим показателем, характеризующим как экономическое,

так и социальное развитие страны: страны с более высоким уровнем ВВП на душу населения привлекают мигрантов своим высоким уровнем благосостояния и более высоким уровнем жизни. Высокий уровень безработицы стране является социальным фактором, провоцирующим отток населения в более благополучные страны, где имеются определенные возможности для трудоустройства и реализации своего трудового потенциала.

Показатель количества выданных патентов характеризует уровень инновационного развития страны: динамично инновационно развивающиеся страны являются центрами притяжения высококвалифицированных кадров.

Рассмотрим действие модели на примере Российской Федерации: в качестве результативного признака опре-

делен показатель численности иностранных мигрантов из различных стран мира, проживающих на территории России. С помощью метода регрессионного анализа были оценены параметры гравитационного уравнения на пространственных данных по предложенным показателям за период 1995–2015 гг. Отметим, что построение гравитационных моделей осуществлялось путем пошагового включения факторов. Основные результаты гравитационных моделей, характеризующих миграционные потоки в Россию из стран мира представлены в табл. 1.

В силу того, что все исходные данные были прологарифмированы (для приведения модели (1) в аддитивную форму), регрессионные коэффициенты показывают на сколько процентов увеличится результативный признак при увеличении соответствующего факторного на один процент.

Таблица 1.

Оценка параметров гравитационных моделей миграции населения в Россию из стран мира в 1995-2015 гг.

Год	β	μ	α	γ	δ	Скорректированный R^2
1995	0,9470 (0,1448)	-0,2527** (0,1622)	-	-	-	0,8676
	0,8651 (0,1421)	-0,5085 (0,1770)	0,3736 (0,1211)	-	-	0,8762
	0,8307 (0,1370)	-0,6198 (0,1737)	0,2895 (0,1194)	0,9901 (0,3116)	-	0,8848
	0,8214 (0,1371)	-0,5070 (0,2001)	0,1680** (0,1604)	1,0188 (0,3122)	0,1223** (0,1080)	0,8850
2000	0,9335 (0,1478)	-0,2397** (0,1660)	-	-	-	0,8581
	0,8852 (0,1440)	-0,5198 (0,1851)	0,3482 (0,1141)	-	-	0,8664
	0,7965 (0,1359)	-0,6692 (0,1760)	0,3075 (0,1068)	1,2255 (0,2781)	-	0,8826
	0,7968 (0,1379)	-0,6707 (0,2133)	0,3089 (0,1498)	1,2256 (0,2794)	0,0013** (0,1035)	0,8816
2005	0,9289 (0,1441)	-0,2431** (0,1627)	-	-	-	0,8693
	0,8739 (0,1376)	-0,5955 (0,1794)	0,4225 (0,1094)	-	-	0,8724
	0,8247 (0,1305)	-0,7257 (0,1726)	0,3351 (0,1056)	1,1760 (0,2923)	-	0,8852
	0,8076 (0,1315)	-0,6196 (0,1997)	0,2414* (0,1379)	1,1829 (0,2922)	0,0999** (0,0946)	0,8852
2010	0,9821 (0,1489)	-0,3319* (0,1693)	-	-	-	0,8493
	0,9196 (0,1410)	-0,7242 (0,1855)	0,4674 (0,1129)	-	-	0,8654
	0,8904 (0,1331)	-0,8229 (0,1765)	0,3365 (0,1112)	1,1401 (0,2798)	-	0,8794
	0,8817 (0,1343)	-0,7599 (0,2080)	0,2797 (0,1467)	1,1454 (0,2807)	0,0564** (0,0977)	0,8787
2015	0,9778 (0,1546)	-0,3355* (0,1775)	-	-	-	0,8462
	0,9046 (0,1448)	-0,7673 (0,1914)	0,5159 (0,1153)	-	-	0,8655
	0,8905 (0,1403)	-0,8446 (0,1871)	0,4170 (0,1163)	0,8553 (0,2816)	-	0,8734
	0,8855 (0,1416)	-0,8073 (0,2195)	0,3786 (0,1656)	0,8815 (0,2938)	0,0347** (0,1059)	0,8724

* параметр значим на 10% уровне; ** параметр не является значимым; в остальных случаях параметры значимы на 5% уровне.

В скобках указаны стандартные ошибки. Источник: рассчитано авторами.

Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы:

1. Подтверждается значимость численности населения, как фактора "массы" притяжения мигрантов: все параметры получились статистически значимыми.

2. Наблюдается отрицательная зависимость расстояния между странами-экспортерами мигрантов и численностью проживающих мигрантов на территории России: чем меньше это расстояние, тем миграционные процессы интенсивнее.

3. Модели, содержащие фактор ВВП на душу населения, показывают, что увеличение душевого ВВП в стране-экспортере мигрантов ведет к увеличению иммигрантов на территории России. Данный факт, по нашему мнению, противоречит реалиям: получается, что чем выше уровень социально-экономического развития страны, тем больше людей из нее эмигрируют на территорию Российской Федерации.

4. Согласно нашим расчетам, увеличение уровня безработицы в стране-экспортере мигрантов приводит к увеличению миграционного притока в Россию с целью трудоустройства, повышения уровня благосостояния и условий жизни.

5. Параметры всех построенных гравитационных моделей, характеризующих зависимость объемов миграции в Россию и уровня инновационного развития страны-экспортера мигрантов, согласно нашим расчетам, являются статистически не значимыми, что позволяет сделать вывод о несостоятельности данного фактора.

Для более глубокого анализа, по нашему мнению, необходимо построить аналогичного рода гравитационные модели, где в качестве результативного показателя выступает численность российских мигрантов, покинувших Родину и проживающих на территории других государств. Результаты отображены в табл. 2.

Таблица 2.

Оценка параметров гравитационных моделей миграции населения из России в страны мира в 1995-2015 гг.

Год	β	μ	α	γ	δ	Скорректированный R^2
1995	1,1612 (0,1681)	-0,3759 (0,1886)	-	-	-	0,8806
	0,9705 (0,1529)	-0,8632 (0,1928)	0,7085 (0,1424)	-	-	0,9046
	0,9343 (0,1487)	-0,9999 (0,1941)	0,6362 (0,1407)	1,0136 (0,3971)	-	0,9097
	0,9078 (0,1501)	-0,8681 (0,2250)	0,5001 (0,1836)	1,0754 (0,3999)	0,1491** (0,1295)	0,9099
2000	1,1474 (0,1741)	-0,3377* (0,1967)	-	-	-	0,8800
	0,9691 (0,1574)	-0,8485 (0,1995)	0,7023 (0,1353)	-	-	0,9041
	0,8882 (0,1519)	-1,0190 (0,1971)	0,6809 (0,1290)	1,1372 (0,3531)	-	0,9119
	0,8625 (0,1553)	-0,9109 (0,2366)	0,5794 (0,1779)	0,1741 (0,3565)	0,1036** (0,1249)	0,9115
2005	1,1639 (0,1747)	-0,3506* (0,1980)	-	-	-	0,8827
	0,9315 (0,1483)	-0,9548 (0,1867)	0,8366 (0,1252)	-	-	0,9166
	0,9001 (0,1453)	-1,0471 (0,1864)	0,7686 (0,1256)	0,8142 (0,3457)	-	0,9199
	0,8674 (0,1489)	-0,9253 (0,2224)	0,6619 (0,1645)	0,8696 (0,3501)	0,1121** (0,1116)	0,9198
2010	1,1376 (0,1781)	-0,3158** (0,2030)	-	-	-	0,8826
	0,8912 (0,1483)	-0,9751 (0,1889)	0,8981 (0,1270)	-	-	0,9193
	0,8844 (0,1429)	-1,0530 (0,1841)	0,7559 (0,1322)	0,9536 (0,3357)	-	0,9241
	0,8495 (0,1483)	-0,9255 (0,2331)	0,6453 (0,1813)	1,0151 (0,3430)	0,1086** (0,1216)	0,9239
2015	1,1374 (0,1849)	-0,3176** (0,1389)	-	-	-	0,8817
	0,8686 (0,1524)	-1,0026 (0,1945)	0,9414 (0,1299)	-	-	0,9204
	0,8710 (0,1494)	-1,0601 (0,1925)	0,8278 (0,1376)	0,7255 (0,3340)	-	0,9229
	0,8617 (0,1522)	-1,0176 (0,2251)	0,7833 (0,3531)	0,7661 (0,3531)	0,0437** (0,1182)	0,9222

* параметр значим на 10% уровне; ** параметр не является значимым; в остальных случаях параметры значимы на 5% уровне.

В скобках указаны стандартные ошибки. Источник: рассчитано авторами.

Проведенный анализ зависимостей позволяет сделать следующие выводы.

Как и в предыдущих моделях подтверждается статистическая значимость численности населения, как фактора "массы" притяжения мигрантов, а также наблюдается отрицательная зависимость расстояния между Российской Федерацией и численностью проживающих российских мигрантов на территориях других государств.

Фактор душевого ВВП оказывает положительное влияние на численность мигрантов из России, тем самым можно отметить, что с увеличением социально-экономического развития стран-реципиентов миграционный поток из России в эти страны становятся более интенсивными. Что касается фактора уровня безработицы, то следует отметить, что согласно расчетам наблюдается несколько противоречивая ситуация: с увеличением уровня безработицы в странах, принимающих российских мигрантов, увеличивается и число желающих российских граждан выехать в эти страны.

С одной стороны, это может быть вызвано тем, что выехавшие на постоянное место жительства россияне не могут устроиться на работу, тем самым это ведет к увеличению уровня безработицы в стране-реципиенте. С другой стороны, не смотря на увеличение уровня безработицы принимающих стран из построенных моделей видна возрастающая тенденция эмиграции российских граждан. Анализ фактора инновационной активности принимающих стран показал статистическую несостоятельность во всех построенных гравитационных моделях.

Рассмотрим ситуацию относительно иностранных мигрантов, проживающих на территории Российской Федерации. Проведем многомерную классификацию стран мира для определения однородных групп по определяющим гравитационной моделью показателям с целью выявления факторов оказывающих влияние на приток мигрантов в Россию.

Для определения особенностей каждого группы были рассчитаны средние значения показателей в каждом кластере (табл. 3).

В кластер А вошли 28 стран (Австрия, Бельгия, Болгария, Хорватия, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Ирландия, Израиль, Италия, Иордания, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Испания, Швеция, Швейцария, Турция, ОАЭ, Великобритания). По итогам 2015 г. в данной группе стран было отмечено максимальное значение показателя ВВП на душу населения. Здесь также наблюдались достаточно высокие значения числа выданных патентов на 10 тысяч человек населения. Отметим, что в состав данного кластера вошли, преимущественно, страны Европы.

Для выявления основных факторов, определяющих миграционные потоки в Россию из выделенных групп стран была реализована процедура корреляционного анализа (табл. 4).

Согласно таблице 4 наибольшая зависимость между показателем численности иностранных мигрантов, проживающих на территории России наблюдается с показателями численности населения и количества выданных патентов.

Таким образом в данной группе стран рост их инновационного развития приводит к снижению миграционных потоков в Россию, что не противоречит реалиям.

В состав кластера В вошли 14 стран (Армения, Азербайджан, Беларусь, Эстония, Грузия, Казахстан, Латвия, Литва, Монголия, Молдова, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан). Объемы миграции из данных стран в Россию максимальны – среднее значение по итогам 2015 г. составило 762359,86 человек.

Отметим, что в большинстве случаев страны данного кластера в прошлом входили в состав Советского Союза. Анализ корреляционной матрицы показал значимую прямую зависимость между результирующим показателем и уровнем безработицы, таким образом увеличение числа безработных в странах данного кластера провоцирует отток населения из них на территорию Российской Федерации. Немаловажным фактором является близость данных стран к российским границам.

Таблица 3.

Средние значения показателей в выделенных кластерах.

Кластер	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>D</i>	<i>GDP</i>	<i>U</i>	<i>IN</i>
<i>A</i>	8741,21	22250,53	2175,01	28028,98	9,90	18,82
<i>B</i>	762359,86	10403,90	1805,74	4468,72	8,76	5,19
<i>C</i>	2420,94	135731,75	8567,00	18404,26	6,24	58,03
<i>D</i>	244,18	2795,23	4769,75	8697,09	13,51	0,42
<i>E</i>	409,12	36265,84	6349,93	920,58	6,70	0,09

Источник: рассчитано авторами.

Таблица 4.

Значения парных коэффициентов корреляции между показателем количества мигрантов из стран мира, проживающих на территории России и рассматриваемыми факторами гравитационной модели.

Показатели	Кластер				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
<i>P</i>	0,501	0,876	0,762	0,232	0,144
<i>D</i>	-0,234	-0,719	-0,787	-0,555	-0,397
<i>GDP</i>	0,034	-0,263	-0,122	0,172	-0,026
<i>U</i>	-0,195	0,637	-0,076	0,182	0,150
<i>IN</i>	-0,779	-0,559	0,069	0,023	-0,054

Источник: рассчитано авторами.

Характерной особенностью кластера С (34 страны: Алжир, Аргентина, Австралия, Боливия, Бразилия, Канада, Чили, Китай, Гонконг, Колумбия, Коста-Рика, Египет, Исландия, Индия, Индонезия, Япония, Люксембург, Малайзия, Мексика, Марокко, Новая Зеландия, Никарагуа, Панама, Перу, Филиппины, Катар, Республика Корея, Саудовская Аравия, Сингапур, Южная Африка, Таиланд, США, Уругвай), является высокая численность населения (преимущественно за счет Китая и Индии). Преимуществом стран данной группы является высокое значение числа выданных патентов на 10 тысяч человек населения: лидирующие позиции по данному показателю занимают Южная Корея, Япония, США, Гонконг, Новая Зеландия, Сингапур, Австралия. Отметим, что в данных странах минимальный уровень безработицы.

Оценивая значения парных коэффициентов корреляции отметим, что значимое воздействие на миграционные потоки из данных стран на территорию России оказывает влияние фактор расстояния (достаточно сильная обратная зависимость) и фактор "массы" – численность населения.

В состав кластера D вошли 17 стран (Албания, Босния и Герцеговина, Ботсвана, Кабо-Верде, Кипр, Экваториальная Гвинея, Кувейт, Ливан, Ливия, Мальдивы, Маврикий, Черногория, Намибия, Оман, Парагвай, Словения, Македония). Характерной особенностью данной группы по итогам 2015 г. явились низкая численность населения, по сравнению с другими кластерами, и высокий уровень безработицы. Отметим, что численность мигрантов, проживающих на территории России из стран данной группы минимальна и составляет в среднем 244,18 человек. Анализ матрицы парных коэффициентов корреляции показал влияние только одного фактора на количество проживающих в России человек – это расстояние.

Кластер E, образованный 34 (преимущественно африканскими) странами (Афганистан, Бангладеш, Бенин,

Буркина-Фасо, Бурунди, Камбоджа, Камерун, Центрально-Африканская Республика, Чад, Коморские острова, Конго, Эквадор, Эфиопия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Ирак, Кения, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Непал, Нигер, Нигерия, Пакистан, Руанда, Сенегал, Шри Ланка, Судан, Уганда, Венесуэла, Замбия, Зимбабве), характеризуется низкими значениями ВВП на душу населения и числом выданных патентов. Согласно таблице 4, значимых связей не обнаружено – гравитационный "закон" в данном случае не подтверждает свою состоятельность.

По аналогии проведем многомерную классификацию стран мира для определения однородных групп по определяющим гравитационной моделью показателям с целью выявления факторов оказывающих влияние на отток россиян в другие страны.

Для определения особенностей каждого кластера были рассчитаны средние значения показателей в каждом кластере (табл. 5).

В кластер A вошли 10 стран (Гонконг, Япония, Республика Корея, Израиль, Германия, Канада, США, Австралия, Новая Зеландия). По итогам 2015 г. в данной группе стран были отмечены высокие показатели ВВП на душу населения и числа выданных патентов. Страны данного кластера можно охарактеризовать как инновационно-ориентированными. Также стоит отметить, что здесь наблюдался самый низкий уровень безработицы населения, подтверждая тем самым их социальную благополучность. Примечательно, что в странах данного кластера сосредоточена достаточно большая численность российских мигрантов.

Для выявления основных факторов, определяющих миграционные потоки из России в выделенные групп стран была реализована процедура корреляционного анализа (табл. 6).

Таблица 5.

Средние значения показателей в выделенных кластерах.

Кластер	<i>M</i>	<i>P</i>	<i>D</i>	<i>GDP</i>	<i>U</i>	<i>IN</i>
<i>A</i>	191815,11	73235,39	7757,98	34776,59	5,13	173,87
<i>B</i>	232699,72	20429,35	1858,36	20779,78	10,27	11,39
<i>C</i>	1055,45	155083,08	8788,98	11385,29	7,95	12,95
<i>D</i>	564,80	16823,67	7305,97	1455,89	7,12	0,06
<i>E</i>	29590,73	3578,07	3736,04	7213,09	14,85	0,26

Источник: рассчитано авторами.

Таблица 6.

Значения парных коэффициентов корреляции между показателем количества российских мигрантов, проживающих на территориях стран мира, и рассматриваемыми факторами гравитационной модели.

Показатели	Кластер				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
<i>P</i>	0,536	0,195	0,556	0,196	0,413
<i>D</i>	-0,505	-0,670	-0,714	-0,136	-0,250
<i>GDP</i>	0,686	0,518	-0,039	-0,075	-0,339
<i>U</i>	0,305	0,255	-0,007	0,262	-0,052
<i>IN</i>	0,779	0,054	0,257	-0,380	-0,050

Источник: рассчитано авторами.

Из таблицы 6 видно, что наибольшее влияние на количество проживающих российских мигрантов в странах кластера оказывают показатели количества патентов, ВВП в расчете на душу населения, а также факторы расстояние и численности населения принимающих стран.

В состав кластера В вошли 35 стран (Египет, Казахстан, Узбекистан, Армения, Азербайджан, Грузия, Турция, Беларусь, Чехия, Венгрия, Польша, Молдова, Румыния, Словакия, Украина, Дания, Эстония, Финляндия, Ирландия, Латвия, Литва, Норвегия, Швеция, Великобритания, Хорватия, Греция, Италия, Португалия, Сербия, Испания, Австрия, Бельгия, Франция, Нидерланды, Швейцария). Особенностью данной группы являются более высокая численность российских мигрантов, по сравнению со странами других кластеров. Отметим также, что среднее расстояние между Россией и данными странами-реципиентами наименьшее: данная близость определяет и интенсивность миграции. Примечательным является тот факт, что в данной группе отмечены достаточно высокие объемы ВВП в расчете на душу населения.

Результаты корреляционного анализа свидетельствуют о существенном влиянии на миграционные потоки из России в страны кластера В таких факторов, как рассто-

яние между нашими странами и уровнем их экономического развития.

В состав кластера С вошли 22 страны (Алжир, ЮАР, Китай, Монголия, Филиппины, Индия, Иордания, Исландия, Люксембург, Багамские о-ва, Доминиканская Республика, Коста-Рика, Эль-Сальвадор, Мексика, Никарагуа, Панама, Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Перу). Характерной особенностью данной группы стран является наибольшая численность населения, преимущественно за счет Китая, Индии, Мексики и Бразилии. Отметим, что страны данного кластера более удалены от центральной России, чем страны других групп: среднее расстояние здесь равно 8788,98 км. На ряду с этим в данной группе отмечена относительно низкая численность русских мигрантов, проживающих на их территории. Инновационная активность среди данной группы стран (как и в странах кластера В) достаточно низкая и проявляется за счет Китая, Люксембурга и Багамских островов.

По данным таблицы 6 видно, что наибольшее влияние на миграционные процессы оказывает фактор расстояния между Россией и странами кластера С- связь обратная.

В состав кластера D вошли 15 стран (Уганда, Центральноафриканская Республика, Конго, Гана, Гвинея, Мали, Мавритания, Сьерра-Лионе, Камбоджа, Шри-Ланка, Ирак, Гондурас, Эквадор, Венесуэла, Папуа Новая Гвинея). В данном кластере отмечены самые низкие показатели душевого ВВП, количество выданных патентов, и наименьшая численность российских мигрантов, проживающих на их территории. Отметим, что ни один из рассматриваемых факторов не оказывает особого влияние на объемы миграционных потоков из России в страны данного кластера.

В состав кластера E вошли 11 стран мира (Маврикий, Ливия, Намибия, Кабо-Верде, Таджикистан, Туркменистан, Кипр, Ливан, Босния и Герцеговина, Словения, Республика Македония). Отличительной чертой данного кластера является низкая численность населения и наибольший уровень безработицы, в сравнении с другими

выделенными группами стран. Кроме Таджикистана и Туркменистана, в остальных государствах кластера E численность россиян незначительна. В качестве определяющих уровень миграционных процессов фактора можно выделить только численность населения данной группы.

Таким образом построение и анализ гравитационных моделей позволили выявить закономерности в миграционных потоках населения между Россией и странами мира. Была подтверждена сильная отрицательная зависимость между количеством иностранных мигрантов и отдаленностью стран друг от друга и положительная зависимость от уровня благосостояния принимающей стороны – чем оно выше, тем более интенсивнее миграционный приток. В образованных пяти однородных группах стран выявлены наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на миграционные процессы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ravenstein, E. The Laws of Migration//Journal of the Statistical Society. – 1885. – № 46. – P. 167–235.
2. Ravenstein, E. The Laws of Migration: Second Paper//Journal of the Royal Statistical Society.– 1889. – № 52. – P. 241–305.
3. Goldin, I. Globalizing with Their Feet: The Opportunities and Costs of International Migration. [Электронный ресурс]: World Bank Global Issues Seminar Series. – 2006. Электрон. дан. Режим доступа (<http://www.worldbank.org>).
4. Stark, O. The Migration of Labor. – Basil Blackwell Ltd, Oxford, 1991. P. 406.
5. Harris, J., Todaro, M. Migration, unemployment, and development: a two-sector analysis//American Economic Review. – 1970. – №60. – P. 126–142.
6. People on the move. "What causes migration and what are the impacts?" Chapter 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldwildlife.org/what/communityaction/people/phe/Migration/WWFBinaryitem6128.pdf>;
7. What is human migration? [Электронный ресурс] : многопредмет. научн. журн.//National Geographic Society – Электр. журн., – National Geographic , – 2005. – Режим доступа : www.nationalgeographic.com/xpeditions
8. Sassen, S. The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow. New York : Cambridge University Press, 1988. P. 240.
9. McKenzie, D., Rapoport, H. Network Effects and the Dynamics of Migration and Inequality: Theory and Evidence from Mexico//BREAD Working Paper. – 2004. – № 063. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : (<http://www.cid.harvard.edu/bread/abstracts/063.htm>).
10. Lundborg, P., Segerstrom, P. The growth and welfare effects of international mass migration//Journal of International Economics. – 2002. – № 56. – P. 177–204
11. Reilly, W. Methods for the study of retail relationships Research // University of Texas. –1929. – 50 p.
12. Stewart, J. Demographic Gravitation//Evidence and Applications Sociometry. – 1948. – Vol. 11–12. – P. 31–58.
13. Stouffer, S. Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance//American Sociological Review. – 1940. – Vol. 5– 6. – P. 845–867.
14. Isard, W. Methods of Regional Analysis an Introduction to Regional Science [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economia.unam.mx/cedrus/descaras/Methodsofregionalanalysis.pdf>

© Н.В. Кузнецова, Н.А. Матев, (ipatovanat@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Реклама

Традиции. Инновации. Успех!

И МИБО

РАЗВИТИЕ РЕАКТОРОВ МАЛОЙ И СРЕДНЕЙ МОЩНОСТИ С УЧЕТОМ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ЯДЕРНЫХ ТОПЛИВНЫХ ЦИКЛОВ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM REACTORS TAKING INTO ACCOUNT PERSPECTIVE NUCLEAR FUEL CYCLES OF THE ATOMIC ENERGY

*I. Presniakov
A. Guseva*

Annotation

The article describes the analysis of technical characteristics on reactors of the nuclear power plants of low and average power influencing need for natural uranium and fuel expenses is considered. Reference points for definition of a target nuclear fuel cycle nuclear stations of low and average power are revealed. On the example of the fast reactor it is considered influences of the price of natural uranium on expediency of use for nuclear power plants of low and average power the oxide fuel and nitride uranium – plutonium fuel.

Keywords: uranium, nuclear fuel, nuclear fuel cycle, nuclear power plants of low power, plutonium, MOX fuel, spent nuclear fuel, enrichment, burning out depth.

*Пресняков Илья Владимирович
Аспирант, Национальный
исследовательский ядерный
университет "МИФИ", Москва
Гусева Анна Ивановна
Д.т.н., профессор, Национальный
исследовательский ядерный
университет "МИФИ", Москва*

Аннотация

В данной статье проведен анализ технологических характеристик реакторов атомных станций малой и средней мощности, влияющих на потребность в природном уране и топливные затраты. Выявлены ориентиры для определения целевого ядерного топливного цикла атомных станций малой и средней мощности. На примере быстрого реактора рассмотрено влияние цены природного урана на целесообразность использования для атомных станций малой и средней мощности оксидного и нитридного уран-плутониевого топлива.

Ключевые слова:

Уран, ядерное топливо, ядерный топливный цикл, атомные станции малой мощности, плутоний, MOX-топливо, отработавшее ядерное топливо, обогащение, глубина выгорания.

Введение

В настоящее время можно уверенно констатировать, что атомная энергетика заняла настолько твердое место среди технологий выработки электроэнергии, что хорошая освоенность позволяет отнести ее к традиционной электроэнергетике [1]. Тем не менее, одно из ключевых преимуществ атомной энергетики – отсутствие необходимости в непрерывном подводе источника энергии (топлива или рабочего тела (воды)) – остается практически нераскрытым.

Поставка топлива на атомные станции осуществляется дискретно в относительно небольших по объему размерах. Это может позволить размещать атомные станции в регионах с ограниченной транспортной инфраструктурой, удаленных от мест добычи полезных ископаемых и/или не обеспеченных заметными гидроэнергетическими ресурсами. Но в таких местах, с точки зрения функционирования региональных энергосистем, уместно размещать не освоенные в настоящее время атомные станции большой мощности, а атомные станции малой и

средней мощности (далее – АСММ) в компоновке, включающей несколько блоков.

Основной целью стратегии развития атомной энергетики России является формирование атомного комплекса как энергетической базы устойчивого развития страны в стратегической перспективе. Одной из приоритетных задач является создание оптимальной структуры ядерного топливного цикла и его замыкание на основе разработки и внедрения новых технологий переработки отработавшего ядерного топлива (далее – ОЯТ), производства смешанного уран-плутониевого топлива и его широкого применения в энергетических реакторах.

При этом АСММ должны гармонично вписываться в структуру атомной энергетики, в т.ч. в ядерный топливный цикл (далее – ЯТЦ). Последний, в свою очередь, будет в XXI веке претерпевать структурные изменения, связанные, в первую очередь, с уменьшением доступности природного урана, требованиями по сокращению накопления ОЯТ и переходом на использование делящихся материалов из переработанного ядерного топлива. Целью насто-

ящего исследования является определение места АСММ в ЯТЦ и анализ эффективности использования на АСММ различных видов топлива.

Реакторы малой и средней мощности

Ядерное топливо – условно–переменная составляющая эксплуатационных расходов атомных электростанций. Его доля в затратах АЭС большой мощности составляет 30–35% [2]. Для АСММ доля ядерного топлива в расходах должна быть не выше, поскольку в отношении атомных станций большой мощности действует эффект масштаба, который, однако, касается большей частью затрат на обеспечение безопасности и практически не отражается на затратах на ядерное топливо. В случае, если топливная составляющая себестоимости у АСММ выше, чем у АЭС большой мощности, это ограничивает их применение энергосистемами с более высокой ценой электроэнергии.

С точки зрения функционирования активной зоны ядерные реакторы делятся на два типа: реакторы на тепловых и реакторы на быстрых нейтронах. Данное деление полностью применимо и для реакторов, используемых на АСММ. Реакторы на быстрых нейтронах позволяют использовать потенциал изотопов U^{238} , но, ввиду меньшего сечения деления изотопов урана быстрыми нейтронами, требуют большего обогащения по делящемуся изотопу U^{235} . Большого обогащения по изотопу U^{235} требуют и тепловые реакторы в случае увеличения периода между перегрузками ядерного топлива (что оказывается актуальным для АСММ при их размещении в удаленных регионах со слаборазвитой транспортной инфраструктурой).

Расход природного урана (содержание U^{235} с = 0.711%) и затраты на обогащение топлива растут пропорционально росту требуемого содержания изотопа U^{235} в ядерном топливе (рис. 1). Обеспечение экономической эффективности АСММ на быстрых нейтронах и/или с длительными интервалами между перегрузками в сравнении с обычными тепловыми реакторами требует, чтобы рост затрат на обогащенное ядерное топливо окупался (при прочих равных) за счет увеличения глубины выгорания. Однако на практике это требование недостижимо.

Из таблицы 1 видно, что увеличение глубины выгорания не покрывает рост потребности в природном уране из-за увеличения требуемого обогащения по U^{235} . Поэтому с точки зрения эффективности расходования природного урана конкурентоспособность инновационных реакторных установок оказывается под угрозой. Решением данной проблемы может стать полное или частичное участие АСММ в замыкании ядерного топливного цикла атомной энергетики. Замыкание ядерного топливного цикла предполагает выделение из отработавшего ядерного топлива энергетических делящихся материалов (урана и плутония) для возвратного их использования в ядерных реакторах. По химической форме чаще всего рассматривают оксидное уран–плутониевое топливо (т.н. смешанное оксидное топливо, Mixed–Oxide fuel или MOX) и нитридное уран–плутониевое топливо.

Согласно базовому прогнозу, предложенному в [3], потребность в АСММ до 2040 г. оценивается в 15 ГВт установленной электрической мощности. Такая величина в разы меньше суммарной электрической мощности действующих АЭС.

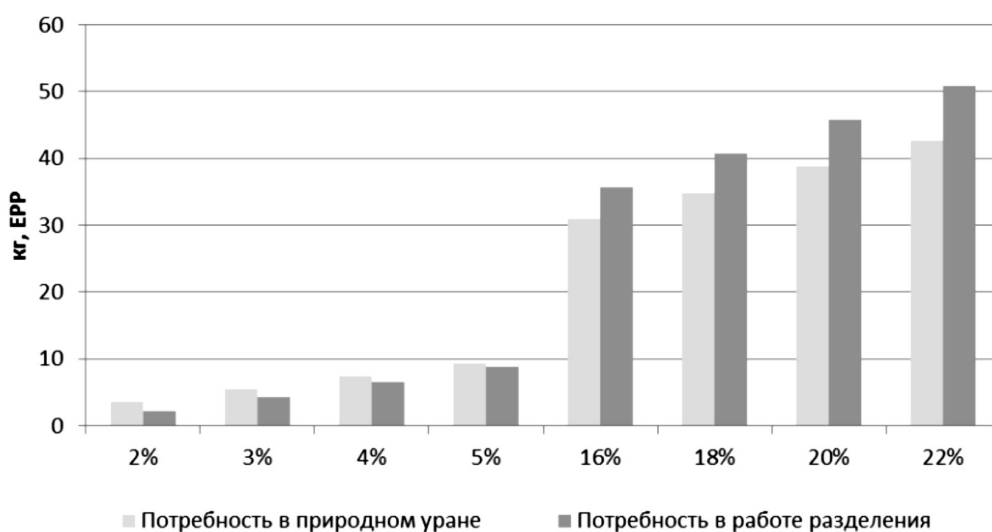


Рисунок 1. Зависимость потребности в природном уране и работе разделения (на 1 кг обогащенного урана, при глубине отвала $\gamma = 0.2\%$).

Таблица 1.

Глубина выгорания и обогащение топлива для различных реакторов [1,3,4].

	ВК-300	КЛТ-40	СВБР-100
Глубина выгорания (средняя), МВт*сут/кг	41,0	46,0	64,1
Обогащение по U235	4%	15,7%	16,3%
Срок службы, лет	60	40	50
Тепловая мощность, МВт	750	150	280
Электрическая мощность (в конденсационном режиме), МВт	250	35	100
Потребность в природном уране за жизненный цикл (КИУМ = 90%), т	2681	1300	2261
Удельная потребность в природном уране за жизненный цикл, т/млн. МВт*ч	22,7	117,8	57,3

Приведенная там же денежная оценка рынка АСММ до 2040 г. составляет около 11 млрд. долл.

При электрической мощности тепловых реакторов в 15 ГВт годовой объем ОЯТ составит 306 т (при расчете принят коэффициент использования установленной мощности (далее – КИУМ) 90%, КПД 35% и глубина выгорания 46 МВт*сут/кг). При стоимости завода по переработке ОЯТ тепловых реакторов 1,5 млн. долл./т*год и завода по производству МОХ-топлива 2,5 млн. долл./т*год на создание мощностей по замыканию ЯТЦ будет необходимо 1,2 млрд. долл., что потребует увеличения инвестиций в программу строительства АСММ на 10%.

Для реакторов на быстрых нейтронах потребуется большой объем инвестиций в создание мощностей по переработке и фабрикации топлива: при стоимости завода по переработке ОЯТ реакторов на быстрых нейтронах в 2,5 млн. долл./т*год и завода по производству топлива из энергетического плутония в 13,5 млн. долл./т*год на создание мощностей по замыканию ЯТЦ необходимо 3,4 млрд. долл. (при расчете приняты показатели реактора СВБР-100: КИУМ 90%, КПД 36% и глубина выгорания 64 МВт*сут/кг [5]).

С учетом того, что различными участниками глобального рынка АСММ будут продвигаться различные реакторные технологии, и их действия будут, как минимум, не полностью скоординированы, ввиду снижения мощности затраты на создание инфраструктуры замыкания ЯТЦ только возрастут. Кроме того, одной из основных причин замыкания ЯТЦ является необходимость эффективного обращения с отработавшим ядерным топливом (далее – ОЯТ). Вклад же АСММ в накопление ОЯТ в хранилищах будет незначительным.

Таким образом, обеспечение конкурентоспособности АСММ требует их встраивания в существующие и перспективные ядерные топливные циклы атомных станций

большой мощности.

Стоимость природного урана

Ключевым критерием для выбора АСММ и ее ЯТЦ должна служить минимизация затрат на ядерное топливо за весь период его использования (т.е. эксплуатации АСММ). Однако здесь исследователь (особенно с учетом целевых сроков эксплуатации современных АС в 40–60 лет, не считая сроков строительства АС) сталкивается с высокой неопределенностью как в отношении ядерного топливного цикла в отдаленном будущем, так и в отношении цен на исходное сырье (природный уран).

Рынок природного урана рассматривается и прогнозируется исходя из тенденций развития крупномасштабной атомной энергетики [6]. Например, в Китае до 2050 г. планируется ввести около 380 ГВт АЭС [7], что обеспечит стабильный рост спроса на уран. Превышение спроса над предложением урана ожидается уже в 2023–2025 гг. [8]. Пик добычи природного урана с себестоимостью до 130 долл./кг наступит в 2038–2040 гг. [9]. Поскольку преобладающее большинство действующих и строящихся реакторов ориентированы на использование топлива, полученного из природного урана, а срок службы современных реакторов достигает 60 лет (даже для реакторов т.н. третьего поколения с учетом продления сроков эксплуатации), цена природного урана будет возрастать по мере роста себестоимости его добычи, истощения запасов уранового регенерата, оставшегося от оружейного производства и соответствующего увеличения дефицита природного урана. Согласно референтному прогнозу, приведенном в [10], цена природного урана после 2040 г. составит 1000 \$/кг. Другие аналитики дают существенно более сдержанные прогнозы эскалации цен на природный уран, но долгосрочный тренд роста цен, связанный с увеличением себестоимости добычи (при условии дальнейшего развития атомной энергетики), находит поддержку у преобладающего большинства исследователей.

В настоящее время технологии замкнутого ядерного топливного цикла находятся на начальной стадии своего практического внедрения. Но это не означает, что АСММ не должны ориентироваться на перспективы замыкания ЯТЦ. Проанализируем, как цена природного урана влияет на целесообразность перехода АСММ на топливо, полученное из замкнутого ЯТЦ.

В [11] приведена оценка стоимости МОХ-топлива для реакторов на тепловых нейтронах в 6480 долл./кг тяжелого металла (далее – ТМ). Учитывая критическую направленность источника по отношению к атомной энергетике, можно предположить указанную оценку пессимистической, а в качестве оптимистической принять уменьшенную вдвое стоимость.

На рис. 2 показана стоимость ядерного топлива тепловых реакторов (обогащение 4,4%) в зависимости от стоимости урана (при расчете использованы данные [11, 12]). Видно, что МОХ-топливо может рассматриваться как альтернатива топливу из природного урана при цене последнего от 300 долл./кг U, начиная с цены 700 долл./кг U стоимостное преимущество МОХ-топлива становится практически однозначным.

Для реакторов с высоким обогащением ядерного топлива эффективность использования делящихся металлов из отработавшего ядерного топлива наступает быстрее. Рассмотрим это на примере топлива для реактора СВБР-100, зависимость стоимости которого от цены природного урана показана на рис. 3 (при расчете использованы данные [5, 12]). При стоимости нитридного уран-плутониевого топлива, полученного из ОЯТ реакторов типа БРЕСТ, в размере 5558 долл./кг ТМ его использование в СВБР-100 выгодно уже при действующих

ценах на уран. Назначив, для аналогии с предыдущим случаем, указанную оценку стоимости оптимистичной, в качестве пессимистичной оценки примем стоимость производства нитридного уран-плутониевого топлива на демонстрационной установке – 8031 долл./кг ТМ. В таком случае переход реакторов СВБР-100 на использование нитридного уран-плутониевого топлива выгодно при увеличении текущей стоимости примерно в 1,5 раза.

Особенностью реактора СВБР-100 является возможность использования различных видов топлива (из природного урана, МОХ-топлива, нитридного топлива) без необходимости изменения конструкции. Более того, единовременная перегрузка всей активной зоны позволит, при существенной необходимости, проводить изменение топлива в процессе эксплуатации РУ. АСММ на базе реакторов СВБР-100 смогут гибко реагировать на изменение ценовой конъюнктуры на рынке природного урана и развитие инфраструктуры замыкания ядерного топливного цикла. Планирование сооружения АСММ на базе других реакторов требует большей определенности в стратегии развития ядерного топливного цикла. Наконец, потенциал быстрых реакторов, таких как СВБР-100, может быть гармонично использован для наработки энергетически плутония (хотя выход на полное самовоспроизводство у СВБР-100 не предусмотрен).

Заключение

Затраты на ядерное топливо растут пропорционально его обогащению по изотопу U^{235} , и увеличение глубины выгорания не покрывает роста этих затрат. Замыкание ЯТЦ принесет наибольший эффект для реакторов, требующих высокое обогащение топлива по U^{235} , т.е. для тепловых реакторов с длительными интервалами между

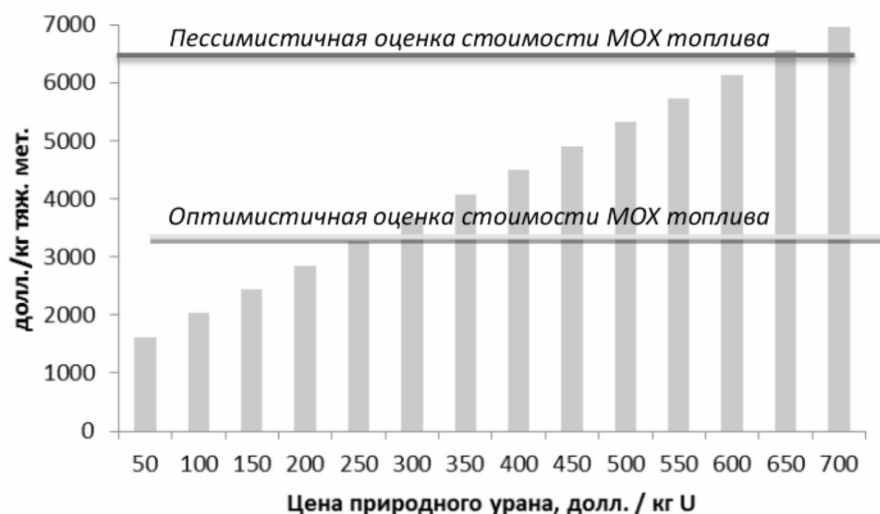


Рисунок 2. Стоимость ядерного топлива тепловых реакторов (обогащение 4,4%) в зависимости от цены природного урана.

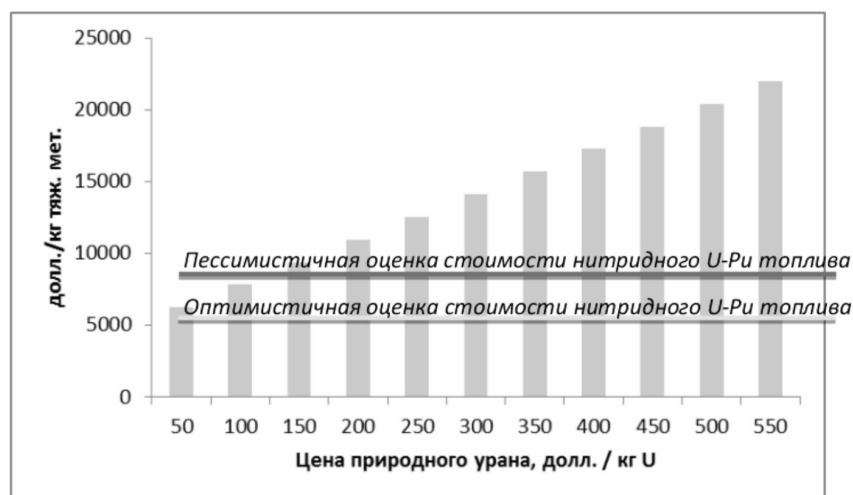


Рисунок 3. Стоимость ядерного топлива реактора СВБР-100 в зависимости от цены природного урана.

перегрузкой топлива и для быстрых реакторов. Такие реакторы, в т.ч. малой и средней мощности, в настоящее время относятся к инновационным, однако высокие топливные затраты создают существенную угрозу их конкурентоспособности.

Низкая доля АСММ в атомной энергетике вкупе с корпоративной и технологической разнородностью участников глобального рынка АСММ затрудняют создание специализированных мощностей для замыкания ЯТЦ. Таким образом, ЯТЦ для АСММ будет в первую очередь определяться ЯТЦ крупномасштабной атомной энергетики. Но исчерпание складских запасов урана и доступных месторождений рано или поздно приведет к значительному росту цены на природный уран, что сделает вы-

годным использование переработанного топлива для реакторов любого типа и мощности. Беспроигрышным вариантом в этой ситуации оказываются реакторы, способные работать как на топливе из природного урана, так и на переработанном ОЯТ.

В заключение следует отметить, что проведенный анализ рассматривает лишь один из аспектов, который должен учитываться при планировании развития АСММ. Однако анализ и оптимизации топливных расходов, наряду с такими ключевыми показателями как капиталовложения, расходы на персонал и ремонты, срок службы, потребление электроэнергии на собственные нужды являются необходимыми условиями достижения конкурентоспособности АСММ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основы современной энергетики: учебник для вузов: в 2 т. / под общей редакцией Е.А. Аметистова. Том 1. Современная теплоэнергетика / А.Д. Трухний, М.А. Изюмов, О.А. Поваров, С.П. Малышенко. – М.: Издательский дом МЭИ, 2008. – 472 с.
2. Толстоухов Д.А. Проект "Прорыв" – условия конкурентоспособности при промышленной реализации. // Конференция "Новая технологическая платформа атомной энергетики: проект "Прорыв". 21–22 марта 2014. С. 8.
3. SMR Market Outlook. UxC Annual Report 2013. 445 с.
4. Nuclear Energy Insider's SMR Report 2013. FC Business Intelligence Ltd. 116 с.
5. Сооружение опытно-промышленного энергоблока с реакторной установкой на быстрых нейтронах со свинцово-висмутовым теплоносителем в Ульяновской области. Материалы обоснования лицензии на осуществление деятельности в области использования атомной энергии. Книга 2. Часть 2. 2014 г. 142 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.akmeengineering.com/assets/files/OVOS/MOL_soor_kn2-2.pdf
6. Путилов А.А., Воробьев А.Г., Путилов А.В. Экономические характеристики уранового сырья в дореакторном технологическом переделе ядерных энергоресурсов. // Цветные металлы.–2010.–№4.–С.89–93.
7. F. Fiori; Z. Zhou. A study on the Chinese nuclear energy options & the role of ADS reactor in Chinese nuclear expansion // Progress in Nuclear Energy 91.–2016.
8. Steyn, Julian; Meade, Thomas. Uranium market doldrums continue // Nuclear engineering international. – Volume 59, Issue 722 /сент.2014 – С. 12–14.
9. Харитонов В.В., Крынев А.В., Курельчук У.Н., Дудин Н.Ю. Аналитический прогноз динамики добычи урана //Экономические стратегии.–№3/2013.–С.58–72.
10. Субботин С.А. Российские сценарии для рынка бэк-энд. // Международный форум "АТОМЭКСПО 2014". Москва.– С.16.
11. Ядерные делящиеся материалы. Доклад объединения Bellona. 2012. 154 с.
12. UxC Nuclear Fuel Price Indicators. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uxc.com/review/UxCPrices.aspx>

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИЙ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ КНР

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375).

Решетникова Марина Сергеевна
К.э.н., ст. преподаватель,
Российский Университет
Дружбы Народов

ANALYSIS TOOLS STATE STIMULATION OF MODERNIZATION AND INNOVATION IN HIGH TECHNOLOGY INDUSTRIES CHINA

M. Reshetnikova

Annotation

Competitive success of a national economy depends on the implementation of reserve, embedded in the growth of high-tech industries. Their effective development depends on government strategic control. Chinese experience in the field of practical implementation of long-term innovation strategy to promote the upgrading and innovation in R&D sector imposes great interest for Russia. China critically analyzed existing innovative strategies of "catch-up countries". By putting in priority national interests, it was able to develop its own strategy and tools to upgrade its R&D sector.

Keywords: China, innovation activity, R&D, government incentives, fiscal instruments, indirect subsidy assistance.

Аннотация

Успех национальной экономики зависит от реализации резерва, заложенного в росте высокотехнологичных отраслей. Их эффективное развитие напрямую зависит от государственного стратегического регулирования. Для России особый интерес представляет опыт Китая в области практической реализации долгосрочной инновационной стратегии, направленной на формирование инструментов государственного стимулирования модернизации и инноваций в НИОКР-секторе. Китай подошел критически к существующим инновационным стратегиям "догоняющих стран". Поставив в приоритет национальные интересы, он сумел разработать собственную стратегию и инструменты.

Ключевые слова:

Китай, инновационная деятельность, НИОКР-сектор, государственное стимулирование, фискальные методы, косвенное субсидирование.

Введение

Переход все большего числа стран к формированию экономики знаний с присущими ей атрибутами инновационного воспроизводства, можно рассматривать в качестве залога успеха развития мировой экономики [1]. Причина в том, что инновационная деятельность способствует как росту рентабельности рыночных единиц, так и повышению эффективности всей экономики. Сегодня конкурентный успех напрямую зависит от реализации резерва, заложенного в инновационном росте, прежде всего, высокотехнологичного сектора национальной экономики. Его масштаб и успешная деятельность напрямую связан с эффективностью сложного многоуровневого взаимодействия бизнеса и науки, происходящего при активном участии государства. Более того, с усложнением и удорожанием инновационных процессов расширение государственного стратегического регулирования становится базовым условием создания институциональных условий стимулирования модернизации высокотехнологичных отраслей, их эффективного развития и роста ин-

новационного потенциала. В России сегодня, как никогда остро встал вопрос о смене модели роста, о переходе на инновационный путь развития. Санкции, затрагивающие НИОКР-сектор, значительно обострили необходимость трансформации существующих подходов его развития. Особый интерес представляет анализ опыта Китая, который в достаточно короткие сроки позволил преодолеть отсталость и превратиться в "локомотив" мировой экономики.

Целью работы было исследование опыта Китая в области практической реализации долгосрочной инновационной стратегии, направленной на формирование инструментов государственного стимулирования модернизации и инноваций в высокотехнологичных отраслях экономики.

Для более полного понимания особенностей государственного стимулирования инновационной деятельности в НИОКР-секторе, во втором разделе данного исследования рассмотрены основные теоретические аспекты го-

сударственного стимулирования высокотехнологичных отраслей. В остальных разделах представлен анализ трансформации основных инструментов государственного стимулирования высокотехнологичных отраслей КНР под влиянием нарастания открытости его экономики.

Основные современные инструменты государственного стимулирования модернизации и инноваций в высокотехнологичных отраслях

Для перехода национальной экономики на новый технологический этап и повышения ее конкурентоспособности необходима продуманная государственная инновационная стратегия, выверенное распределение основных ресурсов и приоритетов, понимание конкурентных возможностей и вариантов специализации в международном разделении труда.

Государство должно разработать стратегию, реализующую развитие ощутимых преференции для частного капитала за счет разделения с ним рисков, уменьшая налоговую нагрузку, устраняя различного рода барьеры [2]. Анализируя экономическую эффективность от использования нововведения, оно должно перераспределять ресурсы, направляемые на создание и использование

инноваций на всех стадиях, управлять и оптимизировать процесс извлечения инновационной ренты на разных этапах жизненного цикла.

По мере усложнения инновационных процессов определяющим условием эффективного развития и функционирования инновационной деятельности становится расширение государственного стратегического регулирования.

В рамках ООН, а именно подразделениях OECD и UNIDO, разработан пакет стратегий развития инновационной деятельности. В них специально прописаны различные схемы государственной поддержки реальных НИОКР–секторов, прежде всего для "догоняющих" экономик. Одна из таких схем представлена на рис. 1.

Построено автором. Источник: Иванова, Н. И. Формирование и эволюция национальных инновационных систем / Н. И. Иванова. – М. : Изд. РАН ИМЭМО Мир, 2001. – С. 105.

Как мы видим из схемы, представленной на рисунке 1, большое значение в этих стратегиях придается методам косвенного стимулирования развития инновационной деятельности. Одним из наиболее распространенных ме-

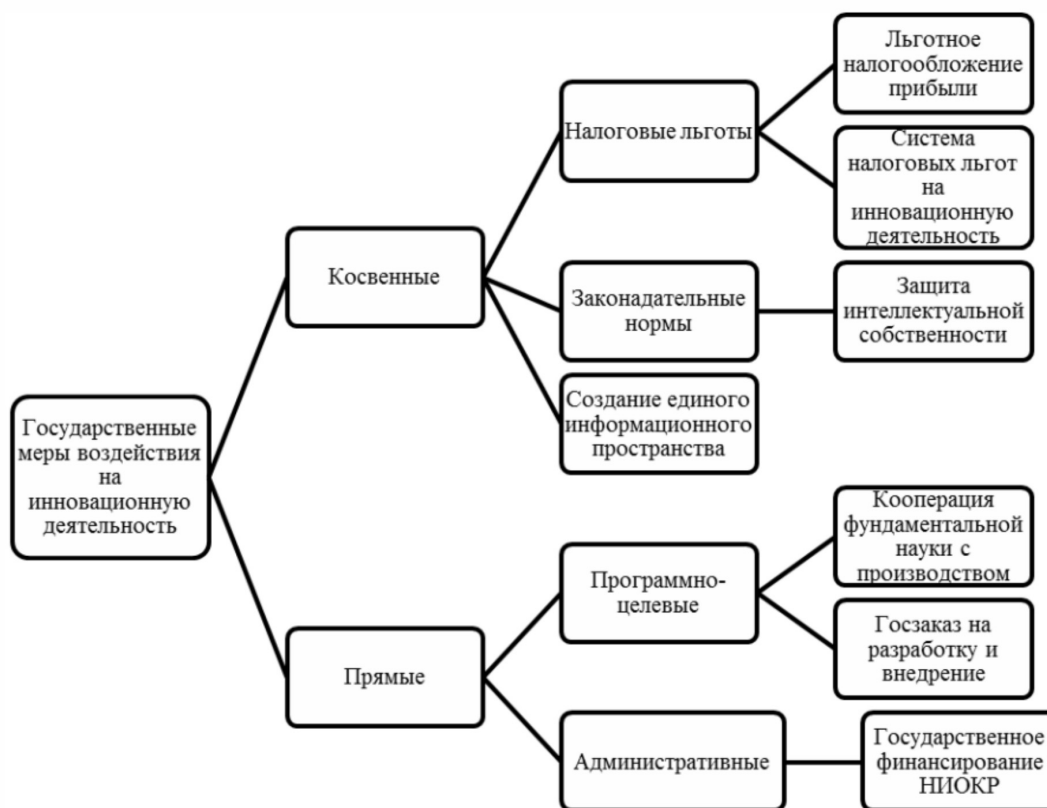


Рисунок 1. Схема государственной поддержки инновационной деятельности.

тодов косвенного стимулирования НИОКР является введение специального режима налогообложения сферы инновационных разработок.

Однако зачастую разработанные в рамках UNIDO и OECD "догоняющие" инновационные стратегии, носят унифицированный характер и не учитывают национальных особенностей каждой отдельной страны. "Азиатские тигры" и страны с быстроразвивающимися рынками, в частности Китай, смогли преодолеть это препятствие. Их правительствам удалось разработать уникальную систему инструментов государственного стимулирования инновационной деятельности, переводящей процесс модернизации в высокотехнологичных отраслях экономики в саморазвивающееся состояние, учитывающую национальные, политические и экономические интересы.

Уникальность этой системы заключается в определяющей роли, которую играет государство в формировании инновационной среды этих стран. Это выражается через следующие функции:

- ◆ концентрация средств на научные исследования за счет перераспределения через бюджет и формирования специальных фондов;
- ◆ координация инновационной деятельности, направленная на формирование единого технологического пространства, обеспечивающего совместимость инноваций;
- ◆ стимулирование инноваций через поощрение конкуренции, различные финансовые субсидии и льготы, страхование инновационных рисков, санкции за выпуск устаревающей продукции;
- ◆ создание правовой базы, охрана прав интеллектуальной собственности;
- ◆ формирование научно-инновационной инфраструктуры, в том числе обеспечение деятельности инфраструктурных систем;
- ◆ институциональное обеспечение инновационных процессов через создание государственных организаций, выполняющих НИОКР и осуществляющих нововведения в отраслях государственного сектора;
- ◆ повышение общественного статуса инновационной деятельности [3].

Для более глубокого понимания указанных выше особенностей, проведем анализ трансформации инструментов государственного стимулирования модернизации и инноваций в высокотехнологичных отраслях экономики КНР.

Анализ трансформации инструментов государственного стимулирования модернизации и инноваций в НИОКР-секторе экономики КНР под влиянием нарастания открытости его экономики.

Современный НИОКР-сектор Китая сочетает в себе основные черты административно-командной и рыночной экономики. Он представляет собой сложный ком-

плекс государственных, общественных и частных институтов и промышленных предприятий, которые взаимосвязаны между собой, и чья совместная деятельность должна приводить к созданию, распределению и использованию новых и высоких технологий.

Как отмечалось ранее, важным обстоятельством является то, что Китай критически подошел к разработанным в рамках UNIDO и OECD инновационным стратегиям, поставив во главу угла собственные национальные интересы, сумел отстоять выгодные условия соответствующие разработанной им модели развития. В нарушение мировой практики Китай начал с организационных и управленческих инноваций.

Для реализации данных задач был выбран международный опыт создания свободных экономических зон (СЭЗ), его использование в плане привлечения иностранных инвестиций и технологий, модернизации производства в НИОКР-секторе, оптимизации структуры занятости показали хорошие результаты, прежде всего, в США.

Также на юго-востоке страны были созданы 4 зоны высоких технологий (специальные экономические зоны – СЭЗ) Шэньчжэнь, Шаньтоу, Чжухай и Сямэнь [4]. Основными инструментами опытов с СЭЗ стали эксперименты с налогообложением. Согласно принятым в 1980 г. правилам (сохраненным в большинстве и по настоящее время) в СЭЗ устанавливается 15% налог на прибыль предприятий с иностранным капиталом (в остальных регионах он составляет 33%). Еще более низкие ставки налога применяются к предприятиям с уровнем ПИИ свыше 5 млн долл. США, а также к проектам, использующим передовые технологии или имеющие экспортную ориентацию. Одновременно практикуются преференции и с подоходным налогом: сотрудники СП освобождены от него в течение первого прибыльного года (в 1984 г. этот срок был увеличен до двух лет), а в последующие два года они выплачивают только 50% от принятой в СЭЗ налоговой ставки. Кроме вышеперечисленных мер в каждой СЭЗ сложилась целая иерархия местных льгот и преференций [4].

В 1985 г. на основании решения ЦК КПК стартует реформа системы управления НИОКР-сектора, целью которой стали:

- ◆ диверсификация системы финансирования НИИ;
- ◆ поощрение сотрудничества между исследовательскими, учебными и проектными институтами;
- ◆ развитие международного научного сотрудничества;
- ◆ реформирование деятельности НИИ.

Именно на этом этапе произошло распространение рыночных преобразований хозяйственного механизма на инновационный сектор Китая.

Для расширения привлечения инвестиций в НИОКР-сектор создается венчурный фонд "Китайская корпорация по инвестированию в новые технологичные предприятия" (China New Technology Venture Investment Corp.), ставший основной организацией, имеющей преференции по инвестированию в венчурные проекты [5].

В 1988 г. начаты первые инновационные программы, ориентированные на коммерциализацию инновационной деятельности: "Факел", "Новые отечественные продукты" (1988 г.), "Распространение научно-технических достижений" (1988 г.) и др. В контексте государственной инновационной стратегии КНР особое место занимает программа "Факел" [6]. Она изначально нацелена на развитие и коммерциализацию НИОКР-сектора. Практическим воплощением программы стали Технопарки, которые как кластеры инновационного роста традиционно используются в Японии и Франции.

В рамках программы "Факел" был значительно расширен опыт косвенного субсидирования НИОКР-сектора, а именно [7]:

- ◆ дополнительные 3 года уплаты половинной ставки налога на прибыль для компаний, внедряющих передовые технологии (инновации);
- ◆ льготная ставка налога на прибыль в 10% в течение года, если на долю экспорта компании приходится свыше 70% выручки;
- ◆ возврат 40% налоговых сумм, если компания осуществляет реинвестирование прибыли, и полный возврат суммы налога, если реинвестирование осуществляется в передовые технологии.

Для расширения внешнеэкономической деятельности в 1996 г. Госсоветом КНР было разрешено создавать в двух СЭЗ (Шэньчжэнь и Пудун) внешнеторговые предприятия с иностранным капиталом. Минимальный уставный фонд в таких компаниях определен в 12 млн долл. США, доля иностранного участия должна составлять не менее 29% и не более 49%. Руководителем фирмы мог быть только гражданин КНР. Иностранному инвестору должен иметь объем торговли с Китаем в течение предшествующих подаче заявки трех лет не менее 30 млн долл. США [8].

Выход китайских компаний на мировой рынок положил начало агрессивной экспортной политике Пекина. В результате было заложено основание для стремительного роста – колоссального по объему экспорта товаров различного качества. В 1985 г. по уровню экспорта Китай еще не входил в первую двадцатку стран, в 1995 г. он уже находился на 11-м месте в мире. По индексу конкурентоспособности промышленности в 1985 г. Китай находился на 61-м месте, а в 1995 г. – уже на 37 [9].

На рубеже XX и XXI вв. в мировой экономике ускорилась интернационализация производственного и инно-

вационного секторов, что обеспечило рост либерализации внешнеэкономического обмена и трансграничное перемещение финансовых средств, товаров и услуг. Китай оперативно отреагировал на эти изменения. Он сумел в короткие сроки добиться успехов, сделав ставку на внешние инвестиции и экспорт. Благоприятная мировая конъюнктура обеспечила стремительный и устойчивый рост его экономики, что подтверждается графиком, представленным на рис. 2.

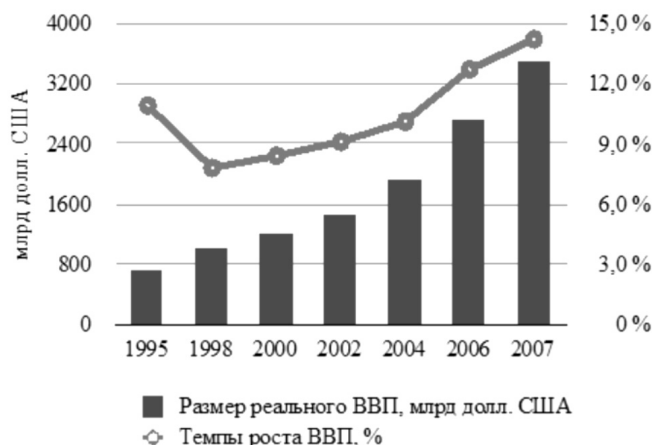


Рисунок 2. Динамика ВВП КНР в 1995- 2007 гг.

Построено автором. Источник: Стерлигов, И. Инновационная система стран БРИКС: Китай [Электронный ресурс] - URL : [http : // iq.hse.ru/news/177845179.html](http://iq.hse.ru/news/177845179.html) (дата обращения 25.03.2016).

К 2005 г. Китай экспортирует высокотехнологичной продукции почти на 160 млрд долл. США, что составило 20% мирового высокотехнологичного экспорта. Вплоть до 2004 г. Китай импортировал больше высокотехнологичной продукции, чем экспортировал. Начиная с 2005 г., экспорт превысил импорт, и производство высокотехнологичных товаров стало важной статьёй внешней торговли, способствующее росту положительного баланса национального бюджета (рис. 3).

Однако при ближайшем рассмотрении до 90% китайских экспортных высокотехнологичных товаров были произведены филиалами ТНК, расположенными на территории Китая, но национальными не считавшимися. Доля же высокотехнологичных товаров в продукции большинства национальных китайских НИОКР-компаний не превышала 2-3% [10].

В 2006 г. Госсовет КНР принимает "Основы государственного плана среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на 2006 – 2020 гг." ("План 2020"), в котором определяет цель – Создание нового государства инновационного типа [11]. Основа плана – масштабная модернизация национального НИОКР-сектора и значительный рост бюджетных расходов на это. Помимо увеличения собственно затрат на НИОКР, особое внимание

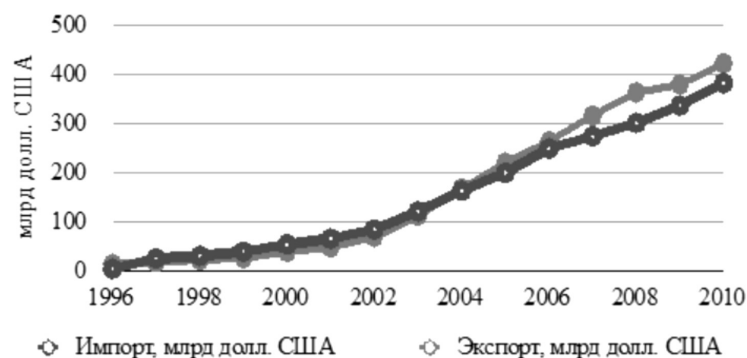


Рисунок 3. Экспорт и импорт высокотехнологичной продукции

Построено автором. Источник China Statistical Yearbook 2011. [Электронный ресурс]. - URL : <http://www.stats.gov.cn> (дата обращения 12.04.2014).

уделяется развитию инструментов фискальной политики. В частности, в результате новой налоговой стратегии сумма необлагаемых налогами расходов на НИОКР была установлена в размере 150%, что также представляет собой скрытое субсидирование. Помимо прочего была установлена шкала ускоренной амортизации для НИОКР оборудования стоимостью до 50 тыс. долл. США, в результате чего тоже возникают дополнительные налоговые преференции в виде уменьшения налогов на имущество и прибыль [12].

Начиная с 2006 г. Китай начал стремительно наращивать темпы развития инновационного сектора. По данным OECD только в 2006 г. расходы на гражданские НИОКР в Китае (и частные, и государственные) составили 87 млрд долл. США, что соответствовало трети от общих расходов на гражданские НИОКР в Евросоюзе (243 млрд долл. США). В реальных ценах с 2006 по 2008 гг. расходы КНР на НИОКР росли на 19% ежегодно, достигнув к 2008 г. 1,47% от ВВП, что превысило показатели, заложенные в "Плане 2020" [13].

В 2009 г. Китай начинает масштабное техническое перевооружение инновационного сектора. В общей сложности к 2012 г. на это было выделено 565,2 млрд долл. США [14]. С 2009 г. импортное аналитическое оборудование и оборудование, предназначенные для проведения исследований и освоения высоких технологий, освобождаются от таможенной пошлины.

Помимо масштабной модернизации материальной базы и увеличения финансирования инновационного сектора, Китай создает дополнительные условия для интенсификации НИОКР-деятельности промышленных предприятий средне- и высокотехнологичного секторов экономики. С 2010 г. правительство увеличивает инвестиции во внутренние регионы страны с целью расширения сотрудничества государственных НИИ и предприятий, удешевления кредитов, формирования специальных инвестиционных фондов, финансирующих развитие китайских технологий, способных заменить аналогичные

зарубежные. Введены новые налоговые льготы, включая ускоренную амортизацию инвестиций в инновационные работы и освобождение от налогов на прибыль венчурных инвестиций в технологические стартап-компании. Кроме того, с 2010 г. компаниям возвращается 50% налоговых отчислений, если они осуществляют реинвестирование прибыли в размере 10% на обновление производственной базы и полный возврат суммы налога, если дополнительно реинвестирование осуществляется в размере 5% на проведение НИОКР [15].

С 2010 г. Минфин выделяет ежегодно дополнительно 125 млн долл. США на развитие коммерциализации НИОКР. Основные объекты программы – китайские компании, осуществляющие реинвестирование прибыли в размере 5% на проведение НИОКР. Обязательным условием участия является финансирование работ непосредственно в высокотехнологичном секторе. Субсидирование осуществляется в форме грантов, средний объем которых составляет 1,2 млн долл. США. Сумма может быть увеличена до 7 млн долл. США для компаний, дополнительно проводящих исследования в области экологии [16].

С усилением кризисных явлений возросла государственная поддержка малого и среднего наукоемкого бизнеса. Компании, получившие статус инновационного предприятия, включаются в программу SBIR. За весь период с начала реализации этой программы, суммарные инвестиции правительства в реализацию этого плана составили 15,4 млрд. долл. США. Общая поддержка оказана на 76 тыс. проектам. С 2009 г. государственные структуры, участвующие в программе сами определяют размеры и виды финансовой поддержки будущих разработчиков и готовят тематические планы НИОКР и проводят конкурсы по распределению субсидий, грантов или контрактов. В результате только в 2011 г. по программе SBIR государство выделило 6,6 млрд долл. США на поддержку 1441 технологических проекта продвижения модернизации и самостоятельных инноваций на предприятиях малого и среднего бизнеса [17].

Расширение инновационной активности особенно в сфере малого и среднего бизнеса послужило мощным импульсом активизации венчурного финансирования. Только в 2011 г. объем мобилизованного капитала составил 9,7 млрд долл. США, что на 33% больше, чем в 2010 г. К 2012 г. в действует более 180 различных венчурных инвестиционных компаний (90% – правительственные, 8% – иностранные, а остальные 2% – частные) с общим объемом капиталовложений около 30 млрд долл. США [17].

Результатом применения рассмотренных инструментов государственного стимулирования модернизации и инноваций в НИОКР-секторе стало стремительное наращивание темпов его развития, что позволило ему к 2015 г. переместиться по показателю глобального инновационного индекса (GII) с 59-го на 29-е место [17] (тогда, как по прогнозам аналитиков, это должно было произойти не раньше 2019 г.) [18].

Заключение

С первых лет существования КНР основной стратеги-

ческой целью государства было и остается создание супердержавы, занимающей лидирующие позиции в мировой экономике. Отвечая на внешнеэкономические вызовы, модернизация экономики Китая была неразрывно связана с развитием собственного высокотехнологического производства.

Реализация стратегий задавших нарастание открытости экономики, совместно с последовательной политикой в области инновационного развития стали инструментами масштабной модернизации высокотехнологического сектора его экономики.

Положив в основу стратегии инновационного развития национальные интересы, правительство КНР смогло значительно унифицировать основные инструменты государственного стимулирования модернизации и инновационной деятельности в НИОКР-секторе.

В нарушение мировой практики Китай начал с организационных и управленческих инноваций, прежде всего в фискальном и косвенном субсидировании высокотехнологического сектора экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Заходякин, И. В. Постиндустриальная экономика – что значит это понятие в современном мире? // И. В. Заходякин // Креативная экономика. – 2008. – № 1 (13). – С. 97–100.
2. Игнацкая, М. А. Новая экономика опыт структурно-функционального анализа / М. А. Игнацкая. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 304 с.
3. Смитиенко, Б. М. Противоречия глобализации мировой экономики. / Б. М. Смитиенко. – М.: МГУ, 2011. – 131 с.
4. Гельбрас, В. Г. Тридцатилетие эпохи "реформ и открытости" в Китае / В. Г. Гельбрас // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №6. – С. 23–29.
5. Островский, А. В. Китайская модель перехода к рыночной экономике / А. В. Островский. – М.: ИДВ РАН, 2007. – 238 с.
6. Виноградов, А. В. Китайская модель модернизации: поиски новой идентичности / А. В. Виноградов. – М.: Мир, 2008. – 386 с.
7. Полтерович, В. М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегии модернизации / В. М. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – №6. – С. 4–22.
8. Бергер, Я. М. Становление инновационной экономики в Китае // XVII съезд КПК и проблемы социально-экономического развития КНР на современном этапе / Я. М. Бергер. – М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2009. – 349 с.
9. Фридман, Дж. Почему Китай не сможет стать супердержавой / Дж. Фридман // Россия в глобальной политике. – 2010. – №3. – С. 28–39.
10. Карлусов, В. В. XVII съезд КПК и задачи формирования инновационной системы в Китае: российский ракурс // XVII съезд КПК и проблемы социально-экономического развития КНР на современном этапе / В. В. Карлусов. – М.: ИДВ РАН, 2009. – С. 23.
11. Решетникова, М. С. Трансформация государственной инновационной стратегии Китая в условиях нарастания кризисных явлений в экономике / М. С. Решетникова // В мире научных открытий. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2012. – №10.1(34) (Экономика и инновационное образование) – С. 188–203
12. Таций, В. В. Инвестиционная политика КНР: внутренние и внешние аспекты : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.14 / В. В. Таций ; ВШЭ ГУ. – М., 2010. – 19 с.
13. Acemoglu, D., Aghion, P. Distance to frontier, selection, and economic growth / D. Acemoglu, P. Aghion // Journal of the European Economic Association. – Vol. 4. – Issue- 1. – P. 37–74.
14. Liu, X. Globalization of R&D industry and the system of innovation in China [Электронный ресурс] / X. Liu // Research Institute of Industrial Economics (RIIE). – URL: www.ifn.se/eng/publications/wp/2013 (дата обращения 09.06.2016).
15. Mormon, W. M. China and the Global Financial Crisis: Implications for the United States [Электронный ресурс] / W. M. Mormon. – URL: www.fas.org/sgp/crs/row/RS22984.pdf (дата обращения 22.06.2016).
16. China Statistical Yearbook on Science and Technology. National Bureau of Statistics (NBS). Beijing: China Statistical Press, 2011. – P. 234.
17. The Global Innovation Index. 2015 Report. [Электронный ресурс]. – URL: www.globalinnovationindex.org/gii-2015-report#
18. Statistics of University's Industry in China. Ministry of Education, Center for S&T Development, URL: www.edu.gov.cn.

ВЫБОР МЕТОДА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Савинов Тимур Хакбердиевич
Магистрант,
РАНХ и ГС г. Москва

THE CHOICE OF METHOD OF SOCIO-ECONOMIC STUDY OF HEALTH INSTITUTION MANAGEMENT PROBLEMS

T. Savinov

Annotation

The article examines the characteristics of the selection methods of the socio-economic study of health institution management problems. Special attention is paid to the factors determining the choice of methods. The classifications of modern methods of research of management problems are briefly described. Criteria are marked to be met by the chosen method. There submitted by matching the most common methods of selection criteria.

Keywords: method, management, research, health care.

Аннотация

Статья посвящена изучению особенностей выбора метода социально-экономического исследования проблем системы управления учреждением здравоохранения. Отдельное внимание уделено факторам, определяющим выбор методов. Кратко охарактеризована классификация современных методов исследования проблем управления. Обозначены критерии, которым должен соответствовать выбранный метод. Представлено соответствие наиболее распространенных методов выделенным критериям.

Ключевые слова:

Метод, управление, исследование, здравоохранение.

В числе ценностей, которые положены в основу здравоохранения и задекларированы Уставом ВОЗ, Европейской социальной хартией стран-членов Совета Европы, Декларацией тысячелетия ООН, положениями европейской политики "Здоровье-2020" наряду с доступностью, социальной справедливостью и солидарностью, обозначено максимально высокое качество медицинской помощи, ориентированной на пациента и чувствительной к его индивидуальным потребностям [1].

В настоящее время тенденции развития здравоохранения в мире характеризуются изменениями в системе обеспечения качества медицинских услуг. Их отличительной чертой является переход от идеологии контроля к стимулированию выявления и решения существующих проблем, т.е. внедрение комплексного, интегрированного и динамичного подхода к повышению качества медицинской помощи, предполагающего улучшение результатов работы отдельных медицинских учреждений и системы здравоохранения в целом.

Внедрение современной индустриальной модели непрерывного повышения качества медицинской помощи в учреждениях здравоохранения требует научного обоснования системы управления медицинскими учреждениями, как одного из основных инструментов не только контроля, но и мониторинга результативности функциониро-

вания системы предоставления медицинских услуг и ее совершенствования на каждом конкретном этапе [2].

В данном контексте особую актуальность и практическую значимость приобретает выбор метода социально-экономического исследования проблем системы управления медицинскими учреждениями, включающих в себя комплекс общенаучных и локальных инструментов исследования, с помощью которых можно изучать не только конкретное учреждение и его состояние, но и оценить отрасль и перспективы ее развития в целом.

Таким образом, приведенные обстоятельства обуславливают выбор темы исследования, ее концептуальную основу и целевую направленность.

Вопросам организации управления предприятиями различных отраслей посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых, например, таких как М. Армстронг, И. Ансофф, К. Боумен, П. Друкер, Б. Карлофф, Б. Буркинский, В. Глущенко, В. Гончаров и др. В то же время на протяжении последнего десятилетия проблематика поиска путей совершенствования управления системой здравоохранения и ее медицинскими учреждениями является предметом исследований М. Белинской, В. Доло-та, Л. Жалило, Н. Кризиной, В. Лехана и др.

Вместе с этим научных исследований, в которых с позиций системного подхода рассматривается процесс управления учреждениями здравоохранения, как одного из важных направлений выработки государственной политики в сфере здравоохранения, не проводилось. Также наблюдается неопределенность законодательства, регулирующей деятельность органов государственной власти и органов местного самоуправления в управлении сферой здравоохранения. Кроме того, следует отметить дефицит методологии и неопределенность в направлениях развития инструментов управления медицинскими учреждениями в условиях рыночных отношений с учетом внедрения международных стандартов качества ISO серии 9000.

Таким образом, цель статьи заключается в формализации особенностей, этапов и критериев выбора метода социально-экономического исследования проблем системы управления учреждением здравоохранения.

Итак, прежде всего, следует отметить, что выбор метода социально-экономического исследования проблем системы управления учреждением здравоохранения в каждом конкретном случае определяется многими факторами, как объективными, так и субъективными. Это очень ответственная альтернатива – выбор метода требует специальной подготовки. Правильный выбор метода является залогом успешного управления. Выбранный метод должен обеспечить функциональную полноту и реальность прогноза, а затраты времени и материальных ресурсов должны быть минимальными.

На начальном этапе руководителю медицинского учреждения в первую очередь необходимо установить, может ли быть формализована проблема исследования или нет. Выяснение этого вопроса сразу направляет поиск метода или в область формальных математических методов, или в область эвристических, интуитивных, неформальных. Затем следует четко обозначить и классифицировать саму управленческую проблему, поскольку отнесение решаемой проблемы к той или иной группе позволяет существенно сузить спектр выбора, а иногда и сразу подобрать подходящую модель или нужный метод, т.к. большинство методов имеют узкоспециализированный характер и предназначены для решения определенного и довольно немногочисленного количества управленческих задач. Также критически важным является определение информации, которой в процессе исследования следует пользоваться.

Кроме того, как отмечает Рапаков Г.Г., сложность выбора метода исследования проблем системы управления учреждением здравоохранения обусловлена следующими моментами:

1. За последние годы произошло существенное увеличение количества методов исследования, поро-

женное разнообразием решаемых задач.

2. Постоянно растет как сложность решаемых задач, так и объектов исследования.

3. Происходит рост динамичности развития рыночной среды, ускорения темпов развития отрасли, и требований к качеству медицинских услуг [3].

Принимая во внимание приведенные факты, по мнению автора, в процессе выбора метода исследования каждая проблема системы управления должна быть охарактеризована через призму следующих четырех признаков: возможность формализации, классификации, реализации и информационного обеспечения.

Существенное значение при выборе методов исследования имеет то, как конкретный метод зарекомендовал себя в предыдущих случаях. Практика использования методов, частота их применения в определенной степени может выступать в качестве косвенного индикатора их интегральной эффективности.

Также, при выборе одного или группы методов, с помощью которых планируется проводить исследование, следует учитывать обстоятельства, повышающие или понижающие эффективность тех или иных методов. Так, например горизонтальный и вертикальный анализ, как правило, используются вместе, поскольку являются своего рода дополнением друг друга.

Резюмируя вышеизложенное, в табл. 1 приведены факторы, определяющие выбор того или иного метода исследования управленческих проблем в медицинских учреждениях.

Таким образом, с учетом факторов, приведенных в таблице 1, представляется, что выбор конкретного метода для исследования проблем системы управления медицинским учреждением должен определяться исходя из следующих критериев: интерпретация результатов, выявление слабых сторон, разнообразие показателей, количество аналитиков, затраты времени, финансовые расходы, уровень объективности, доступность использования, оперативность применения, распространенность и достоверность результатов, доступность программного продукта.

Анализ литературных источников [4–6] свидетельствует, что в процессе исследования проблем управления предприятиями могут быть использованы различные методы, которые условно разделяются на эвристические и экономико-математические. Эвристические методы основаны на представлении, что результаты исследования зависят от интуиции, опыта и воображения лица, которое его проводит. К этой группе относятся экспертный и социологический методы. При использовании экономико-математических методов строятся модели исследуемой

Таблица 1.

Факторы, определяющие выбор методов исследования.

Факторы	Краткая характеристика
Цели и задачи исследования	Определяют ожидаемый результат от осуществления исследования. Например, если одной из целей является диагностика управления текущей платежеспособности учреждения, то будут использоваться расчетно-аналитические, количественные, поликритериальные методы, которые позволяют определить накопленные обязательства, финансовые возможности, остаток средств на счетах, дебиторскую и кредиторскую задолженность и сделать выводы относительно существующего состояния, угроз и перспектив в этой сфере
Объект исследования	Объект исследования может быть комплексным (учреждение в целом) и детализированным (подразделение, вид деятельности, услуга, работник и т.д.), что и определяет характер используемых методов исследования. Например, для исследования качества управления предоставляемыми услугами могут использоваться фактологические методы (экспериментальные исследования, общий обзор, экспертиза, тестирование)
Информационное обеспечение	Доступность, полнота и форма информационного обеспечения влияет на возможность обработки данных. При наличии полной и достоверной информации исследование превращается в последовательность алгоритмических действий по обработке информации, ее идентификации и интерпретации. Если же информационное обеспечение является недостаточным, то возникает необходимость в учете рисков неполноты данных и их достоверной обработки. Например, если информационные данные являются количественно выраженными и отраженными в финансовой отчетности, то для их исследования целесообразно использовать расчетно-аналитические, количественные методы. Если же данные имеют описательный характер, то следует акцентировать внимание на применении качественных, документальных методов
Квалификация работников, задействованных в исследовании	Высокая квалификация работников создает условия для использования сложных расчетно-аналитических, фактологических, количественных методов, основанных на экономико-математическом моделировании, аналитической оценке и тому подобное. Недостаточная квалификация работников формирует необходимость использования простых методов исследования (арифметического пересчета, осмотра по установленным критериям и др.).
Техническое и программное обеспечение	Определяет возможности использования стандартных унифицированных методов исследования, которые предусмотрены в технических программных комплексах разного поколения, или специализированных методов исследования, которые обычно являются элементами целевых программных продуктов различного уровня сложности
Стабильность среды функционирования	Чем стабильнее среда функционирования, тем более простые и традиционные методы исследования можно использовать. Динамичная и непредсказуемая среда функционирования медицинского учреждения требует, как правило, использования сложных методов исследования, основанных на учете различных рисков, использовании нелинейных моделей и т.п.
Опыт и традиции исследования	Формируют устоявшиеся догмы в учреждении о целевом использовании определенных методов исследования в соответствующих ситуациях
Ресурсное обеспечение	Влияет, прежде всего, на информационное обеспечение, возможность привлечения соответствующего технического и программного комплекса, подбор квалифицированных аналитиков, что в дальнейшем определяет виды диагностических методов
Горизонт и направления исследования	Точный анализ состояния проблем управления основывается на исследовании ретроспективных и текущих данных, что позволяет использовать методы идентичного направления. Перспективные исследования, направленные на длительный период, предполагают использование прогнозных, расчетно-аналитических, качественных методов сложного уровня
Уровень детализации исследования	Определяет точность и охват методами исследования исследуемого объекта. Например, если исследуются проблемы в сфере управления персоналом, то используются методы изучения бизнес-процессов, а также расчетно-аналитический метод, наблюдение, документирование, экспертная оценка
Назначение исследования	Формирует характер ее интерпретации. Например, если результаты направляются руководству медицинского учреждения или на вышестоящий уровень, то проводится детализированное исследование с использованием количественных, расчетно-аналитических, точных методов. Если же речь идет о рекламном назначении исследования, то она может осуществляться на основе качественных, смотровых, логических методов

проблемы, проверяются экспериментально различные гипотезы.

Итак, оценка социально-экономических методов с учетом их видов и соответствия приведенным выше критериям представлена в табл. 2.

Подводя итоги проведенному исследованию, следует отметить, что на сегодняшний день не существует универсального социально-экономического метода исследования проблем систем управления в медицинских учреждениях, который можно было бы рекомендовать к использованию во всех ситуациях и который способен ре-

Таблица 2.

Соответствие методов исследования проблем управления определенным критериям.

Критерий	Метод сравнения	Метод группировок	Метод факторного анализа	Рейтинговый метод	Ранговый метод	Матричный метод	Системы нейросетевых вычислений	Метод нечеткой логики	Экспертные оценки
Интерпретация результатов	-	-	+	+	-	+	-	+	+
Выявление слабых сторон	+	-	+	-	-	+	-	-	+
Разнообразие показателей	+	+	-	+	-	-	+	+	+
Количество аналитиков	+	+	+	-	+	+	+	+	-
Затраты времени	-	-	+	+	+	-	+	+	-
Финансовые расходы	-	-	-	+	-	-	+	+	+
Уровень объективности	+	+	+	-	-	+	+	+	-
Доступность использования	+	+	+	-	-	-	+	+	-
Оперативность применение	+	-	-	-	-	-	+	+	-
Распространенность применения	+	-	-	+	-	+	+	+	-
Доступность ПО	+	+	-	+	+	-	-	-	-
Достоверность результатов	+	-	+	-	-	+	+	+	-
Количество совпадений	9	5	7	6	3	6	9	10	4
Рейтинг по количеству совпадений	3	6	4	5	7	5	2	1	7

шить все существующие вопросы и задачи. Каждый из методов рассчитан на определенный круг проблем. Кроме того, существующие методы хорошо дополняют друг друга, применение их в сочетании друг с другом значительно повышает точность исследования.

Также отметим, что успешное использование тех или иных методов исследования выдвигает серьезные требования к построению баз данных, а также к качеству ин-

формации, содержащейся в них. Однако, значительное количество медицинских учреждений не может пока воспользоваться новейшими технологиями обработки информации именно из-за некорректной организации своих данных. Поэтому, в первую очередь, возникают задачи проектирования стратегической базы данных медицинских учреждений, что в свою очередь требует существенных трудовых и материальных затрат и определяет перспективные направления дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тихомиров А.В. Законодательные унификаты и деликт в сфере охраны здоровья // Медицинская экспертиза и право. – 2016. – №3. – С. 10–17.
2. Дегтяренко А.А., Зелинская М.В. Особенности управления здравоохранением // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики. Материалы IV международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 128–132.
3. Рапаков Г.Г. Статистические методы в социально-экономических исследованиях здравоохранения вологодской области. Монография / Вологда, 2016. – 281 с.
4. Александрова Д.Н. Значение исследований в решении проблем управления организацией // Экономика и социум. – 2015. – №1–2(14). – С. 142–145.
5. Безрядин Д.Н. О понятии методологии исследования проблем управления // Теоретические и практические аспекты развития управленческой мысли в современном мире. – 2015. – С. 5–7.
6. Кислинская М.В. Построение модели интегральной оценки систем управления для эффективного развития современных организаций // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №9(50). – С. 725–729.

ИНТЕГРАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕСЯТИ-ФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИРОВАННОГО КАПИТАЛА

INTEGRATED ANALYSIS OF THE 10-FACTOR MODEL OF ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INVESTED CAPITAL

*E. Filatov
Ch. Yunlong*

Annotation

The investment process plays an important role in the economy of any country. Investing largely determines the economic growth of the state employment and is a significant element base, on which to base the economic development of society. Therefore, the problem associated with the efficient implementation of investment deserves serious attention. Economic evaluation of investment is the most important task of economic analysis of investment projects.

In the article the main indicator of investment activity of the enterprises – the author's 10-factor model evaluation of the effectiveness of the invested capital. In the article the author's model of evaluation of the effectiveness of the invested capital examines the author's methods of functional analysis, enabling the most available to draw a conclusion about changes in invested capital profitability, as well as to represent the degree of influence of factors on changes in the studied indicators in the system of management and to identify trends.

Keywords: investments, return on invested capital, factor analysis, revenue, net operating profit.

Филатов Евгений Александрович
К.э.н., доцент, Иркутский
национальный исследовательский
технический университет
Юньлун Чэн
Аспирант, Иркутский
национальный исследовательский
технический университет

Аннотация

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает серьезного внимания. Экономическая оценка инвестиций является важнейшей задачей экономического анализа инвестиционных проектов.

В статье предложен основной индикатор инвестиционной деятельности предприятий – авторская 10-факторная модель оценки эффективности инвестированного капитала. В статье авторская модель оценки эффективности инвестированного капитала исследуется авторскими методами функционального анализа, что дает возможность наиболее доступно составить заключение об изменениях в рентабельности инвестированного капитала, а также представить степень влияния факторов на изменения исследуемого показателя в системе хозяйствования и выявить тенденции его изменения.

Ключевые слова:

Инвестиции, рентабельность инвестированного капитала, факторный анализ, выручка, чистая операционная прибыль.

Для успешного осуществления инвестиций на предприятии необходима профессиональная система инвестиционного менеджмента, которая должна проводить политику, направленную на разработку, продвижение, обеспечение инвестиций и оценку экономической эффективности инвестиций. При отборе инвестиционных проектов должна использоваться их экономическая оценка эффективности.

Для оценки эффективности инвестиционной деятельности одним из основных показателей является коэффициент рентабельности инвестированного капитала, который демонстрирует насколько эффективно инвестируются средства в основную деятельность. Иначе, рентабельность инвестированного капитала дает представление о том насколько эффективно менеджмент предпри-

ятия инвестирует средства в основную деятельность предприятия.

Для оценки общей экономической эффективности инвестиционной деятельности традиционно используется показатель рентабельность инвестированного капитала ROIC, расчет которого представлен в формуле 1.

$$ROIC = \frac{NOPLAT}{IK} = \frac{P + \%KZ * (1 - \%NP)}{SK + DZK} \quad (1)$$

где

ROIC – рентабельность инвестированного капитала (Return on Invested Capital, ROIC) – отношение чистой операционной прибыли за вычетом скорректированных налогов к среднегодовой величине инвестированного капитала. Рентабельность инвестированного капитала –

это отдача на некоторую сумму вложенных в бизнес или проект инвестиций;

NOPLAT – чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов (Net Operating Profit Less Adjusted Tax, NOPLAT). Налоги называются скорректированными, поскольку в ситуации, когда финансовая и налоговая отчетность компании различается, следует использовать значения налогов, полученные в налоговой отчетности (все остальные показатели преимущественно используют финансовую отчетность);

IK – Инвестированный капитал – капитал, инвестированный в основную деятельность компании. Инвестированными средствами считают сумму собственного капитала и долгосрочных обязательств;

P – чистая прибыль (прибыль после уплаты налога на прибыль, прибыль подлежащая распределению);

%KZ – сумма процентов по кредитам и полученным займам;

%NP – ставка налога на прибыль (в РФ 20% или 0,2);

SK – средняя стоимость собственного капитала;

DZK – средняя стоимость долгосрочного заемного капитала.

Управление любым процессом должно основываться на объективных оценках состояния его протекания. При этом должен анализироваться комплекс финансовых показателей, отражающих различные стороны деятельности предприятия.

Поэтому авторы на основе формулы рентабельности инвестиционного капитала разработали десятифакторную модель оценки эффективности инвестиционного капитала, состоящей из основных факторов, определяющие эффективность инвестиционной деятельности – доли чистой операционной прибыли в чистой прибыли, рентабельности производства, затрат на 1 рубль проданной продукции, доходности совокупного капитала, отношения совокупных активов к внеоборотным, коэффициента соотношения внеоборотных и оборотных активов, коэффициента соотношения оборотного и заемного капитала, коэффициента соотношения заемных и собственных средств, коэффициента соотношения собственного и собственного оборотного капиталов, доли собственного оборотного капитала в инвестированном капитале (формула 2.1).

$$ROIC = \frac{NOPLAT}{P} * \frac{P}{SS} * \frac{SS}{V} * \frac{V}{A} * \frac{A}{VA} * \frac{VA}{OA} * \frac{OA}{ZK} * \frac{ZK}{SK} * \frac{SK}{SOK} * \frac{SOK}{IK} = \quad (2.1)$$

$$= F_1 * F_2 * F_3 * F_4 * F_5 * F_6 * F_7 * F_8 * F_9 * F_{10} = \prod_{n=1}^{10}$$

где: $F_1 = \frac{NOPLAT}{P} = \frac{P + \%KZ}{P}$

– доля чистой операционной прибыли за вычетом скорректированных налогов NOPLAT в чистой прибыли P (введен авторами).

$F_2 = \frac{P}{SS}$ – рентабельность производства, показывает соотношение получаемой прибыли P и суммы средств, затраченных на ее получение SS.

$F_3 = \frac{SS}{V}$ – затраты на 1 рубль проданной продукции – относительный показатель, характеризующий долю себестоимости SS в составе проданной продукции V (выручке от реализации продукции).

$F_4 = \frac{V}{A} = \frac{V}{SK + ZK}$ – доходность совокупного капитала – отношение выручки V от реализации к совокупному капиталу A (сумме собственного SK и заемного капитала ZK).

$F_5 = \frac{A}{VA}$ – отношение совокупных активов A к внеоборотным VA.

$F_6 = \frac{VA}{OA}$ – коэффициент соотношения внеоборотных VA и оборотных активов OA характеризует общую структуру активов.

$F_7 = \frac{OA}{ZK}$ – коэффициент отношения оборотного OA и заемного капиталов ZK (введен авторами).

$F_8 = \frac{ZK}{SK}$ – коэффициент соотношения заемных ZK и собственных средств SK.

$F_9 = \frac{SK}{SOK}$ – коэффициент отношения собственного SK и собственного оборотного капиталов SOK (введен авторами)

$F_{10} = \frac{SOK}{IK} = \frac{IK - VA}{IK}$ – доля собственного оборотного капитала SOK в инвестиционном капитале IK (введен авторами).

Знаменатель коэффициента F_{10} состоит из инвестиционного капитала (формула 2.2), который состоит из собственного капитала SK и долгосрочного заемного капитала DZK.

$$IK = SK + DZK \quad (2.2)$$

Заемный капитал в свою очередь состоит из 2-х частей: ZK краткосрочной (текущей) или DZK долгосрочной (формула 2.3).

$$ZK = ZK + DZK \quad (2.3)$$

Исходная формула для проведения факторного анализа будет иметь следующий вид (формула 2.4):

$$ROIC = F_1 * F_2 * F_3 * F_4 * F_5 * F_6 * F_7 * F_8 * F_9 * F_{10} \quad (2.4)$$

Далее на основе методов детерминированного (функционального) факторного анализа, разработанных Филатовым Е.А. [1, с. 1, с. 352–358; 2, с. 54–63] оценим степень влияние десяти факторов на изменения рентабель-

ности инвестированного капитала.

Исходные данные для проведения интегрального факторного анализа, представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Исходные данные для проведения факторного анализа.

п/п	Показатели	№ фактора	План (0)	Факт (I)	Отклонение (Δ)
1	V - выручка нетто общая, млн. руб.		2 250	2 400	150
2	SS - себестоимость продаж, млн. руб.		1 768	1 900	132
3	A - Стоимость активов (капитала) или валюта баланса, млн. руб.		2000	2100	100
4	VA - средняя стоимость внеоборотных активов, млн. руб.		1060	1010	-50
5	OA - средняя стоимость оборотных активов, млн. руб.		940	1090	150
6	SK - средняя стоимость собственного капитала, млн. руб.		900	800	-100
7	ZK - средняя стоимость заемного капитала, млн. руб. (8 + 9)		1100	1300	200
8	KZK - средняя стоимость краткосрочного заемного капитала, млн. руб.		650	690	40
9	DZK - средняя стоимость долгосрочного заемного капитала, млн. руб.		450	610	160
10	IK - средняя стоимость инвестиционного капитала, млн. руб. (6 + 9)		1350	1410	60
11	SOK - средняя стоимость собственного оборотного капитала, млн. руб. (10-4)		290	400	110
12	P - чистая прибыль, млн. руб.		380	410	30
13	%KZ - сумма процентов по кредитам и полученным займам, млн. руб.		70	100	30
14	NOPLAT - чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов, млн. руб.		360	408	48
15	ROIC - рентабельность инвестированного капитала $14/10 = (16 * 17 * 18 * 19 * 20 * 21 * 22 * 23 * 24 * 25)$		0,266667	0,289362	0,022695
16	Доля чистой операционной прибыли в чистой прибыли (14/12)	F_1	0,947368	0,995122	0,047754
17	Рентабельность производства (12/2)	F_2	0,214932	0,215789	0,000857
18	Затраты на 1 рубль проданной продукции (2/1)	F_3	0,785778	0,791667	0,005889
19	Доходность совокупного капитала (1/3)	F_4	1,125000	1,142857	0,017857
20	Отношение совокупных активов к внеоборотным (3/4)	F_5	1,886792	2,079208	0,192415
21	Кoeffициент соотношения внеоборотных и оборотных активов (4/5)	F_6	1,127660	0,926606	-0,201054
22	Кoeffициент соотношения оборотного и заемного капитала (5/7)	F_7	0,854545	0,838462	-0,016084
23	Кoeffициент соотношения заемных и собственных средств (7/6)	F_8	1,222222	1,625	0,402778
24	Кoeffициент соотношения собственного и собственного оборотного капиталов (6/11)	F_9	3,103448	2	-1,103448
25	Доля собственного оборотного капитала в инвестированном капитале (11/10)	F_{10}	0,214815	0,283688	0,068873

где:

0 - прошлый (базисный) период (год), взятый за базу сравнения;

** I - отчетный (текущий) период (год);

*** Δ - изменение за период, рассчитывается как разница между фактом и планом (I - 0).

Совокупное отклонение по результирующему показателю ($\Delta ROIC$) определяется по формуле 3:

$$\Delta ROIC = \sum_{n=1}^{10} \Delta ROIC (Fn) = \Delta ROIC (F_1) + \Delta ROIC (F_2) + \Delta ROIC (F_3) + \Delta ROIC (F_4) + \Delta ROIC (F_5) + \Delta ROIC (F_6) + \Delta ROIC (F_7) + \Delta ROIC (F_8) + \Delta ROIC (F_9) + \Delta ROIC (F_{10}), \quad (3)$$

где: расчет влияния факторов на изменение результирующего показателя представлен в формулах 4.1 – 4.10:

$$\Delta ROIC (F_1) = ((\Delta F_1 / n) * (FO_1)) + Z \quad (4.1)$$

$$\Delta ROIC (F_2) = ((\Delta F_2 / n) * (FO_2)) + Z \quad (4.2)$$

$$\Delta ROIC (F_3) = ((\Delta F_3 / n) * (FO_3)) + Z \quad (4.3)$$

$$\Delta ROIC (F_4) = ((\Delta F_4 / n) * (FO_4)) + Z \quad (4.4)$$

$$\Delta ROIC (F_5) = ((\Delta F_5 / n) * (FO_5)) + Z \quad (4.5)$$

$$\Delta ROIC (F_6) = ((\Delta F_6 / n) * (FO_6)) + Z \quad (4.6)$$

$$\Delta ROIC (F_7) = ((\Delta F_7 / n) * (FO_7)) + Z \quad (4.7)$$

$$\Delta ROIC (F_8) = ((\Delta F_8 / n) * (FO_8)) + Z \quad (4.8)$$

$$\Delta ROIC (F_9) = ((\Delta F_9 / n) * (FO_9)) + Z \quad (4.9)$$

$$\Delta ROIC (F_{10}) = ((\Delta F_{10} / n) * (FO_{10})) + Z \quad (4.10)$$

где: дополнительный прирост результирующего показателя в связи с взаимодействием факторов поровну между ними (Z) представлен в формуле 5:

При использовании интегрального метода дополнительный прирост результирующего показателя ("неразложимый остаток" – Z), образовавшийся в результате взаимодействия факторов, распределяется между ними поровну.

$$Z = \Delta ROIC - \sum ((\Delta F_n / n) * (FO_n)) / n \quad (5)$$

где:
 Z – дополнительный прирост результирующего показателя в связи с взаимодействием факторов поровну между ними;

FO_n – основная часть формулы авторского интегрального метода;

ΔF_n – отклонение по определенному фактору;

n – количество факторов, участвующих в анализе.

где:
 FO_n – основная часть формулы авторского интегрального метода рассчитывается по формулам 6.1 – 6.10:

$$FO_1 = 2 * ((F_{2(0)} * F_{3(1)} * F_{4(0)} * F_{5(1)} * F_{6(0)} * F_{7(1)} * F_{8(0)} * F_{9(1)} * F_{10(0)}) + (F_{2(1)} * F_{3(0)} * F_{4(1)} * F_{5(0)} * F_{6(1)} * F_{7(0)} * F_{8(1)} * F_{9(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.1)$$

$$FO_2 = 2 * ((F_{1(0)} * F_{3(1)} * F_{4(0)} * F_{5(1)} * F_{6(0)} * F_{7(1)} * F_{8(0)} * F_{9(1)} * F_{10(0)}) + (F_{1(1)} * F_{3(0)} * F_{4(1)} * F_{5(0)} * F_{6(1)} * F_{7(0)} * F_{8(1)} * F_{9(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.2)$$

$$FO_3 = 2 * ((F_{1(0)} * F_{2(1)} * F_{4(0)} * F_{5(1)} * F_{6(0)} * F_{7(1)} * F_{8(0)} * F_{9(1)} * F_{10(0)}) + (F_{1(1)} * F_{2(0)} * F_{4(1)} * F_{5(0)} * F_{6(1)} * F_{7(0)} * F_{8(1)} * F_{9(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.3)$$

$$FO_4 = 2 * ((F_{1(0)} * F_{2(1)} * F_{3(0)} * F_{5(1)} * F_{6(0)} * F_{7(1)} * F_{8(0)} * F_{9(1)} * F_{10(0)}) + (F_{1(1)} * F_{2(0)} * F_{3(1)} * F_{5(0)} * F_{6(1)} * F_{7(0)} * F_{8(1)} * F_{9(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.4)$$

$$FO_5 = 2 * ((F_{1(0)} * F_{2(1)} * F_{3(0)} * F_{4(1)} * F_{6(0)} * F_{7(1)} * F_{8(0)} * F_{9(1)} * F_{10(0)}) + (F_{1(1)} * F_{2(0)} * F_{3(1)} * F_{4(0)} * F_{6(1)} * F_{7(0)} * F_{8(1)} * F_{9(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.5)$$

$$FO_6 = 2 * ((F_{1(0)} * F_{2(1)} * F_{3(0)} * F_{4(1)} * F_{5(0)} * F_{7(1)} * F_{8(0)} * F_{9(1)} * F_{10(0)}) + (F_{1(1)} * F_{2(0)} * F_{3(1)} * F_{4(0)} * F_{5(1)} * F_{7(0)} * F_{8(1)} * F_{9(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.6)$$

$$FO_7 = 2 * ((F_{1(0)} * F_{2(1)} * F_{3(0)} * F_{4(1)} * F_{5(0)} * F_{6(1)} * F_{8(0)} * F_{9(1)} * F_{10(0)}) + (F_{1(1)} * F_{2(0)} * F_{3(1)} * F_{4(0)} * F_{5(1)} * F_{6(0)} * F_{8(1)} * F_{9(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.7)$$

$$FO_8 = 2 * ((F_{1(0)} * F_{2(1)} * F_{3(0)} * F_{4(1)} * F_{5(0)} * F_{6(1)} * F_{7(0)} * F_{9(1)} * F_{10(0)}) + (F_{1(1)} * F_{2(0)} * F_{3(1)} * F_{4(0)} * F_{5(1)} * F_{6(0)} * F_{7(1)} * F_{9(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.8)$$

$$FO_9 = 2 * ((F_{1(0)} * F_{2(1)} * F_{3(0)} * F_{4(1)} * F_{5(0)} * F_{6(1)} * F_{7(0)} * F_{8(1)} * F_{10(0)}) + (F_{1(1)} * F_{2(0)} * F_{3(1)} * F_{4(0)} * F_{5(1)} * F_{6(0)} * F_{7(1)} * F_{8(0)} * F_{10(1)})) \quad (6.9)$$

$$FO_{10} = 2 * ((F_{1(0)} * F_{2(1)} * F_{3(0)} * F_{4(1)} * F_{5(0)} * F_{6(1)} * F_{7(0)} * F_{8(1)} * F_{9(0)}) + (F_{1(1)} * F_{2(0)} * F_{3(1)} * F_{4(0)} * F_{5(1)} * F_{6(0)} * F_{7(1)} * F_{8(0)} * F_{9(1)})) \quad (6.10)$$

Апробацию представленного выше авторского метода факторного интегрального анализа представим в табл. 3 и 4. Для формирования основной части формулы (FO_n) необходимо воспользоваться принципом выбора факторов, раскрытых в табл. 2.

Таблица 2.

Выбор факторов для основной части формулы (FO_n) по авторскому интегральному методу.

При влиянии № фактора	сумма множителей																	
	1-ый множитель									2-ой множитель								
	0	I	0	I	0	I	0	I	0	I	0	I	0	I	0	I	0	I
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	1	3	4	5	6	7	8	9	10	1	3	4	5	6	7	8	9	10
3	1	2	4	5	6	7	8	9	10	1	2	4	5	6	7	8	9	10
4	1	2	3	5	6	7	8	9	10	1	2	3	5	6	7	8	9	10
5	1	2	3	4	6	7	8	9	10	1	2	3	4	6	7	8	9	10
6	1	2	3	4	5	7	8	9	10	1	2	3	4	5	7	8	9	10
7	1	2	3	4	5	6	8	9	10	1	2	3	4	5	6	8	9	10
8	1	2	3	4	5	6	7	9	10	1	2	3	4	5	6	7	9	10
9	1	2	3	4	5	6	7	8	10	1	2	3	4	5	6	7	8	10
10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	4	5	6	7	8	9

где: m – количество показателей в основной части формулы (табл. 2). m определяется по формуле 7:

$$IK=SK+DZK \quad (7)$$

При 10 факторах в модели (n = 10), m будет составлять 180 (m = 10 * (2*9) = 10 * 18).

Таблица 3.

Составные части формулы по авторскому интегральному методу.

№ формулы	Части формулы		
	$\Delta F_n / n$	Основная часть формулы(FO _n)	Z
1	$\Delta ROIC(F_1) = (\Delta F_1/10)^*$	$2 * ((F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}) + (F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}))$	Z
2	$\Delta ROIC(F_2) = (\Delta F_2/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}) + (F_{1(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}))$	Z
3	$\Delta ROIC(F_3) = (\Delta F_3/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}) + (F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}))$	Z
4	$\Delta ROIC(F_4) = (\Delta F_4/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}) + (F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}))$	Z
5	$\Delta ROIC(F_5) = (\Delta F_5/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}) + (F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}))$	Z
6	$\Delta ROIC(F_6) = (\Delta F_6/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}) + (F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}))$	Z
7	$\Delta ROIC(F_7) = (\Delta F_7/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}) + (F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}))$	Z
8	$\Delta ROIC(F_8) = (\Delta F_8/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}) + (F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{9(1)} * F_{10(1)}))$	Z
9	$\Delta ROIC(F_9) = (\Delta F_9/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{10(1)}) + (F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{10(1)}))$	Z
10	$\Delta ROIC(F_{10}) = (\Delta F_{10}/10)^*$	$2 * ((F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)}) + (F_{1(1)} * F_{2(1)} * F_{3(1)} * F_{4(1)} * F_{5(1)} * F_{6(1)} * F_{7(1)} * F_{8(1)} * F_{9(1)}))$	Z

Таблица 4.

Результат по авторскому интегральному методу.

№ фактора	Части формулы			
	$\Delta F_n / n$	основная часть формулы (FO_n)	Z	Итоговый результат
1	$\Delta ROIC(F_1) = 0,004775$	0,809416	0,001380	0,005245
2	$\Delta ROIC(F_2) = 0,000086$	3,652118	0,001380	0,001693
3	$\Delta ROIC(F_3) = 0,000589$	0,997298	0,001380	0,001967
4	$\Delta ROIC(F_4) = 0,001786$	0,693572	0,001380	0,002618
5	$\Delta ROIC(F_5) = 0,019242$	0,398091	0,001380	0,009039
6	$\Delta ROIC(F_6) = -0,020105$	0,789238	0,001380	-0,014488
7	$\Delta ROIC(F_7) = -0,001608$	0,976061	0,001380	-0,000190
8	$\Delta ROIC(F_8) = 0,040278$	0,565377	0,001380	0,024152
9	$\Delta ROIC(F_9) = -0,110345$	0,321333	0,001380	-0,034078
10	$\Delta ROIC(F_{10}) = 0,006887$	3,681852	0,001380	0,026738
Всего	$(\Delta F_n / n) * FO_n$		0,013796	0,022695
	0,008899			

Факторный анализ позволяет получить количественную оценку влияния отклонений факторов на отклонение значения исследуемого показателя. Как видно из итогового результата таблиц 1, № 4 цель авторского интегрального метода достигнута – определение влияния факторов раскрыто без отклонений.

Анализ модели оценки эффективности инвестированного капитала поможет выработать необходимую стратегию и тактику развития предприятия, на основе которых формируется производственная программа, выявляются резервы повышения эффективности производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Филатов Е.А. Методология оценки и анализа результативности деятельности коммерческих организаций: Монография / Иркутск: Изд-во ИРНТУ, 2015. – 436 с.
2. Филатов Е.А. Интегральный факторный анализ: Монография / Иркутск: Изд-во ИрГТУ, 2014. – 90 с.

© Е.А. Филатов, Ч. Юнълун, (johnny3000@rambler.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПРИМЕНЕНИЕ ВНУТРЕННИХ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКА

INTERNAL RATING-BASED APPROACH APPLICATION FOR EVALUATION OF BANK CREDIT RISK

*M. Koniagina
A. Litvinova*

Annotation

The article presents the results of generalization of credit risk assessment and management practice in the largest Russian banks. Authors not only examined the methods of credit risk management, which are applied for corporate loan portfolio, but also estimated their compliance with the recommendations of the Basel Committee on Banking Supervision. Recommended measures for the corporate loans portfolio management can seriously improve the execution quality of the Basel fundamental principles as well as the credit organization stability.

Keywords: Internal Rating-Based approach, bank, credit organization, credit risk, lending, Basel Committee on Banking Supervision.

Конягина Мария Николаевна

Д.э.н., доцент,

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет*

Литвинова Александра Николаевна

*Санкт-Петербургский
государственный экономический
университет*

Аннотация

В статье представлены результаты обобщения практики оценки и управления кредитным риском в крупнейших российских банках. Авторы не только исследовали методы кредитного риск-менеджмента, применяемые для портфеля корпоративных кредитов, но и оценили их соответствие рекомендациям в области регулирования банковской деятельности Базельского комитета по банковскому надзору. Рекомендуемые меры по управлению портфелем корпоративных кредитов позволяют качественно выполнять основополагающие базельские принципы и повысить устойчивость кредитной организации.

Ключевые слова:

Внутренний кредитный рейтинг, банк, кредитная организация, кредитный риск, кредитование, Базельский комитет по банковскому надзору.

Конец XX века в банковской практике был ознаменован реформой международной системы регулирования банковской деятельности. Главным принципом, призванным обеспечить стабильность национальных банковских систем, стала обязанность регулирования банковских рисков, в первую очередь, кредитного. Основные функции по выработке рекомендаций в области регулирования банковской деятельности принял Базельский комитет по банковскому надзору [1] (далее – БКБН) – институт, определяющий международные правила банковской деятельности и разрабатывающий рекомендации по банковскому надзору. Его цель с момента создания и по сей день – выработка совместных принципов развития и сближение национальных подходов в области банковской деятельности. Национальные регуляторы банковских систем стран-участниц, в том числе Центральный банк Российской Федерации, осуществляют свою деятельность, принимая во внимание рекомендации БКБН, и постепенно адаптируют к международным правилам национальные нормативные требования.

Устойчивость финансовой системы, согласно подходам Базельского комитета, напрямую зависит от доста-

точности капитала банков. Однако современная история регулирования практики банковского бизнеса и подходов к определению достаточности капитала кредитных организаций знает взлеты и падения.

В 1988 году в свет вышло первое Соглашение по достаточности капитала, известное в России как Базель I. Ключевым фактором финансовой устойчивости банка признана достаточность его капитала для покрытия кредитного риска.

Именно кредитному риску отведена важная роль в Базеле I. Для того чтобы определить размер кредитного риска, необходимо рассчитать суммарный объем активов и обязательств перед банком с учетом их кредитного риска. Несмотря на разумность и тщательную обоснованность, подход себя не оправдал. Главный недостаток Базеля I, в связи с которым возникла необходимость создания более совершенного положения, – он никак не стимулировал коммерческие банки самостоятельно участвовать в решении проблемы адекватности оценки принимаемого кредитного риска. Это было связано с тем, что установление весовых коэффициентов, соответствующ-

щих уровню кредитного риска активов, было закреплено исключительно за регуляторами национальных банковских рынков.

Принятие в 1999 году документа Принципы управления кредитным риском [12] можно считать началом нового этапа. Здесь впервые декларируется "принцип применения системы внутренних кредитных рейтингов для оценки кредитного риска и управления кредитным портфелем банка (Internal rating based approach – IRB–подход и IRB)" [2, с. 176]. Позже система оценки на основе внутренних кредитных рейтингов была закреплена в "Международной конвергенции измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы" [6] (Базель II). Данный стандарт содержит в себе три составляющие. Первой из них – минимальным требованиям к капиталу – уделено наибольшее внимание. Уточнён порядок расчёта минимального достаточного капитала банка. Теперь в этих целях учитывается не только кредитный риск, но и операционный, и рыночный.

В соответствии с новым Соглашением банк в целях определения величины кредитного риска может выбрать один из подходов:

1. стандартизированный;
2. подход на основе внутренних рейтингов, позволяющий банкам самостоятельно определять величину взвешенных по риску активов.

"Для целей долгосрочного развития данный подход должен внедряться комплексно с повышением уровня риск-менеджмента и внедрением практики комплаенс-контроля. Именно такая комплексная работа предусматривается рекомендациями Базельского комитета" [5, с.233]. Необходимость нововведений объясняется тем, что, во-первых, во многих странах, в том числе в России, недостаточно развит институт внешних рейтинговых агентств. Во-вторых, внешние рейтинги, как правило, запаздывают относительно внешней ситуации. В-третьих, разные рейтинговые агентства могут оценивать потенциального заёмщика по-разному. В-четвёртых, практика показывает, что оценка кредитоспособности заёмщика может быть искажена по причине платности процедуры рейтингования, что характерно рынку рейтингов, находящемуся на стадии становления. Наконец, объективным является то, что некоторые частные агентства влияют на экономики как отдельных стран, так и мирового сообщества в целом. "Условиями применения банками IRB–подхода является выполнение ими требований к размеру активов банка, минимальных количественных и качественных требований к внутренним моделям оценки кредитного риска и требований к системе управления рисками банка в целом" [2, с. 178].

В 2015 году 15 крупных российских банков, в том числе вошедшие в список системно значимых [7], изъ-

явили желание внедрить внутренние кредитные рейтинги. Использование IRB–подхода разрешается банкам, величина активов которых превышает 500 млрд. рублей. По итогам первого полугодия 2016 года, согласно рейтингу банков авторитетного информационного портала Banki.ru [11], этому требованию удовлетворяли 19 отечественных кредитных организаций. Стремление банков было оправданным, т.к. динамика просроченной задолженности по видам кредитов в совокупном кредитном портфеле банковской системы РФ в 2011–2016 годах (рис.1) изменялась не в лучшую сторону, подтвердив мнение, что "инициативы Банка России и Ассоциации российских банков по повышению качества кредитной деятельности на основе стандартов, к сожалению, мало реализуются на практике" [9, с.206].

Обратимся к процессу присвоения рейтинга заёмщику, как неотъемлемой части в рамках реализации IRB–подхода. Он включает два этапа:

1. разработку рейтинговой модели;
2. расчёт вероятности дефолта (PD).

Расчет дефолта включает в себя анализ аспектов кредитного риска контрагента и присвоение ему соответствующего внутреннего риска. Сегодня практически во всех системообразующих российских банках применяются методики для определения рейтинга организаций–заемщиков, относящимся к разным группам видов экономической деятельности. Для присвоения внутреннего рейтинга корпоративному заёмщику – представителю крупного бизнеса, среднегодовая выручка которого составляет более 60 миллионов рублей, или группы компаний, специалисту необходимо:

- ◆ подготовить финансовую информацию и расчитать финансовые факторы;
- ◆ оценить нефинансовые факторы;
- ◆ провести учёт предупреждающих сигналов;
- ◆ учесть влияние рейтинга группы компаний на рейтинг заёмщика;
- ◆ провести ручную корректировку.

В рейтинговую анкету кредитный эксперт вносит данные о финансовых и нефинансовых факторах. К финансовым факторам относятся такие традиционные показатели как чистые активы, чистая рентабельность и рентабельность по EBITDA, характеризующие масштаб деятельности, и рентабельность предприятия, показатели оборачиваемости, долговой нагрузки, ликвидности и структуры капитала [4, с.69–71]. Нефинансовые факторы включают в себя позицию на рынке, зависимость от покупателей и продавцов, доступ к рынкам капитала, срок фактической работы заёмщика, инфраструктура ведения бизнеса, кредитная история. Для повышения точности модели необходимо учитывать факторы, характеризующие группу видов экономической деятельности: сезон-

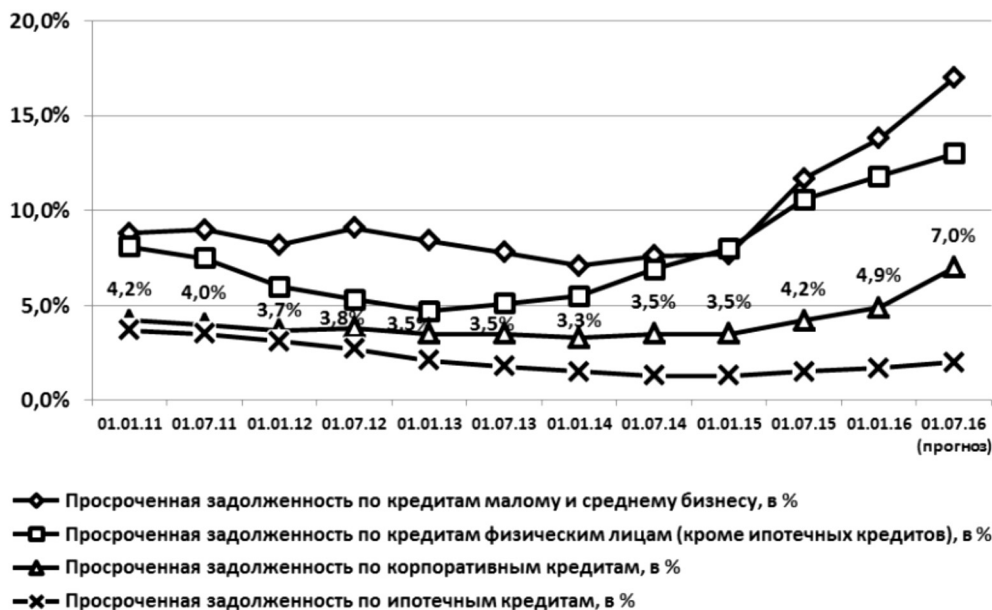


Рисунок 1. Динамика просроченной задолженности по видам кредитов в совокупном кредитном портфеле банковской системы России в 2011-2016 г.г. [10]

ность бизнеса, страхование особых рисков, наличие в штате профильных специалистов и т.д. Выбор значения каждого нефинансового фактора, предложенного кредитным экспертом, в обязательном порядке обосновывается.

Модель кредитного риска в банке обычно включает факторы, которые являются наиболее важными при определении качества кредитной сделки. Чаще всего она разработана на основании двух измерений: характеристики заёмщика, указывающие на его склонность к дефолту, и конкретные факторы сделки. Чтобы избежать чрезмерной концентрации заёмщиков в одном конкретном классе, банк должен иметь "как минимум семь классов заёмщиков для недефолтных рисков и один для дефолтных" [5, с.235]. Однако этот подход реализуется не всегда или его реализация имеет специфику разделения на классы и подклассы заёмщиков.

В российских системообразующих банках чаще заёмщики делятся на 7 классов, каждый из которых дробится ещё на три подкласса. Первым двум классам клиентов соответствует низкий уровень кредитного риска. Для заёмщиков, относящихся к третьему и четвёртому классам, характерен умеренный кредитный риск, а к пятому и шестому – повышенный. Седьмой класс – преддефолтный. Клиентам, попавшим в него, присуща очень высокая вероятность дефолта (PD). В случае, когда PD равна 100%, Заёмщику присваивается дефолтный внутренний кредитный рейтинг.

Внутренний кредитный рейтинг присваивается клиенту уполномоченным органом кредитной организации на основании следующей информации:

- ◆ об установлении или пересмотре лимита кредитного риска;
- ◆ о совершении или изменении условий сделки, несущей кредитный риск;
- ◆ о применении или неприменении санкций за нарушение договорных обязательств (ковантов) заёмщика, в том числе обязательств по проведению кредитных оборотов в банке, по оформлению залога и иных условий договора, а также действий, от которых заёмщик обязуется воздержаться на протяжении действия кредитного договора.

Рейтингование заёмщиков и групп компаний может быть как плановым, так и внеплановым. В процессе присвоения рейтинга задействованы кредитное подразделение банка, подразделение сопровождения кредитной сделки, подразделение оценки рисков и уполномоченный орган кредитной организации, принимающий решение о присвоении внутреннего кредитного рейтинга. Если заёмщик претендует на крупную сумму кредита, то в процесс включаются соответствующие подразделения головного офиса банка.

Несмотря на кажущуюся трудоемкость, процедура присвоения внутреннего кредитного рейтинга проходит достаточно быстро благодаря автоматизации процессов. В банках разработаны специальные шаблоны рейтинго-

вых анкет и отчётов, учитывающие экономико-математическую модель присвоения рейтинга и облегчающие работу специалистов. Зависимость результата рейтингования от "ручного труда" в рамках всей системы невысока.

Помимо ввода в эксплуатацию IRB-подхода российские крупнейшие банки в целом в своей деятельности стремятся руководствоваться принципами, прописанными в Базельских соглашениях. Так, в течение 2014–2016 годов в российских системно значимых банках была проведена без преувеличения реформа риск-менеджмента. Изменения проводились в соответствии с нормативно-правовыми актами Российской Федерации, рекомендациями Банка России, Методическими указаниями по подготовке положений о системе управления рисками Федерального агентства по управлению государственным имуществом, а также с учётом Базель II / III и лучших практик по управлению рисками в российских и международных банках.

Выполнение основополагающих базельских принципов [8] в части предоставления кредитов клиентам – представителям крупного бизнеса достигается благодаря одновременному выполнению следующих мер:

1. Реализация хорошо продуманного и выстроенного процесса постоянного мониторинга кредитных отношений, включая отслеживание финансового положения заёмщика.

Данный принцип выполняется банками в полной мере. Специалисты регулярно проверяют финансовое положение заёмщика с целью определения качества ссуды. Анализ проводится в плановом порядке (раз в квартал) и внеплановом в случае, если в отношении клиента выявлены предупреждающие сигналы.

2. Регулярный пересмотр внутренней политики банка в отношении периодической переоценки кредитного портфеля и кредитных сделок, классификации активов и резервирования в соответствии с изменениями экономических условий.

Специалисты кредитных организаций, занимающиеся разработкой внутренних документов, в том числе и методических указаний, отслеживают изменения в законодательстве Российской Федерации и специальных нормативных актах, а также в рыночной конъюнктуре. В случае выявления таковых инициируются предложения по актуализации документов. В случае их одобрения соответствующими органами банка, незамедлительно вносятся изменения, и обновлённые документы попадают в специальную базу, доступ к которой имеют все работники кредитной организации.

3. Контроль динамики удельного веса проблемных кредитов и просроченных ссуд в кредитном портфеле банка.

Превентивные меры обычно осуществляются департаментом планирования и прогнозирования. В случае ре-

ализации кредитного риска и появления проблемной ссуды к этому процессу подключается отдел по работе с проблемными активами кредитной организации.

4. Недопущение концентрации рисков.

Во-первых, в банке в соответствии с принятой кредитной политикой установлен ряд лимитов кредитного риска. Во-вторых, даже если заёмщик входит в группу компаний или в холдинг, как правило, кредитуются только он. Если же за кредитом обращаются все участники группы, то бизнес клиента, по сути, блокируется. Все связанные заемщики должны быть под строгим контролем банка. На практике изредка случается, что в таком случае кредитная организация становится участником бизнеса.

5. Минимизация "связанного кредитования".

В современных банках разработаны и внедрены внутренние положения о сделках со связанными с кредитной организацией лицами и оценке соответствующих рисков, возникающих при их совершении. Такие документы содержат исчерпывающий список лиц, которые считаются связанными с банком. Для них установлен лимит сделок, несущих кредитный риск, на одного такого клиента в процентном соотношении к величине собственных средств банка. Льготные условия предоставления кредитов связанным лицам сегодня предоставляются довольно редко.

Сегодня коммерческие банки идут по пути совершенствования системы риск-менеджмента, применяя при этом хорошо зарекомендовавшие себя мировые и отечественные практики, рекомендации Банка России, базельские принципы. Актуальной проблемой для системно значимых банков является выполнение рекомендаций, изложенных в Базельских соглашениях, что важно для повышения их конкурентоспособности на международном финансовом рынке. Крайне важным для кредитных организаций становится одновременное решение двух задач: не принимать на себя излишние риски и повышать объемы обслуживания реального сектора экономики.

Тем не менее, Базель II оказался несовершенным. Недостатки этого соглашения проявились во время кризиса 2007–2009 годов, что затронуло крупные кредитные организации: поощрялось использование инструментов снижения кредитных рисков, ответственность за неадекватную оценку кредитных рисков во многом вменялась рейтинговым агентствам. Очевидная необходимость доработки стандартов привела в 2010 году к созданию Базеля III. В целях совершенствования управления кредитным риском предлагается увеличить норматив достаточности капитала на покрытие кредитного риска контрагента, возникающего по производным финансовым инструментам, по операциям, связанным с ценными бумагами, по сделкам РЕПО. "Изменения касаются ужесточения требований к параметрам модели расчёта кредитного риска активов и усложнению самой модели" [2, с.177].

Деятельность отделов по работе с корпоративными клиентами банков не стоит на месте. Несмотря на то, что основным рабочим документом пока является Базель II, непрестанно совершенствуется система внутренних кредитных рейтингов. В системно значимых банках постепенно осуществляется внедрение нового стандарта. Например, ежемесячно на официальных сайтах размещаются формы, где содержится расчёт капитала по Базелю III.

Подводя итог рассмотрению проблем регулирования кредитного риска, можно утверждать, что цель применения стандартов нового Базеля в России заключается в оздоровлении банковского сектора и его "очищении" от неэффективных кредитных организаций, в приведении банковского регулирования и контроля в нашей стране в соответствие с международными стандартами в данной области.

Одновременно следует помнить, что новые требования базельского соглашения ориентированы на крупные банки. Средние и небольшие банки не могут позволить себе их внедрение, что обусловлено дороговизной процессов и необходимости больших объемов собственных средств. Одновременно у документа есть и другое назначение. "Если регулятор считает, что в стране наблюдается

ся кредитный бум или перегрев экономики, он может повысить требования к достаточности капитала, согласно чему банки в периоды потенциального возникновения кредитных "пузырей" будут обязаны формировать специальный "контрциклический" резерв" [3, с.178]. То есть базельские соглашения созданы для того, чтобы смягчать последствия возможных экономических кризисов. До современного кризиса 2014 года многие крупные российские банки начали реформирование процесса управления рисками в соответствии с положениями Базель II / III. Последующее внедрение антикризисных мер в современных условиях стало для большинства банков весьма проблематичным.

Непростой задачей, стоящей сегодня перед российской банковской системой, является одновременное внедрение двух базельских соглашений. Это требует от кредитных организаций разработки и совершенствования собственных методик оценки кредитного риска и управления им. В свою очередь есть основания утверждать, что следование рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору позволит им повысить устойчивость на национальном банковском рынке, а системно значимым банкам стать полноценными участниками международного рынка капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базельский комитет по банковскому надзору: Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.bis.org (дата обращения 7.08.2016 г.).
2. Васильева Е.Е. Ретроспектива подходов к оценке кредитного риска: Базель I, II, III // Проблемы современной экономики. 2015. №2 (54). С. 175–179.
3. Князева Е.Г., Парусимова Н.И. К вопросу о методах управления банковскими рисками в контексте базельских соглашений // Фундаментальные исследования. 2015. №30. С. 173–180.
4. Коныгина М.Н., Клишина Я.А. Вопросы совершенствования подходов к оценке кредитоспособности // Деньги и кредит. 2015. №10. с.67–72.
5. Кораблёва О.Н., Калимуллина О.В. Особенности и проблемы внедрения единой интегрированной системы управления рисками в рамках реализации базельской концепции достаточности капитала в России // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. №4(60). т. 2. С. 232–238.
6. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bis.org/publ/bcbs128.htm> (дата обращения 15.05.2016 г.).
7. Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций: Информационное сообщение Банка России от 20.10.2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=20102015_100129ik2015-10-20t10_01_03.htm (дата обращения 7.08.2016 г.).
8. основополагающие принципы эффективного банковского надзора (основополагающие базельские принципы) [утв. Банком России 2 июля 1998 года]: Информационное сообщение Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901723842> (дата обращения 15.05.2016 г.).
9. Плотников В.А., Якунина И.А. Внедрение институционально-инфраструктурной модели банковского кредитования // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики: сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С. 206–208.
10. Показатели деятельности кредитных организаций: Аналитические материалы Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub (дата обращения 7.08.2016 г.).
11. Рейтинг (рэнкинг) российских банков по ключевым показателям деятельности: информационный портал Banki.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/ratings/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=Reitingi_Bankov&source=google_cpc_reitingi_bankov (дата обращения 7.08.2016 г.).
12. Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях (Базельский комитет по банковскому надзору, Базель, сентябрь 1999 г.): нормативно-правовая система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32614/c7c6aa8c4798c1759608a1d26a3c3dab23c6c0b8/ (дата обращения 7.08.2016 г.).

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ

EFFICIENCY ENHANCEMENT OF CREDIT BUREAUS

M. Korkushko

Annotation

The article analyses the factors influencing the credit terms and loan period. Special consideration was given to the provision of information concerning organisation's debt repayment progress. The author proposed legal changes in respect if individuals' credit history, as well as changes to the process of assuming business' credit history.

Keywords: Credit bureau, credit term; factors; credit history of individuals; business credit report.

Коркушко Марина Владимировна

*Аспирант, Финансовый
Университет при Правительстве РФ,
г. Москва*

Аннотация

В статье рассматривается анализ факторов, оказывающих влияние на срок возврата кредита. Отдельное внимание уделяется вопросу предоставления информации о выполнении кредитных требований перед другими организациями. Предлагаются законодательные изменения, касающиеся бюро кредитных историй для физических лиц, а также изменения в процесс функционирования бюро кредитных историй для юридических лиц.

Ключевые слова:

Бюро кредитных историй; срок возврата кредита; факторы; кредитная история физических лиц; кредитная история юридических лиц.

У становление оптимального срока для возврата кредита в условиях кризиса доверия в отношениях заёмщиков и кредиторов является дискуссионным вопросом. Как отмечалось О.И. Лаврушиным, границы кредита – это "всегда соизмерение необходимости и возможности соблюдения кредитного соглашения" [1]. В результате переоценки возможностей приходится максимально ограничивать размер выдаваемой заёмщику суммы, в соответствии с его доходами. В этой связи особое значение приобретает вопрос факторов, оказывающих влияние на срок возврата кредита.

Большинство авторов выделяют лишь два фактора – сумму кредита и кругооборот фондов заёмщика. Однако оценивать факторы лишь со стороны заёмщика весьма спорно, поскольку на формирование срока существенное влияние оказывают мотивы и особенности работы кредитной организации.

Поэтому можно выделить следующие факторы, оказывающие влияние на срок возврата кредита:

Кругооборот капитала

Срок кредита определяется вложением средств в оборотные или основные фонды, поскольку скорость высвобождения средств в этих случаях отличается. Поэтому кредиты в оборотные фонды краткосрочные, а в основные фонды – средне – и долгосрочные.

Сумма кредита

Чем больше сумма кредита, тем больше будет его срок, поскольку потребуется гораздо больше времени для его высвобождения из оборота заёмщика (с един-

ственной оговоркой о том, что эта сумма напрямую зависит от выручки компании).

Рыночная цена кредита включает в себя процент, который должен уплачивать заёмщик кредитору, а также и расходы по оформлению кредита и его взысканию в случае неуплаты основной суммы долга. При неизменном кругообороте фондов, как до, так и после обращения за кредитом, увеличение суммы процента будет увеличивать сумму долга и, следовательно, влиять на дату возвращения ссуды.

Кредитоспособность заёмщика

Только после анализа кредитоспособности и определения степени рискованности заёмщика, кредитор определяет срок, который заёмщику потребуется для необременительного погашения кредита. Чем более узнаваема и активна компания, тем больше у неё возможностей получить долгосрочное кредитование на привлекательных условиях.

Оценка обеспечения

Практика показывает, что даже при не самом стабильном финансовом положении, хорошее обеспечение существенно облегчает участь заёмщика, уменьшает плату за кредит и увеличивает срок его предоставления.

Текущая ситуация в банковской сфере и заёмщика

В период нестабильности, опасаясь ухудшения финансового положения заёмщиков, банки ужесточают условия кредитования, что влияет на сроки кредитования.

Сложности во внешней среде функционирования деятельности банков, сокращение кредитования в 2015г., повлияли на кредитную политику в банках и заставили их, в виду неопределённых перспектив, сокращать сроки кредитования в высокорисковых сегментах экономики.

Степень доверия

Доверие, являясь неперенным атрибутом кредитной сделки, также напрямую влияет на срок кредитования. Но здесь речь идёт не просто о доверии на основе анализа кредитоспособности заёмщика, а о доверии как результате долгосрочного сотрудничества банка с клиентом.

Кредитная политика банка

В соответствии со своей кредитной политикой банки кредитует определённые приоритетные сегменты экономики, определяемые каждым банком самостоятельно. По приоритетным отраслям наращивается кредитный портфель, в то время как сроки кредитования по неприоритетным отраслям пересматриваются в сторону сокращения.

Ресурсы

Ресурсы, как известно, можно подразделить на ресурсы кредитной организации и ресурсы заёмщика. Отсутствие длинных пассивов у банка сужает возможности для финансирования экономических субъектов на длительную перспективу. В случае, если у компании использование ресурсного потенциала идёт непродуктивно, можно с наибольшей долей вероятности говорить о возможном нарушении сроков.

Нормативные требования

Банковские обязательные нормативы ликвидности влияют на срок кредита напрямую, определяя соответствие между краткосрочными и долгосрочными активами и обязательствами. В случае несоответствий, банки будут стараться предлагать больше кредитных продуктов с короткими, средними или длинными сроками погашения.

Полнота выполнения условий по кредиту перед другими кредитными организациями

Бюро кредитных историй сейчас аккумулирует информацию не только о физических, но и юридических лицах. Несмотря на то, что практика передачи информации о юридических лицах пока ещё не получила широкого распространения в России, не следует недооценивать её влияния в будущем. То, насколько успешно справляются компании с выплатами по банковским кредитам с различными сроками, напрямую оказывает влияние на принимаемое банком решение об условиях предоставления кредита.

Не меньшего внимания также заслуживает фактор, характеризующий выполнение своих обязательств в срок юридическими лицами в отношении друг друга. Значимость данного фактора особенно повышается в современных условиях, когда бюро кредитных историй юриди-

ческих лиц начинают набирать все большую популярность, а перечень информации о заёмщиках постоянно расширяется.

Особенности функционирования бюро кредитных историй (БКИ) юридических лиц отличаются от работы с физическими лицами. Кредитное досье на компанию показывает стабильность бизнеса, а также даёт унифицированную балльную систему для его сравнительной характеристики по отношению к другим компаниям. Получение кредитной оценки в основных кредитных бюро помогает юридическому лицу заработать положительный имидж на рынке. Те юридические лица, которые заинтересованы в получении ссуды, могут оценить свои шансы на получение выгодных условий кредитования. Поставщики и грузовые компании оценивают кредитную историю при заключении контрактов для потенциальной оценки возможности своевременно погашать свои обязательства.

В контексте последних изменений, вступивших в силу в марте 2015г., касающихся кредитной истории физических лиц, особенно заметно отставание в развитии информации о компаниях. Несмотря на то что законодательная база (Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ "О кредитных историях") существует и в отношении юридических лиц, пока используется лишь разрозненная ограниченная информация о судебных тяжбах, финансовом состоянии отдельных юридических лиц и др. Поскольку кредитные организации не обязаны предоставлять данные о выполнении юридическими лицами условий по кредиту, один из главнейших показателей оценки кредитоспособности компании отсутствует. К тому же, приводя в пример одно из крупнейших бюро кредитных историй в Великобритании –Experian, следует отметить, что европейские источники информации более полные. Experian представляет следующие данные: скоринговая оценка, основные факты о бизнесе и персонале, регистрационная и контактная информация, отчёт по тенденциям в платежах, оценка будущего платёжного поведения заёмщика, кредитная история, взаимодействие с банками, лизинговыми и страховыми компаниями, информация рейтинговых агентств, судебные и налоговые разбирательства, банкротства. Помимо составления кредитного отчёта, БКИ также предоставляют консультационные услуги по управлению бизнесом, финансовыми потоками, мониторингу финансового состояния контрагентов и др. Все подобные услуги в России функционировать пока не могут в виду неполноты данных, что весьма снижает эффективность бизнеса, поскольку информация о контрагентах и их проблемах не доступна.

Процесс регистрации в таких базах данных прост. Необходимо подать заявку и предоставить информацию о платежах по кредитам в определённом минимальном объёме. Но ни одна сотрудничающая организация не должна в обязательном порядке предоставлять такую информацию, поэтому компания заранее уточняет, согласен ли её поставщик или кредитор предоставить данные в БКИ о своевременности совершенных платежей.

Именно поэтому в Великобритании компании стараются найти кредитора, который сотрудничает с определённым БКИ, ведь кредит можно получить не только в банках, но и маленьких компаниях (OnDeck, Lending Club, Funding Circle, Fundation, Kabbage и др.). Среди этих кредиторов есть те, кто сотрудничает с БКИ, и кто против такого сотрудничества. Именно поэтому существуют определённые сложности в достоверной оценке финансового состояния бизнеса, поскольку 3 основных БКИ не делятся информацией друг с другом. Надо заметить, что это проблема характерна и для России.

В Experian после процедуры регистрации, компания может приглашать своих клиентов, зарегистрированных в этой же базе данных, для установления связей в базе данных БКИ. Это в некотором роде напоминает социальную сеть. Участники таких отношений должны сначала подтвердить, что доверяют и знают друг друга, прежде чем обменяться информацией. Таким образом, после получения разрешения клиентов на просмотр их профиля, компания может оценить перспективы дальнейшего сотрудничества с ними. Благодаря такому подходу экономится время и сокращается документооборот между компаниями и банками, так как вся информация есть онлайн.

Создание подобного сервиса в России весьма перспективно. Так, при анализе кредитоспособности компании в России используются её годовой отчёт и содержание официального сайта, публикации в СМИ и иные источники [2]. Проблема в том, что в отношении некрупных и малых компаний сложно опираться на какие-либо данные, выходящие за рамки предоставленной в финансовой отчётности информации. Анализ сложившейся в нашей стране практики работы компаний показывает, что до сих пор распространены схемы вывода активов, подкуп представителей властных структур, некорректное отображение информации в отчётности. Так, с 01.12.2009г. по 01.12.2015г. задолженность по кредитам, представленным субъектам малого и среднего предпринимательства увеличилась почти в 2 раза [3].

Представляется целесообразным повысить прозрачность данных в отношении заёмщиков – юридических лиц. Чтобы оградить банк от ситуации, когда юридическое лицо признает себя банкротом, а денег для выплаты банку не остаётся, необходимо создать единую базу данных по юридическим лицам. Этому может помочь, в частности, Система Профессионального Анализа Рынка и Компаний [СПАРК], которая содержит информацию по всем зарегистрированным юридическим лицам России, Украины и Казахстана. Однако, для предотвращения образования просроченных обязательств по возврату кредита важно отслеживать не только официальную информацию, но необходимо также, чтобы контрагенты публиковали отзывы об исполнении другой организацией своих обязательств, а также время задержки платежей и их причины. Однако вероятность получения негативных отзывов контрагентов друг о друге весьма спорная. Это может нарушить доверительные отношения между сторона-

ми. Представляется, что вначале публикацию таких отзывов можно сделать добровольной. К примеру, те компании, которые публикуют список своих контрагентов, а также информацию по работе с ними, получают льготное кредитование среди определённых банков, преимущественно государственных. В этом случае программа будет направлена не только на обеспечение прозрачности бизнеса, но также и на его поддержку.

Не меньший интерес, чем кредитная история юридических лиц вызывает кредитная история физических лиц. Общий интерес к проблеме взаимодействия банков и заёмщиков не ослабевает, этот факт подтверждает постоянное реформирование законодательства этой сферы по всему миру. Это касается и постоянного совершенствования законодательства о кредитных историях, эффективной процентной ставке, банкротстве физических лиц, намеренном превышении эффективной ставки и других законодательных актов.

За 2005–2010гг. было осуществлено 42 реформы в 32 странах, направленные на укрепление прав заёмщиков и кредиторов, и 108 реформы в 70 странах целью которых являлось совершенствование систем кредитоспособности заёмщиков [4]. Таким образом, только за 5 лет более 36% стран по всему миру совершенствовали законодательство, касающееся взаимодействия кредитных организаций и заёмщиков. Так, было реформировано кредитное бюро Греции, теперь предоставляющее не только негативную, но и позитивную информацию, Армения создала регулятивный базис для функционирования кредитных бюро, как и некоторые страны Африки, Египет стал включать в кредитные отчёты информацию от розничных компаний и т.д.

На данный момент наметилась тенденция расширения перечня фактов, включаемых в рассмотрение при выставлении скоринговой оценки. Так, в 2015г. бюро кредитных историй стали публиковать информацию о невнесённых платежах за жилое помещение, коммунальные услуги и услуги связи в течение 10 дней после решения суда. Также информационная часть кредитной истории теперь включает заявки заёмщиков на кредит и причины отказа в них, а также информацию об отсутствии в течение 120 дней более 2 платежей по кредиту.

Формирование информационной части кредитной истории объяснимо тем фактом, что только теперь заёмщики получают сведения о причинах отказа в кредите. Однако кредитор может указать формальные причины отказа, и эта информация окажется бесполезной для заёмщика и одновременно принесет ему осложнения. Неизвестно, как в дальнейшем кредиторы будут относиться к данным об отказах в кредитах среди других организаций. Заёмщики могут опасаться обращаться в банки из-за возможного отказа и последствий его влияния на кредитную историю. Вероятнее всего, это приведёт к развитию такого института, как кредитный брокер, функцией которого будет являться достижение договорённости о кредите между банком и заёмщиком. В результате, кредитный брокер будет заранее обсуждать с менеджерами банка

возможность предоставления кредита такому заёмщику, без отправки заявки на оформление кредита.

Можно заметить, что произошёл положительный сдвиг в части расширения перечня информации, предоставляемой в БКИ, но пока это относится лишь к тем заёмщикам, в отношении которых заведено судебное разбирательство. Если заёмщик не платил за квартиру в течение 6 месяцев, то, как правило, управляющая компания обращается в суд. Суд может занять несколько месяцев, и после него заёмщик погашает платежи до истечения 10 дневного срока. Следовательно, факт судебного разбирательства, факт неплатежей в течение долгого периода не найдёт отражение в кредитной истории. Но куда более удобнее было бы отражение информации о коммунальных платежах, начиная с определённого периода неплатежа. Так, гораздо информативнее для кредитора стало бы получение информации о наличии трех – или четырёхмесячной задолженности по коммунальным платежам.

Однако всех этих изменений недостаточно. Можно заметить, что Западная практика более информативна в отношении заёмщиков – физических лиц, поскольку в кредитную историю включены не только данные о кредитах, но также долги по коммунальным платежам, налогам, оплате телефона, автомобильным штрафам и т.д.

Так, кредитные бюро Испании включают 6 типов информации:

- ◆ ASNEF – база данных, включающая в себя кредиты от финансовых организаций;
- ◆ CIRBE – база данные Центрального Банка Испании. Это не Центральное хранилище информации о заёмщиках физических лицах, как принято в России. Кредитные организации должны ежемесячно оповещать Центральный Банк Испании о всех рискованных ситуациях, которым они были подвержены. Вся информация должна касаться тех личностей, с которыми данный риск был связан. Стоит также упомянуть, что для включения в базу данных CIRBE, кредит должен быть не менее 6000 евро, поэтому каждый месяц CIRBE также информирует других участников о состоянии дел по тем заёмщикам, которые были заявлены кредитными организациями;

- ◆ EQUIFAX – долги финансовые, мобильные и за электричество;
- ◆ BADEXCUG – долги с банками, кредитными кооперативами и финансовыми компаниями;
- ◆ FIJ – дорожные штрафы, муниципальные долги, социальная защита и налоги. При этом такая категория долгов публикуется официально в газетах;
- ◆ FIM – неоплаченные арендные платежи.

Помимо расширения перечня было бы целесообразно также удалять информацию о неплатежах гражданами за истечением срока давности. Так, коммунальный платёж, по которому было допущено образование просроченной задолженности, не должен влиять на получение кредита.

В этой связи целесообразно говорить о расширении перечня данных в составе кредитной истории российских заёмщиков – физических лиц. Следует обратить внимание на возможность включения в перечень информации о платежах за образование в ВУЗах страны для граждан с детьми и своевременность осуществления этих платежей. Не менее важно отображение информации о штрафах и налогах.

Одним из недостатков текущей системы работы бюро кредитных историй называют отсутствие чёткого порядка их горизонтального взаимодействия между собой. Это связано с тем, что все бюро – коммерческие организации, целью которых является максимальный захват доли рынка [5]. На данный момент насчитывается 21 БКИ, расположенные в зависимости от территориального признака [6]. Регионально создаются отдельные БКИ, заключающие соглашения с крупными компаниями для обмена информации, в то время как удобнее бы было создать единую сеть с дочерними компаниями, обмен информацией с которыми происходил бы с использованием одинаковых компьютерных систем.

Если бы в России имелась одна общая база данных не только по долгам, но и другим неплатежам заёмщиков, либо отдельные, но лимитированного количества, как, например, в Испании, то повысилась бы не только репрезентативность информации о заёмщиках, но и эффективность работы с ними.

ЛИТЕРАТУРА

1. Эволюция теории кредита и его использование в современной экономике: монография//О.И. Лаврушин. ? М.: КНОРУС, 2016.– с.347
2. Шаталова Е.П., Шаталов А.Н. – Оценка кредитоспособности заёмщиков в банковском риск-менеджменте – КноРус, 2015. – С. 60.
3. Сведения о задолженности по кредитам предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]// Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=12&Year=2009&TblID=302-20>
4. Doing Business – 2010. The international Bank of reconstruction and development, 2009, P.37
5. Абрамова М.А. под ред., Маркина Е.В. под ред. и др. – Денежно-кредитная и финансовая системы (для бакалавров) – КноРус, 2016. – С. 189.
6. Государственный реестр бюро кредитных историй [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/ckki/?PrtlId=restr>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Младенович Милена Миленовна
Аспирант, ФГОБУ ВПО
"Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации"

TRENDS OF PROJECT FINANCE DEVELOPMENT IN RUSSIA AND OTHER COUNTRIES

M. Mladenovich

Annotation

This article addresses the issue of project finance development. Russian project finance in comparison with other economies is insignificant and continues to decrease, despite the advantages of project finance by investing in long-run and large-scale projects. The paper reviews major trends of project finance market development in Russia and other countries.

Keywords: investment, investing, investment climate, project finance, principles of project finance.

Аннотация

Статья посвящена проблематике развития проектного финансирования. Объемы проектного финансирования в России в сравнении с экономикой других стран незначительны и продолжают уменьшаться, несмотря на преимущества, которыми обладает данный механизм при реализации долгосрочных и масштабных инвестиционных проектов. В работе исследованы основные тенденции развития западного и российского рынка проектного финансирования.

Ключевые слова:

Инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, проектное финансирование, принципы проектного финансирования.

Введение

Повышение инвестиционной привлекательности, как одно из условий обеспечения экономического роста, является ключевой задачей большинства развивающихся рыночных экономик, интегрированных в глобальные хозяйственные отношения. Создание благоприятного инвестиционного климата неотъемлемо связано с реализацией эффективных инвестиционных проектов, финансирование которых осуществляется в виде корпоративного, венчурного и государственного финансирования (гарантии, субсидирование ставок по кредитам и др.). Одной из наиболее востребованных форм финансирования инвестиционных проектов является проектное финансирование благодаря возможности распределения рисков между инвесторами и более высокой прозрачности реализации проекта.

Сегодня проектное финансирование применяется во всем мире при реализации крупномасштабных и долгосрочных проектов. Однако практика российских компаний по реализации проектов на условиях проектного финансирования достаточно ограничена. В связи с этим представляется интересным рассмотреть ключевые тенденции развития проектного финансирования в странах с развитой экономикой для выявления дополнительных факторов, способствующих распространению данной формы финансирования и в России.

История возникновения проектного финансирования уходит корнями в 18–19 вв., когда в Англии за счет частного финансирования, путем целевых займов, реализовывались некоторые инфраструктурные проекты: строительство железных дорог, электрификация, водоснабжение и распространение телефонной связи. Доходы от использования выступали в качестве доходов по данным инвестиционным проектам. Период активных завоеваний и становления крупнейших европейских монополий способствовали развитию концессионных договоров, в рамках которых развивались капиталоемкие сектора экономики. Зарубежный опыт проектного финансирования составляет период более ста лет, за который было выработано общее понимание механизма проектного финансирования в системе инвестиционного процесса в целом. При этом в англоязычной литературе на равноправной основе используются два словосочетания для обозначения понятия проектного финансирования: "Project financing" и "Project finance". Наиболее употребляемым и распространенным является словосочетание "Project finance", встречающееся во многих авторитетных международных изданиях и организациях: информационная база проектного финансирования Thomson Reuters Project Finance International, ведущий в мире журнал по данной тематике "Project finance Magazine", портал проектного финансирования Гарвардской школы бизнеса "Project finance portal". В то же время термин "Project financing" часто встречается в названиях классических учебников

по вопросам проектного финансирования, например, в работе Дж. Финнерти (J. Finnerty) "Project financing". Проанализировав существующие определения термина проектного финансирования ведущих специалистов по данной тематике, выделим главные принципы проектного финансирования.

Во-первых, большая часть определений интерпретирует проектное финансирование как способ финансирования инвестиционных проектов, а не финансирование проектов, так как существуют различные способы финансирования инвестиционных проектов.

Во-вторых, акцент ставится на субъекте проектного финансирования, а именно, специально созданной проектной компании, которая является независимой юридической и финансовой организацией.

В-третьих, подчеркивается отсутствие права регресса/ограниченное право* на имущество бенефициаров проекта.

* Отсутствие права регресса в отношении заемщика означает, что единственным источником погашения кредита будут являться активы и денежные потоки проекта, то есть в случае дефолта банк не сможет обратиться к активам и имуществу инвесторов и других участников проекта. Право с ограниченным регрессом означает наличие дополнительных средств обеспечения кредита: поручительства, гарантии, залоги третьих лиц, выдаваемые в пользу банка до момента завершения инвестиционной фазы проекта (прим. автора).

И, наконец, отмечается множественность источников финансирования, в качестве которых выступает не только кредит, но и другие формы привлечения. Проектное финансирование в России в приведённом классическом

понимании фактически существует с 2007г. – даты основания Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) на основании ФЗ-82 "О банке развития" от 17 мая 2007г. В связи с этим отечественный рынок проектного финансирования, в сравнении с западными рынками, достаточно молод и слабо развит (см. табл. 1).

Мировой объем рынка проектного финансирования, по данным журнала "Project Finance and Infrastructure Finance", в предкризисный 2008г. приблизился к максимальному историческому значению, составив 262 млрд. долл. США. За девять месяцев 2015г. мировой рынок проектного финансирования составил 194,4 млрд. долл. США (+7,1% к аналогичному периоду 2014г.). Лидирующим регионом в привлечении проектного финансирования для финансирования инвестиционных проектов является Америка, на которую приходится более трети всего мирового рынка проектного финансирования (табл. 2).

Как уже было отмечено ранее, проектное финансирование, наиболее активно применяется в капиталоемких отраслях при реализации крупномасштабных долгосрочных проектов, что объясняет структуру рынка в разрезе отраслей экономики (см. рис. 1).

Из графика следует, что треть рынка приходится на энергетический сектор, объем которого составил 62 107 млн.долл. США; далее следует нефтегазовый сектор (48 348 млн. долл. США) и транспортный (46 408 млн. долл. США).

Таблица 1.

Характеристика рынка проектного финансирования (далее ПФ).

Элемент рынка	Зарубежная практика	Российская практика
Период развития рынка ПФ	Более 100 лет	Более 20 лет
Отраслевая спецификация рынка ПФ	Преобладание инфраструктурных отраслей, снижение зависимости от нефтегазового сектора	Преобладание нефтегазового сектора
Нормативное обеспечение и законодательное регулирование	Сформировавшаяся законодательная база, охватывающая весь процесс ПФ. Дальнейшее совершенствование законодательной базы в части отдельных аспектов ПФ (новые инструменты привлечения ПФ и т.д.)	Нормативная база носит фрагментарный характер. Обширная доработка законодательной базы для конвергенции с зарубежными нормативами в части субординации долговых обязательств, контроля денежных потоков проектной компании, совершенствования регулирования концессионных соглашений
Инвесторы	Институты развития, НПФ, страховые компании, национальные и международные платформы и альянсы, банки	Преимущественно банки, государственные корпорации и фонды, НПФ
Специальные финансовые инструменты	После кризиса 2008г. активация по созданию и развитию новых инструментов привлечения финансирования (проектные облигации с гос.поддержкой, инфраструктурные облигации, сукук, секьюритизированные инструменты и др.)	Новые инструменты заимствуются на западных рынках капитала, слабо распространены. Преобладают кредиты, прямое участие в капитале, проектные облигации.

Источник: составлено автором.

Таблица 2.

Рынок проектного финансирования в разрезе регионов.

Регион	9М2015		9М2014г.		% изменение, Г-К-Г
	Сумма, млн. долл. США	Число сделок	Сумма, млн. долл. США	Число сделок	
<i>Америка</i>	65615.7	159	59534.7	163	10.2%
в.т.ч. Северная Америка	50131.2	114	43331.2	116	15.7%
<i>Европа</i>	52242.5	151	52734.3	164	-0.9%
в.т.ч. Восточная Европа	11285.3	24	11247.8	20	0.3%
<i>Африка и Ближний Восток</i>	24949.7	41	18960	25	31.6%
<i>Азия</i>	51563.1	130	50238.7	154	2.6%
<i>Всего</i>	194371	481	181467.7	506	7.1%

Источник: составлено автором на основе Global Project Finance Review, Thomson Reuters.



Рисунок 1. Рынок проектного финансирования в разрезе отраслей.

Источник: составлено автором на основе Global Project Finance Review, Thomson Reuters.

Аналогичная структура рынка проектного финансирования, большая часть которого приходится на "инфраструктурные" отрасли (энергетика, транспорт, строительство и ЖКХ) характерна для большинства стран. В относительном выражении можно отметить снижающееся значение нефтегазового сегмента. Данный тренд, предположительно, вызван значительным прогрессом в исследованиях и ожидаемому последующему переходу к альтернативным нефти и газу источникам энергии.

Джон Финнерти (J.Finnerty), профессор финансов Фордхэмского университета и по совместительству директор инвестиционной компании McFarland Dewey & Co,

отмечал, что главным недостатком инструмента проектного финансирования является сложность структурирования сделки [10] ввиду наличия большого числа контрактов, регулирующих определенные этапы инвестиционного проекта, значительных временных затрат на управление сделкой и высоких транзакционных издержек (на подготовку необходимой документации, оценки залога, выбора организационно-правовой формы). Наличие благоприятной инвестиционной и институциональной среды оказывают непосредственное влияние на увеличение масштабов распространения проектного финансирования. Однако рейтинг стран по объемам привлечения проектного финансирования, приведенный в табл. 3, демонстрирует, что помимо развитых стран, проектное финансирование активно применяется в инвестировании проектов в странах-партнерах России по БРИКС, таких как Индия и Бразилия.

По итогам 9М2015г. Россия занимала 61-е место среди 71 стран, продемонстрировав крайне низкие показатели: 98.2 млн.долл.США против 4 054.2 млн.долл.США за аналогичный период 2014г. Существенное снижение объемов проектного финансирования вызвано целым рядом причин, как завершением части проектов, так и снижением привлекательности России для инвесторов ввиду роста политических и экономических рисков. Интересное исследование было проведено в 2008г. датскими экономистами из Орхусского университета [12], которые на основе эконометрической модели показали влияние различных видов политических рисков на предпочтения инвесторов к использованию проектного финансирования.

Таблица 3.

Средние значения показателей в выделенных кластерах.

№	Страна	Сумма, млн. долл. США	Число сделок
1	США	44143.5	88
2	Австралия	16205.6	32
3	Тайвань	12052.9	1
4	Индия	11795.2	41
5	Великобритания	10192.6	32
6	Саудовская Аравия	9791.8	5
7	Турция	9775	11
8	Франция	8555.1	21
9	Бразилия	8090.1	14
10	Германия	7368.7	9
...
61	<i>Россия</i>	98.2	1
71	Сербия	7.9	1

Источник: составлено автором на основе Global Project Finance Review, Thomson Reuters.

Ученые пришли к выводу, что в странах с высоким уровнем политического риска, в том числе в России (согласно данным рейтинга International Country risk guide), недостаточно развитые институты не являются преградой к использованию проектного финансирования, в то время как непоследовательность законодательной политики государства, создающая неопределенность на рынке, оказывает негативное влияние на масштабы распространения данной формы финансирования инвестиционных проектов. Последнее означает, что стремление участников к реализации проектов на условиях проектного финансирования в качестве меры по снижению неопределенности или минимизации противоправных действий со стороны государства является не оправданным.

Одним из способов минимизации политических рисков по сделкам проектного финансирования является наличие страхового покрытия. Растущая значимость экспортно-страховых агентств в схеме проектного финансирования является одной из тенденций рынка проектного финансирования. Первые аналоги современных экспортных агентств появились впоследствии Великой депрессии в США, в Вашингтоне, в 1934г. В процессе развития международной торговли и глобализации роль экспортных агентств менялась, однако начиная с 2009г. был зафиксирован рост спроса на услуги экспортных агентств со стороны участников финансового рынка. Так как в условиях снижения доступности кредитов и их удорожания, коммерческие банки и синдикаты банковских институтов не могли обеспечить необходимые объемы

финансирования клиентов на приемлемых для обеих сторон условиях в части срока, обеспечения и стоимости среднесрочного и долгосрочного финансирования. Развитие долгового кризиса Еврозоны в 2011г., текущая волатильность на валютном и нефтяном рынке поддерживают стабильно высокий спрос на услуги экспортных агентств. В истории РФ первое экспортное агентство с уставным капиталом в размере 30 млрд.руб. (100% капитала принадлежит государственной корпорации Внешэкономбанк), ОАО "Эксар", было создано в конце 2011г. В рамках проектного финансирования "Эксар" предоставляет страховое покрытие по кредитным средствам, привлекаемым проектной компанией для закупки товаров и услуг у российских экспортеров, а также по инвестициям в капитал проектной компании-нерезидента со стороны российских инвесторов.

Среди ведущих тенденций западного рынка проектного финансирования – снижение роли государственного капитала в финансировании масштабных инфраструктурных проектов и постоянная диверсификация инструментов привлечения финансирования.

Напомним, что инфраструктурные отрасли являются ключевыми сегментами рынка проектного финансирования, поэтому привлечение инвестиций в инфраструктурные проекты достаточно актуальная проблема, в том числе и для развитых стран (США, страны Европы), чья инфраструктура создавалась 30–50 лет назад за счет крупных бюджетных вложений.

Помимо реализации проектов на условиях проектного финансирования в формате государственно-частного партнерства, особую востребованность приобретает такой механизм привлечения финансирования, как инфраструктурные облигации. С экономической точки зрения данный вид облигаций представляет ценные бумаги, эмитированные проектной компанией для привлечения средств по конкретному проекту. Инфраструктурные облигации впервые появились в США в 1990-е как инструмент финансирования исключительно для строительной отрасли. Сегодня инфраструктурные облигации приобретают все большую востребованность по всему миру, особое распространение они получили в США, Индии, Чили, Австралии. В России также имеется опыт выпуска инфраструктурных/концессионных облигаций [6]. По данным экспертного журнала "Концессии и инфраструктурные инвестиции" с 2010г. было вложено около 70 млрд.руб. в различные проекты, эмитентами в разное время выступали такие компании как ОАО "Главная дорога", ЗАО "Волга-спорт", ООО "Магистраль двух столиц" и другие. Относительно небольшие суммы инвестирования объясняются специфической базой инвесторов: пенсионные фонды и страховые компании, которые в России до недавнего времени выступали участниками краткосрочного рынка инвестиций. При этом по данным Национальной фондовой ассоциации, в 2015г. доля институциональных инвесторов, формирующих длинные деньги в России, была в 6 раз ниже, чем в развитых странах. А банковские кредиты сроком свыше 5 лет в % к ВВП в России примерно в 4 раза ниже среднего уровня для стран с высоким доходом. После кризиса 2008–2009г. в результате более активной регуляторной государственной политики на западных рынках получили распространение новые формы управления долгосрочными активами НПФ и страховых компаний: глобальные инфраструктурные фонды и инфраструктурные платформы.

В качестве классических примеров можно отметить положительный опыт Великобритании и Австралии. Так, в 2011г. в Великобритании была создана Пенсионная инфраструктурная платформа (Pension Infrastructure Platform, PIP) на базе Национальной ассоциации пенсионных фондов, Пенсионного гарантийного фонда и девяти пенсионных фондов страны в целях расширения возможностей осуществления инфраструктурных инвестиций. Австралийской управляющей компанией IFM

Investors был создан глобальный инфраструктурный фонд для аккумуляции средств институциональных инвесторов из разных стран.

В настоящий момент в России существуют некоторые позитивные изменения в части формирования рынка долгосрочных инвестиций. Были внесены некоторые изменения в законодательство касательно рынка ценных бумаг, концессий, акционерных обществ. С 1 января 2016г. вступил в силу ФЗ–224 "О государственном частном партнерстве, муниципальном частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ", в котором впервые разъясняется понятие ГЧП, а также вопросы подготовки, реализации, прекращения соглашений о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве. Несмотря на ожидаемое повышение активности на рынке ГЧП-проектов, инструмент инфраструктурных облигаций остается не закрепленным в нормативно-юридических источниках и нуждается в мерах государственной и регуляторной поддержки.

Заключение

Мировой опыт использования проектного финансирования показывает, что данный метод является уникальным инструментом финансирования инвестиционных проектов, занимая важное место в процессе управления инвестиционной деятельностью. Проектное финансирование позволяет мобилизовать финансовые ресурсы нескольких инвесторов, помогая в реализации крупным и экономически обоснованным инвестиционным проектам. Экономическая обоснованность проектов достигается путем хорошо структурированной сделки, прозрачной для инвесторов с организационной и финансовой точек зрения.

Ситуация, сложившаяся на российском рынке проектного финансирования, требует особого внимания. Согласно аналитическим обзорам, существует ряд факторов, из-за которых объемы привлечения проектного финансирования в России находятся на низком уровне даже в сравнении с конкурентами-развивающимися странами. В качестве положительного момента стоит отметить постепенное заимствование российского рынка проектного финансирования зарубежных тенденций развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Российской Федерации № 1044 "Об утверждении программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования" [Электронный ресурс]//Информационно-правовой портал "Консультант-плюс":[web-сайт] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_175693/
2. Иголина Л.Л. Инвестиции.–М.:Инфра-М, 2008.
3. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование.– М.: Альпина Паблишер, 2012. – 154 с.
4. Доронина Н. Инвестиционный климат: вопросы правового регулирования// Журнал российского права.–2012. №1.– С. 40–46.

5. Никонова И.А Законодательная база проектного финансирования// Промышленные ведомости.–2014г. №1.
6. Седаш Т.Н. Анализ использования механизма государственно–частного партнерства для реализации природоохранных и энергосберегающих проектов в России // Финансы и кредит. 2015. № 18 (642). С. 34–43.
7. Формирование рынка долгосрочных инвестиций в инфраструктуру: вопросы привлечения средств НПФ и создание системы мониторинга концессионных проектов// Концессии и инфраструктурные инвестиции.–2015.№5.
8. Gatti Stefano Project finance in theory and practice : designing, structuring, and financing private and public projects/ Academic Press is an imprint of Elsevier, 2007.–P.370
9. Global Project Finance Review, 9M2015 / Thomson Reuters.
10. John D.Finnerty Project Financing Asset–Based Financial Engineering/ Published by John Wiley & Sons, Inc., UK, 2007.–P.496
11. Nevitt Peter and Fabozzi Frank Project Financing/Euromoney Institutional Investor Plc,2000.–P.498
12. Toft S. Project finance and political risk/Arhus School of business.–2008.–P 97.
13. Yescombe E.R. Principles of Project Finance/ Academic Press is an imprint of Elsevier,2014.–P.531
14. Esty B. C., and Irina L. Christov. Recent Trends in Project Finance: A 5–Year Perspective/Project Finance International. –2002. – № 249. – P.74–82.
15. Wynant L., Essential Elements of Project Finance/ Harvard Business Review.–1980.– P. 165–173.

©М.М. Младенович, (Milena.Mladenovich@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

<p>Средства и системы безопасности. Антитеррор. ИТ-технологии. Системы телекоммуникаций и связи - 2016</p> <hr/> <p>18-я Межрегиональная специализированная выставка-конгресс</p>	<p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">14-15 декабря</p> <p style="font-size: 1.5em; font-weight: bold;">в Томске</p> <p style="font-size: 1.2em; font-weight: bold;">ТЕХНОПАРК</p> <p style="font-size: 0.8em;">ТОМСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР</p>
<p>г. Томск, пр. Ленина, 111 (ТЦ "1000 мелочей")</p> <p>Тел.: (3822) 60-99-72, 8-913-821-92-81 E-mail: 677142@mail.ru, org6@t-park.ru HTTP://www.t-park.ru</p>	<div style="text-align: center;">  </div> <p style="font-size: 1.2em; font-weight: bold;">В рамках XII Сибирского форума безопасности</p>
<p style="font-size: 1.5em; font-weight: bold;">Добро пожаловать в Томск!</p>	

Реклама

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КИТАЙСКОГО ЮАНЯ

Хань Чао

Аспирант, Санкт-Петербургский
государственный экономический
университет

THE MAIN FACTORS INFLUENCING PROCESS OF INTERNATIONALIZATION OF THE CHINESE YUAN

Han Chao

Annotation

The subject of study of this article is the process of internationalization of the yuan, which are prerequisites for economic globalization, changes in the balance of forces in the contemporary geopolitical arena, regionalization and development of multi-polarization of the world economy, increasing the likelihood of financial and economic crises. Highlighted in the internal and external key factors influencing the internationalization process, led to the conclusion that the desire of the PRC to strengthen as the leader of the geo-economic sphere is supported by flowing trends of the global financial system. The presence of serious potential for the internationalization of the Chinese currency and the possibility of its use as a reserve currency in the international trade and cross-border settlement.

Keywords: international financial system, regional currency, monetary policy, cross-border payments, the swap agreement, the yuan.

Аннотация

Предметом исследования настоящей статьи является процесс интернационализации юаня, предпосылками которого являются глобализация экономики, изменение соотношения сил на современной геополитической арене, развитие регионализации и многополярности мировой экономики, повышение вероятности возникновения финансово-экономических кризисов. Выделенные в работе внутренние и внешние основные факторы, влияющие на процесс интернационализации, позволили сделать вывод о том, что стремление КНР укрепиться в качестве лидера геозкономической сферы подкреплено протекающими тенденциями мировой финансовой системы. Установлено наличие серьезного потенциала интернационализации китайской валюты и возможности использования его в качестве резервной валюты в процессе осуществления международной торговли и трансграничных расчетов.

Ключевые слова:

Мировая финансовая система, региональная валюта, валютная политика, трансграничные расчеты, своп-соглашение, курс юаня.

В современном мире интеграция государств достигла такого уровня, на котором происходит слияние национальных компаний, соединяются ресурсы международных инвесторов, возникают различные виды межнационального финансово сотрудничества, создаются общие международные организации по совместному взаимодействию и координации, зачастую и управления [2].

Подобные тенденции можно наблюдать и в валютной системе каждого государства, которая является отражением действующей политической и экономической системы, состояния исторического развития государства, а также его территориально-географическими особенностями, этапами развития финансово-правовых институтов.

Интенсивный рост китайской экономики, которая в конце прошлого столетия занимала девятую позицию в мире, а сейчас поднялась на второе место, став ключевым экономическим субъектом в глобальной экономической системе, вызывает все больший интерес, в том чис-

ле многих исследователей интересует такая важная компонента экономической политики как валютная политика. Довольно успешное преодоление Китаем глобального финансово-экономического кризиса 2008 г. в сравнении с развитыми государствами, а также неустойчивость мировых валют способствовали осознанию необходимости мероприятий по реформированию мировой валютной системы, связанному с возможностью усиления позиций национальных валют, в первую очередь, китайского юаня [5].

Будучи долгое время закрытой, открытость экономики КНР стала условием реализации новой политики китайских властей, современный вектор которой был согласован на состоявшемся в 2012 г. XVIII съезде КПК (начало данному этапу было положено в 1980-е гг., когда был выбран курс на либерализацию экономических отношений) [3]. Необходимость либерализации в том числе валютной политики, предполагающей трансформацию макрорегулирования, была дополнена постепенной интернационализацией курса китайской валюты, мероприятиями по совершенствованию финансового рынка, даль-

нейшей либерализацией валютных операций.

В перечень мер социально-экономического развития на ближайшие годы входит формирование эффективной системы рыночного установления валютного курса, направленной на стимулирование конвертируемости юаня по капитальным операциям и расширение использования валюты КНР в трансграничных расчетах [3].

Все предпринимаемые китайским правительством меры направлены на достижение основополагающей цели – интернационализации национальной валюты, для стабилизации и поддержания устойчивого экономического роста. На данный момент мировой статус китайского юаня не соответствует сложившейся экономической мощи КНР. В 2015 г. валовой внутренний продукт (ВВП) Китая составил в объеме мирового ВВП более 12% (в сравнении с показателем 2000 г. 3,63% этот показатель больше на 8,5%). Согласно прогнозным данным Всемирного банка доля китайской экономики в мировом ВВП в 2019 г. будет составлять 14,64% [7].

В последние годы КНР занимает лидирующие позиции в международном товарообороте, при этом его доля составляет более 10%. Многие ученые и практики соглашались с тем, что будучи первой торговой страной и вторым экономическим субъектом в мире, КНР сможет обеспечить немалую пользу в том случае, если китайская валюта станет настоящей глобальной резервной валютой [7, 9, 11]. Для обеспечения успешного достижения указанной цели Китай пытается использовать международный опыт, учитывая при этом реальную ситуацию на мировых валютно-финансовых рынках и в национальной экономике.

Увеличение доли расчетов, проведенных с использованием китайского юаня, демонстрирует первые успешные шаги в процессе интернационализации китайской валюты. В 2013–2015 гг. суммы трансграничных расчетов в юанях во внешнеторговых сделках достигает 18–20% от общей величины товарооборота КНР, в то время как в 2010 г. данный показатель составлял всего 3% [3].

Аналитическое исследование SWIFT – Общества международных межбанковских финансовых телекоммуникаций показало, что в 2014 г. китайская валюта перешла на швейцарский франк и вышла на седьмую строчку в мировом рейтинге валют, которые используются при оплате торговых сделок [4]. Наиболее часто юань используют при платежах между странами Юго-Восточной Азии, в результате чего было принято решение о создании нового клирингового центра в Сеуле. Согласно прогнозам в ближайшие годы почти треть товарооборота Китая будет проводиться в юанях. Несмотря на такой прогресс в повышении роли китайской валюты в трансграничных расчетах, перспективы интернационализации юаня далеко не

так очевидны, некоторые исследователи сомневаются в успешности данного процесса.

Для понимания тенденций в данном направлении представляется целесообразным рассмотреть факторы, влияющие на интернационализацию китайского юаня.

Все факторы можно разделить на внешние, которые определяются ходом развития мировой политики и глобальной финансово-экономической системы.

К внешним можно отнести возрастание вероятности возникновения финансовых кризисов, турбулентности глобальных финансовых рынков, регионализацию и глобализацию. К внутренним законодательная база, регулирующая трансграничные расчеты, курс финансовой и валютной политики и т.д.

◆ Прежде всего, необходимость реформирования финансовых рынков и валютной политики показал азиатский кризис 1997–1998 гг., который КНР перенес значительно легче, чем другие государства. В связи с этим Китай перед угрозой давления и спекулятивных атак со стороны западных стран, прежде всего, США, стал направлять усилия на продвижение своей валюты на мировые, сначала региональные, финансовые рынки.

◆ Регионализация, которая проявилась в коллективных мерах стран Юго-Восточной Азии по углублению интеграции, что подразумевало в том числе совершенствование системы взаимных расчетов и платежей. Так, в мае 2000 г. для расширения использования юаня в трансграничных расчетах с Южной Кореей, Японией была достигнута договоренность о создании сети валютных своп-операций в Чингмае* и формировании расширенной региональной системы конвертации национальных валют.

* Таиланд

Указанные меры были направлены на противодействие вероятным валютно-финансовым кризисам, одной из целей было создание Азиатского валютного фонда для углубления интеграции в странах Азиатско-тихоокеанского региона (АТР) [10]. Решение возникающих в регионе краткосрочных проблем с валютной ликвидностью способствовало интернационализации китайского юаня.

◆ Усиленный рост среднесуточного объема операций на валютном рынке был обусловлен происходящими в мировой экономике существенными изменениями, связанными с чрезмерной финансиализацией, также можно назвать важным фактором влияния на исследуемую проблему. При этом большая доля валютных операций представляет собой спекулятивные сделки и финансовые трансферты, а не связана с обслуживанием товарообмена результатами производства в процессе международного разделения труда [12].

◆ Создание и расширение сети транснациональ-

ных инвестиционных и коммерческих банков, деятельность которых на валютных рынках сопровождается стремительным увеличением количества институтов небанковского характера, включая хеджфонды, трастовые и пенсионные фонды, страховые компании. Рост влияния транснациональных финансовых институтов привел к формированию совершенно новой архитектуры мировой валютно-финансовой системы, основанной на доминировании частной ликвидности.

◆ Углубление взаимосвязи фондового и валютного сегментов глобального финансового рынка, усиление его спекулятивной составляющей. Влияние данного фактора связано с использованием производных финансовых инструментов (опционов, фьючерсов и иных финансовых деривативов) без надлежащего контроля, что позволяет проводить спекулятивные операции, которые многократно превосходят по стоимости операции с участием реальных активов.

◆ Господство доллара США на валютных, финансовых и инвестиционных рынках, рост использования его в финансовых операциях способствует снижению доверия со стороны инвесторов к другим резервным валютам, а это вызывает недовольство со стороны государств – крупных торговых субъектов.

◆ Нарастание конкуренции на финансовом и валютном привело к расширению использования разнообразных транснациональных финансовых услуг, реализация которых базируется на применении информационных систем, инновационных торговых систем и сложных технологий, которые требуют разработки и создания дорогостоящей техники, чья круглосуточная работа обеспечивает высокую доходность торговли иностранными валютами.

◆ Расширение присутствия на мировых валютно-финансовых рынках национальных банков.

◆ Проведение мер по либерализации регулирования китайского валютного рынка, укрепление курса китайского юаня и последовавшая его девальвация. Это связано в том числе с тем, что компании, которые получили кредиты в долларах, могли конвертировать их в китайскую валюту и давать в долг другим субъектам внутреннего кредитного рынка под более высокий процент. Вышеуказанные факторы не позволяют осуществлять на данный момент прибыльную обратную конвертацию в доллары китайской валюты.

◆ Тенденции к многополярности мировой геополитической и геоэкономической системы стала оказывать влияние и на финансово-валютную сферу, характеризующееся в уменьшении зависимости национальных экономик от расчетов в долларах. Этому способствует возможность заключения валютных свопов, что подразумевает обмен национальной валюты на иностранную, при этом процессе центральные банки двух государств достигают договоренности о том, что они будут обменивать собственную валюту на другую в определенную дату, далее проделывая обратный обмен в иную дату. Например,

если Россия получит юань для выдачи кредитов коммерческим банкам в китайской валюте, которую затем будут передавать в счет оплаты международных контрактов с китайскими партнерами, что подразумевает расширение сферы использования национальных валют. На межгосударственном уровне заключение валютных свопов позволяет центральным банкам осуществлять решение следующих задач: своевременного обеспечения экономики необходимой ликвидностью, исполнения взаимных платежных обязательств. На сегодняшний день, Федеральная резервная система США, центральные банки Европейского союза, Японии, Англии, Канады, Швейцарии приняли решение о переводе временных двусторонних соглашений о предоставлении своп-линий, которые были заключены во время финансового кризиса в статус постоянных для бесперебойного поддержания ликвидности.

◆ Возможность диверсификации собственных валютных расчетов для снижения возможных последствий возникающих мировых финансовых кризисов привела к тому, что и развитые, и развивающиеся государства используют для этого заключение своп-соглашений с КНР. Так, Великобритания в 2013 г. стала первым европейским государством, которое помимо использования китайской валюты в трансграничных расчетах стало использовать его в срочных валютных операциях. Данное обстоятельство послужило толчком к официальному осуществлению операций с китайским юанем в крупнейшем мировом оффшорном валютно-финансовом центре в Лондоне. Вслед за Великобританией трехлетнее двустороннее своп-соглашение с китайским центральным банком в 2014 г. заключил Центральный банк Швейцарии в общем объеме 150 млрд юаней, что составляет 24,4 млрд долл., или 21 млрд швейцарских франков [7].

◆ Косвенным фактором влияния является проводимая правительством США политики в отношении европейских банков, которые, в свою очередь, делают попытки к ослаблению давления на них американского регулятора. Например, в случае, когда BNP Paribas – французскому банку ограничили объемы в долларовых платежах операций клиентов в Нью-Йорке и при выполнении взаимных обязательств между покупателями и продавцами ценных бумаг. Причиной ограничений стало то, что данный банк выполнял международные сделки, которые идут вразрез с санкциями США в отношении других стран. В результате европейские банки стали усиленно продвигаться в направлении диверсификации валют в операциях международной торговли, которая может осуществляться как в евро, так и в китайской валюте.

◆ В качестве немаловажного фактора можно назвать географическое положение Китая, общая протяженность границ которого более более 20 тысяч километров, а соседними государствами для Китая являются 14 государств, которые дифференцируются по уровню социально-экономического развития, и для многих из которых использование китайской валюты в приграничных

торговых операциях позволяет снизить транзакционные издержки, а КНР проводить дальнейшую интернационализацию юаня [3].

◆ Совершенствование законодательной базы КНР в направлении либерализации и проводимые экономические реформы, которые направлены на сокращение при осуществлении трансграничных расчетов в китайской валюте сроков перевода денежных средств в юанях без использования доллара по кросс-курсу. Это привело к облегчению расчетов, устранило комиссии банков за счет прямого обмена юаня на валюты других государств, снизило издержки при проведении финансовых транзакций, уменьшило вероятность валютных рисков, которые возникают при изменении курса доллара США.

Помимо факторов, которые способствуют интернационализации китайской валюты есть, факторы, которые ограничивают данный процесс. Например, примерно 80% объема международных платежей в китайской валюте в 2009–2010 гг. приходилось на финансовые операции китайских компаний за продукцию, которая импортируется в КНР, в то время как на оплату китайского экспорта всего 20% [3].

Возникающий дисбаланс между поступлениями в Китай и платежами в китайской валюте из КНР привело к тому, что на банковских счетах компаний в гонконгских банках стали аккумулироваться огромные суммы китайской валюты, которую нельзя было разместить. Для решения данной проблемы в Гонконге в 2010 г. был сфор-

мирован оффшорный рынок юаней, получивший название Chinese Yuan delivered in Hong Kong – CNH.

Данная мера позволила наладить циркуляцию китайской валюты между внутренним и оффшорным рынками. Однако в результате был частично потерян контроль над проводимыми финансовыми операциями, что провоцирует развитие теневого банкинга в Китае.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что сегодня на пути интернационализации китайской валюты стоит множество проблем, которые необходимо решать в ближайшее время. Вместе с этим возможности использования юаня в международной торговле и трансграничных расчетах отвечает интересам как китайских компаний, так и иностранных компаний, поскольку позволяет снижать стоимость кредитов и уменьшать транзакционные издержки финансовых операций. Сегодня китайский юань активно используют на глобальных рынках в процессе осуществления расчетов по краткосрочным сделкам. Недоиспользование его в иных финансовых операциях связано с, недостаточно высокой скоростью прохождения платежей вне территории Китая, необходимость получения разрешения для финансовых институтов со стороны национальных властных структур на покупку китайских юаней, сложности с возвратом налога на добавленную стоимость в китайских компаниях по экспортным сделкам. При условии успешного разрешения вышеописанных проблем интернационализация китайского юаня – это вопрос времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Chen Yulu; Hu Bo. 2013. Internationalization of the RMB: An evaluation Framework. *Economic and Political Studies* Vol.1, No.1, January 2013, P. 5–20.
2. Herd, R.; Hill, S.; Pigott, C. *China's Financial Sector Reforms*. OECD Economics Department Working Papers No. 747. – 46 p.
3. Доклад о выполнении плана экономического и социального развития за 2013год и проект плана на 2014год. [Электронный ресурс], режим доступа: http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2014-03/16/content_31822344.htm
4. Европейские центры поддерживают жэньминьби. 26.08.2014. // URL: http://www.swift.com/about_swift/shownews?param_dcr=news.data/en/swift_com/2014/PR_RMB_tracker_Aug2014.xml#sthash.jTpQ2Qf4.dpuf
5. Звонова Е.А. Феномен юаня: интернационализация как этап к переходу в статус резервной валюты // *Мир новой экономики*. 2015. №2 С.56–61.
6. Кондратов Д.И. Актуальные подходы к реформированию мировой валютной системы // *Экономический журнал ВШЭ*. 2015. №1 С.128–157.
7. Официальный сайт Всемирного банка. [Электронный ресурс], режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/research>
8. Платонова И.Н. Мировая долговая проблема и устойчивое развитие глобальной экономики // *Экономика. Налоги. Право*. 2016. №2 С.51–59.
9. Платонова И.Н., Ху Епин. Либерализация валютной политики Китая // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2014. №12 С.19–33.
10. Сутырин С.Ф., Коваленко В.Н. Интернационализация валюты в Восточной Азии: размещение, реализация, возможные перспективы // *Вестник СПбГУ. Серия 5: Экономика*. 2016. №1 С.20–41.
11. ЦБ включил юань в корзину резервных валют. *Коммерсант.ru*. [Электронный ресурс], режим доступа: <http://www.kommersant.ru/Doc/2864793>
12. Чжан Хао, Воротилин Н.О. Проблемы и перспективы развития торгово-экономических отношений между Россией и Китаем // *Теория и практика общественного развития*. 2015. №19 С.75–77.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЕЖИМ В КВАЗИГОСУДАРСТВЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ

POLITICAL REGIME IN THE QUASI-STATE FORMATIONS

L. Berdegulova

Annotation

The article explores the political regime in the quasi-public entities. The political regime is an original characteristic not only of States with full-fledged public-law status, but also entities with state-like properties. Despite the uncertain status of the quasi-state, the political regime is accompanied by the realization of political power in the disputed territory. At the same time, because of the conflict the very fact of self-declaration quasi-public entities, the most acceptable in modern conditions democratic regime is difficult to implement in integrated form. Problems of formation of the political regime on the territory of the unrecognized States has been the subject of investigation in this article.

Keywords: political regime, democracy, totalitarianism, authoritarianism, legal consciousness, quasi-state formations, international recognition, the parent state.

Категория политический режим неотделима от концепта государства, функциональность которого осуществляется при помощи совокупности приемов и средств реализации государственной власти. Типология политического режима практически не вызывает сегодня серьезных дискуссий. Традиционно, выделяют три основные видовые формы политических режимов: демократический, авторитарный и тоталитарный. Справедливости ради, необходимо отметить и другие виды политических режимов, которые правоведы в поиске неординарности интегрируют в научную дискуссию.

Значительный интерес в этом аспекте представляет диссертационное исследование А.А. Шанина, который в качестве научной новизны рекомендует следующую типологическую дифференциацию политических режимов: демократические, недемократические и квазидемократические (основание классификации – способ формирования органов государственной власти); в зависимости от количества правящих субъектов – демократия, олигархия и монархия; в зависимости от метода осуществления политической власти – либеральные, авторитарные и репрессивные; по статусу и роли в обществе органов безопасности, полиции и судов – полицейский и правовой; в зависимости от состояния прав и свобод лично-

Аннотация

Статья посвящена исследованию специфики политического режима в квазигосударственных образованиях. Политический режим является оригинальной характеристикой не только государств с полноценным публично-правовым статусом, но и образований государственно-подобного свойства. Несмотря на неопределенный статус квазигосударств, политический режим сопутствует реализации политической власти на спорной территории. В то же время, ввиду конфликтности самого факта самопровозглашения квазигосударственных образований, наиболее приемлемый в современных условиях демократический режим проблематично реализовать в комплексном виде. Проблемы становления политического режима на территории непризнанных государств явились предметом исследования в настоящей статье.

Ключевые слова:

Политический режим, демократия, тоталитаризм, авторитаризм, правосознание, квазигосударственные образования, международное признание, родительское государство.

сти, отношению к человеку – гуманный и антигуманный; в зависимости от типа легитимного господства и формы авторитета государственной власти – традиционный, харизматический и рациональный; в зависимости от степени политического и идеологического плюрализма – плюралистический и моноидеологический; в зависимости от наличия (отсутствия) институтов гражданского общества – "открытый" и "закрытый" [1, С.15]. Подобные характеристики политического режима все же можно типологически относить к трем традиционно устоявшимся группам, хотя в природе и встречаются переходные формы.

З.К. Сташ предлагает гибридные формы политических режимов, среди которых выделяются номенклатурная демократия, демократура, мнимый конституционализм, манипулятивная демократия [2, С.10–11].

Одной из проблем определения политического режима является расхождение декларируемых средств и методов с реально применяемыми органами государственной власти. Распространенной ситуацией является провозглашение государством себя в качестве демократического, однако, в действительности реализующим авторитарные и даже тоталитарные методы управления. Политический режим отображает характер взаимоотно-

шений государства и общества, специфику управления и место индивида в этой системе.

В современном мире абсолютное большинство государств стремятся к демократической форме правления, реализуя комплекс соответствующих мер. Сосредоточены с ними государства, провозгласившие демократию, в то же время, не все применяемые средства управления возможно обозначить как демократические (политические режимы в подавляющем количестве таких субъектов необходимо обозначить как переходные).

Квазигосударственные образования, реализуя политическую власть, демонстрируют переходные к демократическому политическим режимы. В качестве иллюстрации обратимся к примеру Республики Абхазия, провозгласившей в соответствии с конституцией демократический политический режим.

Специфика демократического политического режима проявляется в специфичных оригинальных характеристиках: развитая законодательная база, разделение властей, ограниченных полномочиях главы государства; обширных полномочия органов представительной демократии; реально функционирующей системе местного самоуправления, политическом плюрализме, многопартийности, присутствии легальной оппозиции, провозглашении прав и свобод человека в качестве наивысшей ценности и реализация этого принципа.

В большинстве квазигосударств (Турецкая Республика Северного Кипра, Южная Осетия, Абхазия, Китайская Республика–Тайвань и др.) демонстрируется большинство указанных критериев: власть разделена на законодательную, исполнительную и судебную; формируется обширная законодательная база, реализация которой возложена на сбалансированную управленческую систему. В доминирующей части квазигосударств отмечается воплощение принципов осуществления власти народом непосредственно и через органы представительной демократии (выборные органы государственной власти – Президент, Законодательные органы, органы местного самоуправления).

Несмотря на отсутствие международно-правового признания, в квазигосударствах могут создаваться, более того – создаются, институты непосредственной и представительной демократии. При этом ничто не мешает им, вопреки всем внешним факторам, функционировать в соответствии с буквой закона, международными стандартами и принципами правового государства. Выборы, проводимые в таких субъектах, могут проходить без каких-либо нарушений. Разделение властей может осуществляться четко и сбалансированным образом. Для достижения указанных целей, достаточно усилий лишь одного этого квазигосударственного образования, и ни-

каких внешние факторы этому не помеха (скорее политические инсинуации).

Обращает на себя внимание, такой аспект как многопартийность и политический плюрализм. В современных квазигосударственных образованиях монопартийности не зафиксировано. Практически все квазигосударства в стремлении оправдать свой статус субъекта публичного права, реализуют цель соответствия международным стандартам демократического и правового государства. Недаром в конституционных актах таких образований это лишнее раз подчеркивается.

В многопартийной политической системе Республики Абхазия существуют 13 политических партий. Несмотря на энтузиазм в деле становления государственности, в вопросах воплощения демократического политического режима в квазигосударствах не все гладко складывается.

В Косово также присутствует большое количество политических партий, среди которых выделяются парламентские и непарламентские. Большинство депутатских мест в Парламенте страны в настоящее время принадлежит Демократической партии Косово (37 мест). За ней идут Демократическая лига Косово (25), Новый косовский альянс (13) и т.д. Среди непарламентских партий необходимо обозначить Партию справедливости, Реформистскую партию ОРА, Народное движение Косово.

Необходимо обратить внимание на весомый аспект существования полипартийной политической системы, а именно наличие реально действующей конкуренции между политическими партиями. Присутствие в квазигосударственном обществе настоящей оппозиции, а не фиктивной обусловлено возможностью проведения в таком государстве свободных и открытых выборов.

Как правило существование сильной оппозиции в качестве основы имеет факторы свободы слова и свободы средств массовой информации. К сожалению, в основном, в таких государственно-подобных образованиях нет альтернативной точки зрения, свободно излагаемой по центральным теле- и радиоканалам. Возможность открыто высказаться предоставляет лишь информационно-телекоммуникационная система "Интернет", которую не могут контролировать органы государственной власти квазигосударства.

Подтверждением отсутствия в обществе прозрачной системы выборов и свободного к ним доступа является процентное соотношение распределяемых голосов электората в рамках выборов. Так, 46,38% голосов отданных Республиканской политической партии "Единство" на выборах в Парламент Южной Осетии свидетельствует о слабом оппозиционном блоке в этом новообразовании.

При принятии важных решений оппозиция не сможет никаким образом противодействовать позиции ведущей политической партии, даже если объединит все свои депутатские мандаты (17 против 17).

Таким образом, демократизация квазигосударственных образований возможна не столько путем провозглашения многопартийности и политического плюрализма, сколько в результате появления жизнеспособных и конкурентных оппозиционных групп.

В то же время, помимо демократического существуют и иные недемократические политические режимы, среди которых авторитарный и тоталитарный. Авторитаризм грешит следующими чертами: законодательный дефицит, широкие полномочия главы государства, формальность присутствия органов представительной власти при отсутствии действующей силы, провозглашение местной автономии при отсутствии реальных полномочий, монопартийность, провозглашение официальной идеологии, реализация прав и свобод по принципу "Разрешено только то, что приказано", отсутствие политического плюрализма и оппозиции, политические репрессии.

Примером авторитарного режима является Сомалиленд. Несмотря на провозглашение себя президентской республикой, в этом государственно-подобном образовании констатируется возвышение фигуры президента Мохаммеда Ибрахима Эгаль. Власть президента этого квазигосударства грешит безальтернативностью и авторитарностью. В то же время с 2002 года здесь существует многопартийная политическая система, хотя оппозиция и не имеет реальной силы. Еще одна автономная территория Сомали – Понтленд представляет нам более серьезную степень авторитаризма, так как здесь процесс создания политических партий крайне затруднен, свобода слова ограничивается, преследуется иная точка зрения в средствах массовой информации.

Тоталитарный режим еще более карательный и жесткий, чем авторитарный. Тоталитаризм ужесточает отношение государства к инакомыслящим, пресекая на корню любую политическую мысль, отличающуюся от идеологии, официально провозглашенной в таком государстве. Разделение властей здесь отсутствует, полномочия главы государства уже не ограничиваются, представительные органы власти или попросту не существуют, а если они присутствуют, то носят марионеточный характер. Оппозиция в государствах с тоталитарным режимом запрещена. В квазигосударствах тоталитаризм не встречается, поскольку предполагается, что политический режим в этих образованиях будет более развитым, нежели в метрополиях, от которых произошла фактическая сецессия.

Осуществив анализ политических режимов квазигосударственных образований, обращает на себя внимание тот факт, что недемократические режимы достаточно редки. Объяснение указанного обстоятельства кроется в особом менталитете лиц, находящихся у власти в исследуемых субъектах. Как правило, это лица, стоявшие у истоков освободительного движения квазигосударства, или их последователи. А значит, это субъекты, радеющие за самоидентичность, собственный суверенитет и независимость, провозглашающие права своего населения в качестве высшей ценности, стремящиеся перед лицом всего мира доказать полноценность и жизнеспособность новообразования, демонстрирующие высокий уровень реализации политической власти. Отсутствие международно-правового признания является достаточной проблемой для квазигосударства, чтобы еще потом отбиваться и от обвинений в установлении недемократичных политических режимов. По большому счету, современные квазигосударства демонстрируют высокий уровень осуществления принципа верховенства закона на своей территории, подчас этот уровень выше, чем в родительском государстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шанин А.А. Политический режим: автореф. дис. ...канд. юрид. наук. – Волгоград, 1999. – 25 с.
2. Сташ З.К. Политический режим современного российского государства: автореф. дис. ...канд. юрид. наук. – Краснодар, 2009. – 32 с.
3. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: Учебник. М., 2007.
4. Политология: словарь-справочник. – М.: Гардарики. М. А. Василик, М. С. Вершинин и др., 2001.
5. Здравомыслов А. Г. Межнациональные конфликты в постсоветском пространстве. – М.: Аспект Пресс, 1999. 253 с.
6. Маркедонов С.М. СНГ: Война за "свою" землю. К определению феномена непризнанных государств бывшего СССР // Гуманитарная мысль Юга России. 2005. №1. С.118–126.
7. Овчинников А.И., Ташиян А.А. Институт национально-культурной автономии как способ решения национального вопроса // Государственность и право славянских народов: состояние и перспективы развития: Тезисы докладов научно-практической конференции. Ростов н/Д: Изд-во "ЦВВР". 2004. С.25–26.
8. Пряхин В. Ф. Приднестровское урегулирование. Мышеловка для российской дипломатии // Региональные конфликты на постсоветском пространстве: (Абхазия, Южная Осетия, Нагорный Карабах, Приднестровье, Таджикистан). М.: ГНОМ и Д, 2002. 295 с.
9. Старушенко Г.Б. Не только тушить, но и предупреждать конфликты // Московский журнал международного права. 1997. № 1. С. 34.
10. Ташиян А.А. Право наций на самоопределение в евразийской государственно-правовой доктрине // Концептуальные основы диссертационных исследований докторантов, адъюнктов и соискателей: Сборник научных трудов. Ростов н/Д: РЮИ МВД России, 2003. С.7.
11. Черниченко С.В. Содержание принципа самоопределения народов (современная интерпретация): Учебное пособие. М., 1998. 72 с.

ЗНАЧЕНИЕ ПРАВИЛЬНОЙ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ

Зацепин Александр Михайлович
К.юр.н., доцент, зам. дир. Уральского
института ДПО ВГУЮ, доцент
каф. уголовного права УрГЮУ,
г. Екатеринбург

THE VALUE OF PROPER CRIMINAL OFFENCE

A. Zatsepin

Annotation

The Author presents a study of the significance of proper criminal offence. The author notes that in the science of criminal law on the qualification of crimes speak in two senses: a) as activities of a logical process; b) as a result of a final legal assessment of socially dangerous behavior and consolidation of this assessment in the appropriate procedure document. The results of the study concluded that the qualification of a crime has a criminal-legal assessment of specific socially dangerous act that establishes the correspondence of characteristics of the offense the elements of a crime provided for a particular article of the criminal law. When such a match is made, it is possible to speak about the crime and about the article of the Special part of the criminal code, under which it falls. This is the purpose of the qualification. Criminal-legal qualification of acts as the Central part of the process of applying the criminal law. In Russian criminal law there is no official source of common rules governing the implementation of the qualification of the crime. Therefore, it is necessary to fix in the General part of the Criminal code, rules of criminal-legal qualification of criminal acts through the allocation of a separate section.

Keywords: qualification, criminal law, crime, dangerous act, criminal law.

Аннотация

Автором статьи представлено исследование значения правильной уголовно-правовой квалификации. Автор отмечает, что в науке уголовного права о квалификации преступлений говорят в двух смыслах: а) как о деятельности либо определенном логическом процессе; б) как о результате деятельности, итоговой правовой оценке общественно опасного вида поведения и закреплении этой оценки в соответствующем процессуальном документе. По итогам проведенного исследования сделан вывод о том, что квалификация преступления есть уголовно-правовая оценка конкретного общественно опасного деяния, устанавливающая соответствие признаков совершенного деяния признакам состава преступления, предусмотренного конкретной статьей уголовного закона. Когда такое соответствие будет установлено, можно говорить о наличии преступления и о статье Особенной части УК, под которую оно подпадает. В этом и состоит цель квалификации. Уголовно-правовая квалификация выступает центральной частью процесса применения уголовно-правовых норм. В системе российского уголовного права нет официального источника единых правил, регламентирующих осуществление квалификации преступления. Поэтому необходимо закрепить в Общей части Уголовного кодекса правила уголовно-правовой квалификации преступного деяния путем выделения самостоятельного раздела.

Ключевые слова:

Квалификация, уголовное право, преступления, опасное деяние, уголовно-правовые нормы.

Квалификация преступлений – один из важнейших этапов применения уголовного закона. Правильная квалификация преступлений – это полное, правильное применение всех уголовных законов, охватывающих конкретное общественно опасное деяние. И это единственный вариант уголовно-правовой оценки совершенного деяния и юридическое основание для наступления правовых последствий, предусмотренных законом.

Квалификация преступления, являясь видом и этапом правоприменительной деятельности, позволяет отграничивать уголовно наказуемое деяние от иных правонарушений и аморальных поступков. Так, Е. был признан виновным в незаконном приобретении и хранении охотничьего ружья и патронов к нему и осужден по ч. 1 ст. 222 УК. Судебная коллегия Верховного Суда РФ отменила приговор, указав, что действия Е. в силу малозначительности не содержат признака общественной опасности, поскольку Е. взял оружие и патроны на временное хране-

ние по просьбе жены В. с целью предотвратить самоубийство В. Действия Е. не представляли опасности и не создавали угрозы причинения вреда личности, обществу или государству. Судебная коллегия дело в отношении Е. прекратила за отсутствием состава преступления [2].

Пленум Верховного Суда РФ в своем Постановлении от 29.04.1996 N 1 (ред. от 16.04.2013) "О судебном приговоре" [1] особо подчеркнул значимость правильной квалификации и отражения ее в самом приговоре.

Значение (роль) квалификации можно охарактеризовать путем указания на те вопросы, решение которых обусловлено ее проведением.

В первую очередь квалификация является предпосылкой оценки степени и характера общественной опасности совершенного посягательства. Квалифицировав содеянное как преступление и таким образом установив, какой статьей Особенной части Уголовного кодекса предусмотрена ответственность за него, можно определить место соответствующего состава преступления в

системе Особенной части. Такое место характеризует оценку характера общественной опасности преступления самим законодателем, влияет и на социально-политическую оценку деяния.

Квалификация связана и с определением категории совершенного преступления. Квалификация преступления по определенной статье Особенной части Уголовного кодекса и установление предусмотренного за него наказания позволяют выяснить, относится ли оно к категории преступлений небольшой тяжести, средней тяжести, тяжких, особо тяжких. Это, в свою очередь, предопределяет решение всех тех вопросов применения уголовного закона, где должна учитываться тяжесть совершенного преступления – ответственность за приготовление к преступлению (ч. 2 ст. 30 УК), опасный и особо опасный рецидив (ч. ч. 2 – 4 ст. 18 УК), наличие преступного сообщества (ч. 4 ст. 35 УК).

Правильная уголовно-правовая квалификация является залогом успешного решения вопроса об ответственности за прикосновенность к преступлению. В частности, ответственность за заранее не обещанное укрывательство преступления (ст. 316 УК) наступает лишь тогда, когда укрываемое преступление относится к особо тяжким, что опять же определяется с учетом квалификации содеянного.

Непосредственно связано с квалификацией и решение вопроса о возрасте, с которого наступает уголовная ответственность. По достижении 14-летнего возраста ответственность наступает лишь при условии квалификации содеянного по определенным статьям кодекса, исчерпывающе перечисленным в законе (ч. 2 ст. 20).

Правильная квалификация лежит в основе назначения законного и справедливого наказания, поскольку неправильная квалификация может повлечь назначение наказания по статье Уголовного кодекса с более строгой или менее строгой санкцией, чем санкция той статьи Уголовного кодекса, которая фактически была нарушена. Таким образом, правильная квалификация является предпосылкой назначения наказания, которое отвечает оценке общественной опасности данного преступления, зафиксированной законодателем. Отдельные дополнительные наказания (штраф – ч. 4 ст. 46 УК) могут быть назначены лишь тогда, когда они предусмотрены санкцией статьи Особенной части Уголовного кодекса, по которой квалифицированы действия виновного.

Без правильной квалификации невозможно и решение вопросов, связанных с освобождением от уголовной ответственности и освобождением от уголовного наказания.

С учетом квалификации содеянного решаются ряд вопросов уголовной ответственности несовершеннолетних. Тяжесть совершенного несовершеннолетним преступления (значит, и его квалификация) предопределяет срок наказания в виде лишения свободы (ч. ч. 6 – 6.2 ст. 88 УК). Применение принудительных мер воспитательного характера к несовершеннолетним также связано с квалификацией их деяний.

Уголовно-правовая квалификация лежит в основе

решения многих процессуальных вопросов. Так, виды мер процессуального принуждения, которые могут быть применены в ходе расследования и судебного разбирательства, зависят от квалификации содеянного.

Правильная квалификация служит обеспечению прав и законных интересов потерпевшего. Объем прав потерпевшего в значительной степени зависит от квалификации посягательства по соответствующей статье Особенной части Уголовного кодекса. Так, если содеянное подпадает под квалификацию по статьям о преступлениях частного обвинения (ч. 2 ст. 20 УПК РФ или же преступлениях частного-публичного обвинения (ч. 3 ст. 20 УПК РФ), то уголовное дело может быть возбуждено не иначе как по жалобе потерпевшего, по делам частного обвинения потерпевший вправе выдвигать и поддерживать обвинение.

Уголовно-правовая квалификация влияет на определение формы предварительного расследования. Прежде всего от квалификации зависит, будет такое расследование производиться в форме предварительного следствия или же в форме дознания. Аналогично решается вопрос о подследственности, в основе определения которой лежит квалификация деяния (ст. 151 УПК РФ).

Правильная квалификация влияет на решение криминологических и социологических вопросов. Так, юридическая оценка преступлений отражается в уголовно-правовой статистике о преступности, показывает состояние и динамику преступлений, позволяет разрабатывать конкретные меры по предупреждению преступлений и преступности. "Любые ошибки в квалификации или злоупотребления при ее осуществлении искажают уголовно-правовую статистику, создают иллюзию успехов в борьбе с определенными видами преступлений или, наоборот, порождают страх перед засильем тех или иных посягательств" [3, с. 271].

В значительной степени уголовно-правовая квалификация определяет и тактику проведения отдельных следственных действий. Такая тактика направлена на получение доказательств о совершении тех или иных преступлений, а, следовательно, содержание тактических приемов и операций детерминировано представлением о том, какой должна быть конечная цель их проведения, наличие какого именно преступления должно быть доказано. С учетом проведенной уголовно-правовой квалификации определяются как содержание и особенности каждого следственного действия и оперативно-розыскного мероприятия, так и сама целесообразность их использования по конкретному уголовному делу.

В прямой зависимости от точной квалификации находится воспитательное и предупредительное влияние предварительного расследования и судебного разбирательства. Правильная квалификация преступлений воспитывает у членов общества уважение к деятельности суда и правоохранительных органов, закону, способствует формированию надлежащего уровня правосознания, правовой культуры порицания преступлений и необходимости борьбы с ними.

Правильная квалификация преступления имеет большое значение и для нормотворчества. Успехи или труд-

ности в квалификации показывают законодателю степень правоприменительной эффективности тех или иных уголовно-правовых норм и могут служить основанием для внесения в них соответствующих изменений и дополнений.

Таким образом, квалификация преступления имеет важное социально-нравственное, уголовно-правовое, а также криминологическое и социологическое значение.

Итак, в науке уголовного права о квалификации преступлений говорят в двух смыслах: а) как о деятельности либо определенном логическом процессе; б) как о результате деятельности, итоговой правовой оценке общественно опасного вида поведения и закреплении этой оценки в соответствующем процессуальном документе.

Квалификация преступлений, которая предлагается в научной и учебной литературе специалистами в области уголовного права – как учеными-теоретиками, так и практиками, называется доктринальной. Юридического значения по конкретному уголовному делу она не имеет.

В уголовном праве под квалификацией преступлений понимается установление и юридическое закрепление точного соответствия между признаками совершенного деяния и признаками состава преступления, предусмотренного уголовно-правовой нормой. Такая квалификация именуется официальной, или легальной, и влечет конкретные юридические последствия: определяет рамки уголовного преследования, предопределяет пределы наказания и условия его отбывания и т.д.

Квалификация неразделимо связана с понятием состава преступления и его признаками. Состав преступления – это совокупность предусмотренных уголовным законом объективных и субъективных признаков, характеризующих общественно опасное деяние как преступление. Большинство его признаков описаны в соответствующих статьях Особенной части Уголовного кодекса, остальные – в статьях Общей части.

Состав преступления – это разработанный наукой уголовного права и воспринятый уголовным законом инструмент, позволяющий определить юридическую конструкцию общественно опасного деяния и сделать вывод о том, что оно является преступлением, описанным в той или иной норме Уголовного кодекса. Главное назначение состава преступления состоит в том, что уголовной ответственности подлежит только то общественно опасное деяние, в котором содержатся все признаки состава преступления.

Таким образом, квалификация преступления есть уголовно-правовая оценка конкретного общественно опасного деяния, устанавливающая соответствие признаков совершенного деяния признакам состава преступления, предусмотренного конкретной статьей уголовного закона. Когда такое соответствие будет установлено, можно говорить о наличии преступления и о статье Особенной части УК, под которую оно подпадает. В этом и состоит цель квалификации.

Теория квалификации преступлений основывается на определенных принципах, соблюдение которых обеспечивает максимальную эффективность и достоверность процесса познания, т.е. установление подлинной юридической характеристики совершенного общественно опасного деяния, подлежащего оценке с точки зрения уголовного закона. Под принципом квалификации преступлений следует понимать то или иное исходное положение, сформулированное как общее правило, соблюдение которого является обязательным при квалификации любого конкретного преступления. Исходя из принципов формулируются более конкретные правила квалификации тех или иных видов деяний, предусмотренных Уголовным кодексом.

Уголовно-правовая квалификация должна осуществляться с соблюдением таких принципов, как: 1) законность; 2) официальность; 3) объективность; 4) точность; 5) индивидуальность; 6) полнота; 7) решение спорных вопросов в пользу лица, действия которого квалифицируются; 8) недопустимость двойного инкриминирования; 9) стабильность.

Квалификация преступлений – один из важнейших этапов применения уголовного закона. Правильность квалификации преступления означает прежде всего торжество принципов, закрепленных в уголовном законе: законности, равенства граждан перед законом, личной индивидуальной ответственности, справедливости.

Уголовно-правовая квалификация выступает центральной частью процесса применения уголовно-правовых норм. В системе российского уголовного права нет официального источника единых правил, регламентирующих осуществление квалификации преступления.

Поэтому необходимо закрепить в Общей части Уголовного кодекса правила уголовно-правовой квалификации преступного деяния путем выделения самостоятельного раздела.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень Верховного Суда РФ. – N 7. – 1996.
2. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (постатейный) /Под ред. А.И. Чучаева. Испр., доп., перераб. М.: КОНТРАКТ, 2013. – С. 17.
3. Уголовное право Российской Федерации. Общая и Особенная части: учебник /Под ред. А.И. Чучаева. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2013. – С. 271.

О КЛАССИФИКАЦИИ ТЕОРИЙ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

ON THE CLASSIFICATION OF THEORIES OF THE ORIGIN OF THE STATE AND LAW

S. Nagikh

Annotation

In this article we are talking about the criteria for the classification of theories of the origin of the state and law in domestic jurisprudence. The author considers the main elements of the Theory of the origin of the state and shows the shortcomings of traditional classification of theories of the origin of the state (on the example of the patriarchal theory of the origin of the state). On the basis of analysis of current classifications of the various elements of the theory of politogenesis proposed matrix system of classification theories of the origin of the state.

Keywords: The theory of the origin of the state and law; basic elements of the theory of politogenesis; traditional classification of theories of the origin of the state; patriarchal theory of the origin of the state.

Аннотация

В этой статье речь идет о критериях классификации теорий происхождения государства и права в отечественной юриспруденции. Автор рассматривает основные элементы теории происхождения государства и показывает недостатки традиционной классификации теорий происхождения государства (на примере патриархальной и семейной теории происхождения государства). На основе анализа современных классификаций по различным элементам теории политогенеза предложена матричная система классификации теорий происхождения государства.

Ключевые слова:

Теория происхождения государства и права; основные элементы теории политогенеза; традиционная классификация теорий происхождения государства; патриархальная теория происхождения государства.

В настоящее время ни один из фундаментальных учебных курсов по теории государства и права не обходится без главы, посвященной обзорам и анализу концепций о происхождении государства и права. Включение этой проблематики в правовые курсы берет начало в дореволюционной отечественной юриспруденции [8, с.8–70; 13, с. 34–42, 108–114; 15, с. 250–260]. Уже в первых советских пособиях по теории государства и права [3, с.17–26, 187–192], которые стали эталоном изложения материала для учебников фундаментальной юридической направленности, появился традиционный обзор теорий происхождения государства и права. Многие курсы дублируют данный перечень, делая акцент на классических теориях происхождения государства.

Наличие большого количества теорий происхождения государства и права обусловлено тем, что время возникновения государственных и правовых учреждений относится к бесписьменному прошлому человечества. Это обстоятельство требует реконструкции и, как следствие, определенных гипотетических интерпретаций постоянно обновляемых фактов, изменяющих наше представление о прошлом человечества. Исторические реконструкции процесса политогенеза и формирования права отражают сложность учета различных факторов и условий. В точках зрения и подходах той или иной концепции происхождения государства и права отражается исторический кон-

текст и идейно–политические пристрастия конкретных авторов, что также влияет на разнообразие теоретических построений о генезисе государства и права.

Вместе с тем юристы редко рассматривают этот вопрос о происхождении государства и права на монографическом уровне. Исключением, в данном случае, является работа Т. В. Кашаниной [7], которая, впрочем, носит ретроспективно–обзорный характер, хотя и с собственной оригинальной теорией происхождения государства и права. Отдельно вопрос происхождения государства часто изучают исследователи, занимающиеся проблематикой политической антропологии, оформившейся в самостоятельную область знания в англо–американской научной традиции.

Генезис государства в настоящее время не рассматривается как явление, генерирующее причинно–следственную связь с правом. Однако необходимо признать, что существует функциональная связь между этими общественными институтами и закрепление государственной формы общественного устройства однозначно опосредуется правом, поэтому возникновение государства по–прежнему является предметом исследования в правоведении. Тем не менее наблюдается некоторая беспризорность этого раздела фундаментального юридического знания [11, с.88]. Именно поэтому, как представ-

ляется, необходимо четко определить содержание проблематики вопроса о происхождении государства. Думается, что речь в данном случае идет о трех основных элементах этой проблематики: первый касается причин происхождения государства (каузальный компонент теории); второй связан с механизмом государствообразования и политогенеза, подразумевающим оформление и укоренение соответствующих институтов, трансформацию учреждений догосударственного общества в учреждения государственные и закрепление этого перехода нормативными и правовыми средствами (динамический компонент). Однако существует еще и третий элемент, который должна затрагивать, явно или неявно, любая теория происхождения государства. И этот вопрос связан с первоначальным (инициальным) догосударственным состоянием общества, из которого и возникло первичное государство вследствие определенных причин и определенным способом. Представляется, что представление об этих трех элементах (каузальном, динамическом и инициальном), составляющих основу любой теории происхождения государства, должны послужить основой для их научной классификации.

Попытки классифицировать теории происхождения государства предпринимались давно. Однако, можно считать, что до сего дня такой опыт группировки и квалификации этих теорий не вполне точным, поскольку на него повлияло известное смешение проблем. В прошлом теории и концепции, посвященные изучению происхождения государства, затрагивали в первую очередь, не столько исследование собственно происхождения государства (и права), сколько обоснование существующих форм государства, форм правления, политических режимов или конкретных исторических форм государства. Как это демонстрирует, скажем, Л. Дюги [4]. Современные теории происхождения государства и права, или, точнее, теории новейшего времени, также, так или иначе, связаны с общественно-политическим контекстом как это показала в свое время профессор антропологии Калифорнийского университета К. Гейли [17, с. 65–89]. Еще одна путаница возникает в смешении проблем происхождения государства из догосударственных структур (первичное государство) и образования новых государств на базе предшествующих государственных образований (вторичное государство).

Для классификации теорий происхождения первичного государства необходим какой-то единый признак или набор признаков. Если под классификацией понимать логический прием, подразумевающий распределение множества объектов по определенным признакам, то вопрос упирается в определение этих критериев, разделяющих теории политогенеза. Наиболее качественным распределением является выявление объектов (в данном случае теорий происхождения государства) на основании существенных признаков или их совокупностей для науч-

ного исследования (естественная классификация). Кроме того, существуют так называемые искусственные классификации, целью которых являются какие-то субъективные учебно-практические цели, где разделение объектов производится на основании произвольного признака.

Что касается классификации теорий политогенеза, принятых в современных учебных курсах по теории и истории государств и права и исследованиях, посвященных этой проблематике, то налицо не только искусственный, но и явно их произвольный характер. Поскольку формирование групп теорий осуществляется не только на основе выбора удобных признаков, но зачастую на критериях, имеющих лишь внешнее сходство, и не выдерживающих требования единства систематизации. Как писал профессор О.И. Чистяков о периодизации истории русского государства (своего рода хронологическая классификация), что нельзя ее проводить по принципу "шел дождь и два студента" [14, с. VIII].

Весьма показательна в этом смысле классификация, предложенная в курсе лекций Т.К. Алябьевой [1]. Эта работа выбрана в связи с тем, что она, с одной стороны, преследуя учебные цели, дает достаточно полный перечень теорий происхождения государства, а с другой стороны отражает традицию представления этой темы в учебных курсах в отечественной юриспруденции и политологии, используя произвольную укоренившуюся искусственную классификацию теорий происхождения государства. Как пример, можно привести классификацию патриархальной и семейной теорий происхождения государства и права данного пособия. В соответствии с мнением автора, градация осуществляется на основании точки зрения представителей этой теории, которые считают, что право и государство является результатом исторического развития семьи. К представителям этой теории она причисляет Конфуция, Платона, Аристотеля, Клавдия Салмазия, Р. Фильмера, Н.К. Михайловского.

Примечательно, что Т.К. Алябьева подразумевает в качестве основного классификационного признака сходства идей этих мыслителей в вопросе о происхождении государства на причину происхождения государства, но описание учения конкретного представителя скатывается к обоснованию государства и государственной власти. Так, передавая представления о генезисе государства у Конфуция, она говорит о том, что этот китайский мудрец уподобляет государство семье, власть императора власти отца, а отношения правящих и подданных – семейным отношениям [1, с. 117]. Но уподобление и происхождение суть разные вопросы. Вообще, если уж быть точным, то китайской традиционной политико-правовой мысли, в общем-то, чуждо обсуждение вопроса о происхождении государства. По большому счету, пожалуй, только у Мо-цзы можно встретить пассажи о происхож-

дении государства, согласно которым в древности Небо и духи установили государство, авторитет которого покоится на двух началах: воле народа и воле Неба [12, с. 79–80].

Следующий представитель патриархальной теории по версии Т.К. Алябьевой – Платон [1, с. 118], которому она предписывает положение, что государство есть результат разрастания семьи и государственная власть является продолжением отцовской власти, без ссылок на конкретные цитаты в трудах Платона, подтверждающие этот тезис. В произведениях Платона разбросано достаточно большое количество идей по разным аспектам этой проблемы, в том числе, весьма примечательно его высказывание об учреждении справедливости, которая стала следствием договора, когда люди осознали его целесообразность и отсюда явились законы и взаимный договор [10, с. 118]. Эти его замечания заставляют некоторых исследователей считать древнегреческого мыслителя чуть ли не первым, кто высказал идею об общественном договоре и признавать его чуть ли не основоположником договорной теории происхождения государства [18, с. 10].

Рассказывая о патриархальных пристрастиях в вопросе происхождения государства у Аристотеля, автор указывает на отождествление этим мыслителем государственной власти с патриархальной властью главы семьи, что опять же говорит не о происхождении государства, а об объяснении государственной власти [1, с. 119]. Трудно согласиться с этой распространенной точкой зрения, Аристотель, кажется, наоборот, различает эти виды власти [2, с. 376–377]. Если уж говорить о причине происхождения государства у Аристотеля, то он как ранний представитель идеалистического течения философской мысли, говорит о целевом, как бы, запрограммированном природой развитии человека, где высшей степенью его общения является государство [2, с. 378]. То есть причина происхождения государства у этого мыслителя в объективном развитии сущности человека от простых форм общения к сложным: от семьи через селение к полису (государству). Таким образом, причина здесь заключается во внутренней идее, заложенной в самой человеческой сущности, а разрастание семьи мы можем соотносить с другим предложенным выше критерием классификации – с механизмом формирования государственности. Как видно, при включении учения Аристотеля в перечень сторонников патриархальной теории, нарушается принцип любой систематизации, заключающийся в единстве классификационного критерия.

Спорным выглядит причисление к когорте "патриархальщиков" учения Салмазия (Клод де Сомез).

Исходя из взглядов этого разностороннего мыслителя и плодовитого писателя–протестанта, его скорее мож-

но отнести к представителям божественной или теологической теории.

Вообще исторически обоснованное причисление к патриархальной теории здесь заслуживает только кандидатура Р. Филмера (у Т.К. Алябьевой стоит Фильмер). Но и его концепция происхождения государства представляет собой сплав идей божественного и естественного права. Единственно против чего выступает он – это против нарождающейся теории общественного договора.

Что касается патриархальной теории Михайловского, у которого как утверждает Т.К. Алябьева, она получила "современное звучание в идее патернализма". Однако здесь тоже речь идет об обосновании государства, а не о его происхождении.

Ну, и, конечно, вывод Т.К. Алябьевой, на основании которого она причисляет этих мыслителей к представителям патриархальной теории заключается в том, что "патриархальная теория утверждает, что государство и право произрастают из разрастания семьи" [1, с. 122], совершенно не согласуется с описанием воззрений представленных мыслителей по поводу причин возникновения государства. Единственное, что их объединяет – это использование в своих аргументациях темы семьи, но совершенно по разному поводу.

Далее она рассматривает, представителей семейной теории происхождения государства, которую она считает разновидностью патриархальной теории [1, с. 126]. Судя по перечисленным ей представителям этой концепции (К. Борнганк и А. Вольман), источником информации автору служит обзор о происхождении государства у Г.Ф. Шершеневича [15, с. 257]. Но, по его утверждению, патриархальная теория является извращением семейной и единственным представителем её является Р. Филмер. Такой разницей в оценке может говорить о произвольном выборе критериев для классификации самих теорий. В данном случае Т.К. Алябьева следует установившейся традиции в отечественной правовой и политической науке и критерием здесь служит скорее объяснение государства, поскольку представители этой концепции так или иначе сближали, уподобляли или сравнивали государство и семью.

На смешение вопросов происхождения государства и его обоснования, вернее сказать обоснования исторической формы государства указывали исследователи в области самых разных общественных наук. Как верно заметил в свое время представитель кельнской школы политологии Г. Каммлер, что только часть теорий происхождения государства связаны с эмпирической наукой, другая часть связана с философией или богословием и основана на чисто умозрительных заключениях. И часто теории о начале государства и классов смешивались с

попытками ее обоснования или оправдания [18, с.9].

Таким образом, распределение на группы теорий происхождения государства на основании причины политогенеза в научной традиции страдает двумя недостатками: подмена классификационного признака и несоблюдение единства классификации.

В принципе, классификация теорий политогенеза на основе критерия причины происхождения государства является наиболее продуктивным видом систематизации. Современная классификация приведена Р. Карнейро [6, с.56]. На основании причины происхождения государства он выделяет две большие группы теорий. Первая группа представляет собой волюнтаристские теории, где причиной происхождения государства является воля или желание людей, которые заключают договор. Вторая группа, которая противопоставляется ей – это так называемые насильственные (коэрсивные) теории, где государство навязывается внешней силой (завоевание) [9].

Что касается первой группы теорий то, одним из первых ее отметил еще классик немецкой правовой и хозяйственной философии Ф. Берольцхаймер. Представители этой группы теорий, согласно этому ученому, считают основной причиной происхождения государства волю, или точнее волеизъявление (Willensakttheorie), людей. К этим теориям он относит, в частности, договорную теорию, а также популярную на рубеже XIX–XX веков в немецкой юриспруденции теорию признания. Примечательна характеристика договорной теории у Ф. Берольцхаймера, он отмечает, что договорная теория господствует во всем естественном праве. [16, с. 29].

Относительно второй группы теорий, выделяемых Р. Карнейро, представляется, что критерий слишком схематичен. Скорее ее можно в настоящее время включить в более широкий класс, который можно назвать конфликтными теориями происхождения государства – здесь найдется место и различным версиям теории насилия от Л. Гумпловича и Ф. Оппенгеймера, К. Каутского до современного варианта ограничительной теории самого Р. Карнейро, а также марксистская теория, где нет внешнего завоевания, а есть разрешение конфликта в самом обществе на основе имущественной дифференциации.

Но, даже если расширить насильственные теории до названия конфликтные, то в эту группу не войдет значительное количество теорий [9, с.70]. Тот же Ф. Берольцхаймер, практически верно подметив признак причины у этой группы теорий происхождения государства противопоставляет им остальные, куда он включает группы теорий правовые (государство как правоотношение), религиозные, и властные теории (Machtstheorien).

Классификация на основе механизма и способа фор-

мирования первичной государственности, то теории происхождения государства можно, по всей видимости свети, в самом общем виде, к двум группам теорий. С одной стороны, это теории, которые отображают поэтапное становление государственности. Эти концепции политогенеза основываются на основе представлений о стадийном развитии человечества и политических форм организации общества. Примером здесь может быть и теория социальных эволюционистов, в частности, Л. Моргана, чью схему воспринял Ф. Энгельс и оказавшую огромное влияние на развитие марксистской теории происхождения государства как в советском, так и в западном варианте. Схема трансформации догосударственного общества здесь представляется в качестве закономерного прохождения общества через ряд стадий включающих следующие этапы: первобытное родовое общество (без государства) – его разложение – военная демократия как переходная стадия к государству – государство. Весьма популярны в современной литературе схемы трансформации различных форм организации политической власти в неэволюционных концепциях политической антропологии. Так у Э. Сервиса это локальная группа (банд) – племя – вождество (чифдом) – государство. Несколько менее популярная схема М. Фрида: эгалитарное общество – ранжированное общество – стратифицированное общество – государство.

Примечательно, что по всей видимости, представители различных концепция, которые группируются в определенные единые группы будут разнесены в различные классы по каузальному и динамическому критериям происхождения государства.

Что касается третьего предложенного критерия – характеристики первоначального догосударственного состояния, то здесь можно их разграничить как теории изначального и извечного существования государства (или политической организации), так и производные теории, согласно которых появлению государства предшествовало долгое существование догосударственного общества. Впрочем, верно отметил в свое время А. Еллинек, что "полная солидарность во взглядах относительно... первоначальных типов (как он называет примитивной организации общества), едва ли когда-либо будет достигнута, тем более, что из той или иной конструкции первоначального социального состояния обычно выводятся те или иные определенные экономические и политические теории"[5, с.194].

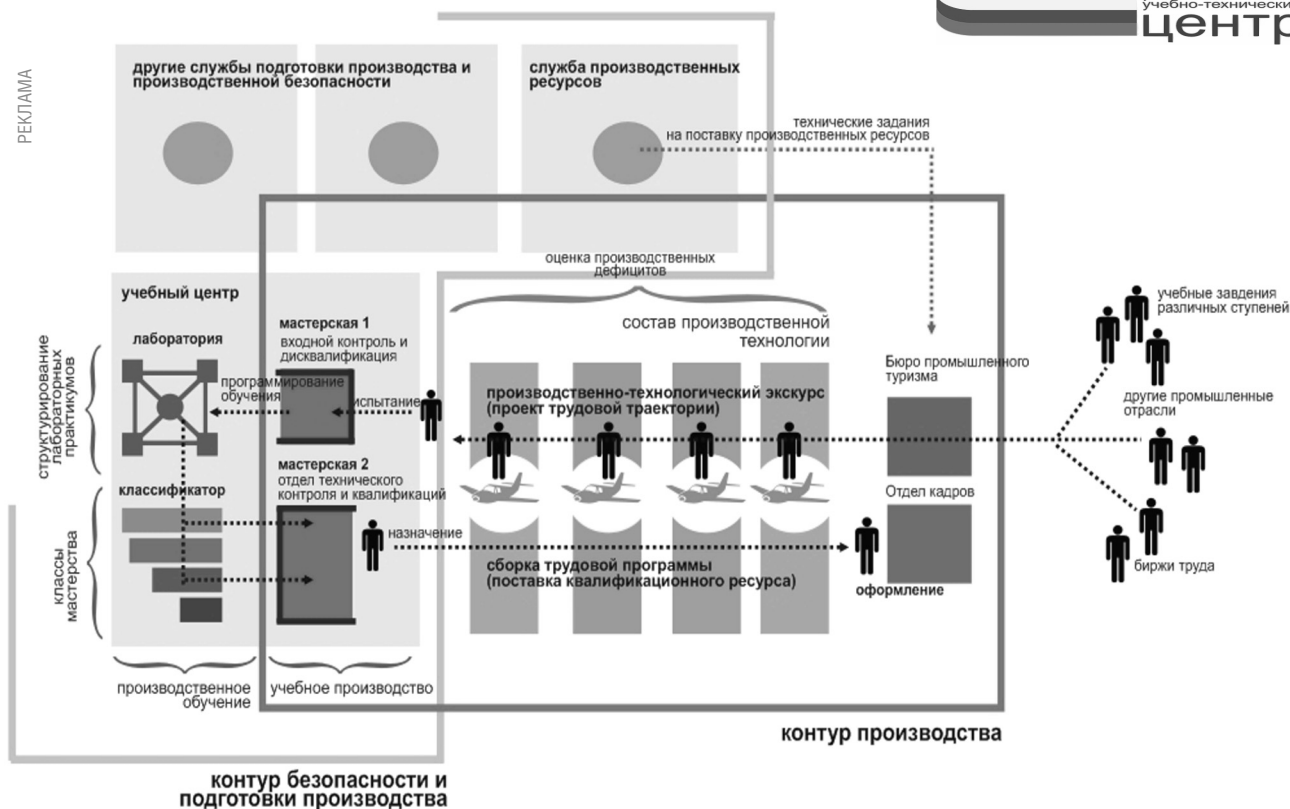
Таким образом, для построения научной типологии феномена теорий происхождения государства (и права) следует использовать матричный метод, с учетом существенных критериев теории происхождения государства, включая вопросы причин, механизма (способ) возникновения государства, а также исходного догосударственного состояния общества. Несмотря на известную трудоем-

кость этого метода, с его помощью можно точнее определить место каждой концепции в общей типологии теорий происхождения государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алябьева Т.К. Теории и общественная практика происхождения государства. – М.: Изд-во МГОУ. 2012 – 556с.
2. Аристотель. Политика / Сочинения. Т. 4. – М.: Издательство "Мысль", 1983. – 830с.
3. Голунский С. А., Строгович М. С. Теория государства и права. – М.: Юрид. изд-во НКЮ СССР, 1940. – 304 с.
4. Дюги Л. Конституционное право. Общая теория государства. – М.: Типография Т-ва И.Д. Сытина. 1908. – 957с.
5. Еллинек А. Право современного государства. Т.1. Общее учение о государстве. – СПб.: Издание юридического книжного магазина Н.Л. Мартынова. – 1908. – 623с.
6. Карнейро Р.Л. Теория происхождения государства // Раннее государство, его альтернативы и аналоги / Под ред. Л.Е. Гринина и др. – Волгоград: Учитель, 2006. – С. 55–70.
7. Кашанина Т. В. Происхождение государства и права. – М.: Высшее образование, 2008. – 358 с.
8. Кокошкин Ф. Лекции по общему государственному праву Т. 1. – М.: Издание бр. Башмаковых, 1912. – 306 с.
9. Нагих С.И. Основные положения ограничительной теории происхождения государства Р. Л. Карнейро // Правовая культура, 2013 – № 2(15) – С. 69–74
10. Платон. Государство. Кн. II. 359 а. / Платон. Собрание сочинений Т. 3. – М.: Издательство "Мысль". 1994. – 607 с.
11. Тимонин А.Н. О "новой" классовой теории происхождения государства // Евразийский юридический журнал. 2014 – № 1 (68). – С. 88–93.
12. Фэн Ю–Лань. Краткая история китайской философии. – СПб.: Евразия. 2000. – 376 с.
13. Хвостов В. М. Общая теория права. Элементарный очерк. – М.: Университетская типография, 1905. – 211с.
14. Чистяков О.И. Серафим Владимирович Юшков и его "Русская правда" / С.В. Юшков. Русская правда. М.: Зерцало–М., 2002, – 400с.
15. Шершеневич Г.Ф. Общая теория права. Вып.1. – М.: Издание бр. Башмаковых, 1910. – 805с.
16. Berolzheimer F. System der Rechts- und Wirtschaftsphilosophie, B.3. Philosophie des Staates samt den Grundzügen der Politik. München: C.H. Beck, 1906–378S.
17. Gailey C. The State of the State in Anthropology // Dialectical Anthropology, 1985 – № 9 (1–4). – P. 65–89.
18. Kammler H. Der Ursprung des Staates. Eine Kritik der Überlagerungslehre. – Köln und Opladen.: Springer, 1966 – 98 S.

© С.И. Нагих, (sine@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ (ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫХ) ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF LEGISLATIVE BODIES OF THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

E. Piskunova

Annotation

The article is devoted to development of parliamentary system in the regions of the Russian Federation. It examines the main historical stages of formation of modern legislative bodies. To study the involved regulations of different periods.

Keywords: The parliamentary system, the legislative bodies of regions of the Russian Federation, public representation, the system of separation of powers, historical development.

Пискунова Екатерина Александровна
К.юр.н., преподаватель,
Северо-Западный институт (филиал)
Университета им. О.Е. Кутафина,
МГЮА, г. Вологда

Аннотация

Статья посвящена развитию парламентаризма на уровне субъектов Российской Федерации. В ней анализируются основные исторические этапы формирования современных региональных законодательных органов. Для исследования привлечены нормативные акты различных периодов.

Ключевые слова:

Парламентаризм, законодательные (представительные) органы субъектов РФ, институт народного представительства, система разделения властей, историческое развитие.

Появление в России профессионального, постоянно действующего представительного и законодательного органа в лице Федерального Собрания Российской Федерации и законодательных (представительных) органов в субъектах РФ явилось итогом длительного и противоречивого исторического развития института народного представительства.

Отдельные элементы народного представительства, как отголоски родоплеменного строя, существовали в Киевской Руси, Великом Новгороде и в раннем Московском государстве. Однако, первой попыткой учредить регулярные представительные органы следует назвать земскую и губную реформы Ивана IV и созыв первого Земского собора в 1549 г.

В XVI – XVII вв. в России формируются и действуют органы сословного представительства – Боярские думы, Земские соборы. В условиях укреплявшегося самодержавия они выполняли функции представительства отдельных слоев населения пред лицом центральной власти (самодержжца) и отражали специфические местные интересы.

К концу XVII столетия самодержавная власть окончательно берет верх, и институт Земских соборов (равно как и церковных) ликвидируется, но остается в народной па-

мяти и вплоть до начала XX в. (до формирования первой выборной Думы) выступает важным идеологическим символом для различных общественных и политических сил.

Политический режим, введенный Петром I, по форме и содержанию является отрицанием парламентаризма. Но именно он, как это ни парадоксально, создал основы для более широкого приобщения россиян к передовым идеям Западной Европы, в том числе и в политической сфере. Несмотря на то, что после смерти Петра I началась известная эпоха "дворцовых переворотов", что, вряд ли можно отнести к демократической практике государственно-управления, российская политическая мысль начинает разрабатывать идею ограничения самодержавия с помощью органов парламентского типа; первая такая попытка была предпринята при Екатерине II.

Хотя созданная ею Уложенная комиссия (своего рода прообраз Конституционного Собрания) в конечном итоге не создала того, для чего создавалась, всё же в екатерининскую эпоху возникают институты представительства сословий: сначала дворянства, затем купечества.

Не возникает сомнения, что первая реальная попытка формирования институтов народного представительства в России была предпринята во второй половине XIX в. и

была связана с государственными реформами Александра II. В России появляется земство – всеобщее представительство населения на уровне уездов и губерний, формируются городские сословные представительные учреждения – органы городского самоуправления.

Непоследовательность целей, задач и, главное, недостаток необходимой политической воли реформаторов, к сожалению, не позволили России почувствовать вкус парламентаризма уже в этот период. Потребовалась революция, чтобы, наконец, 27 апреля 1906 г. начинала свою работу I Государственная Дума – первый российский общенациональный парламент. В 1906 – 1917 гг. были избраны четыре Государственных Думы, но лишь одна из них (третья) отработала полный срок.

Октябрьская революция и последовавшая за ней кардинальная ломка всего государственного устройства выдвинули новый тип народного представительства – Советы, провозглашенные полновластными и единовластными органами народного представительства. Политическая доктрина того периода допускала разделение функций органов управления, но полностью отрицала какое бы то ни было разделение властей. На деле Советы занимали подчиненное положение, уступив приоритет органам партийно-политического руководства обществом и государством. Так, за период с 1930 по 1988 г. Верховный Совет СССР принял на сессиях лишь 1% всех действовавших законов; в основном же он утверждал (списком и единогласно) решения, введенные в действие указами Президиума Верховного Совета СССР [1].

Однако было бы неправильно видеть в советском периоде только отрицание парламентаризма. Избрание и периодическое обновление Советов, построенных и действующих на базе единых принципов, способствовало укоренению идеи прямого народного представительства, укреплению государства, восстановлению и сохранению государственного единства в многонациональной стране. Депутаты, сколь бы высокий пост они ни занимали, были обязаны регулярно отчитываться перед избирателями, отвечать на их ходатайства и просьбы. За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей депутат мог быть отозван, и такие случаи имели место. Однако, самое главное, применительно к теме статьи, заключается в том, что прообраз современных законодательных (представительных) органов субъектов зародился еще в советское время, а именно – после принятия Конституции СССР в 1977 г. и Конституции РСФСР в 1978 г. Более того, ряд исследователей обозначают этот период, как первый этап становления законодательной власти в субъектах Российской Федерации [2].

По Конституции РСФСР 1978 г. Российская Советская Федеративная Социалистическая Республика состояла из автономных советских социалистических рес-

публик, краев, областей, городов республиканского подчинения, автономных областей, находящихся в составе краев, и автономных округов, находящихся в составе краев и областей. Вся власть формально принадлежала народу, который осуществлял ее через Советы народных депутатов (ст. 2 Конституции 1978 г.), т.е. реализовывался принцип единства государственной власти [3].

Аргументация исследователей сводится к тому, что из всех образований, составлявших РСФСР, только автономная республика имела высший орган государственной власти – Верховный Совет автономной республики, который был правомочен принимать Конституцию и законы автономной республики, вносить в них изменения; утверждать государственные планы экономического и социального развития, государственный бюджет автономной республики и отчеты об их выполнении и др. и, который "можно назвать прообразом будущего регионального парламента республики в составе Российской Федерации, так как именно этот орган власти осуществлял представительные и законодательные функции" [2 С.25]. Верховный Совет автономной республики, в отличие от местных советов других автономных и территориальных образований, срок полномочий которых был два года, избирался на пять лет.

Эпоха перестройки (1985–1991 гг.) не могла обойти стороной и конституционный строй СССР в целом, и РСФСР, в частности.

В 1989 г. в Конституцию РСФСР вносятся изменения и дополнения, согласно которым съезды народных депутатов РСФСР и автономных республик в составе РСФСР становятся новыми органами государственной власти, а советы народных депутатов всех уровней, начиная от областного (краевого) и кончая сельским (поселковым) превращаются в представительные органы государственной власти в РСФСР, составляющие единую систему [4].

Новые изменения, внесенные в конституцию РСФСР в 1991 г. и повысившие конституционно-правовой статус автономных республик в составе РСФСР до уровня союзных республик, [5] как представляется, сыграли решающую роль в скором, так называемом, "параде суверенитетов".

В целом, политическая эволюция советской формы народного представительства predeterminedила переход к парламентаризму, уже апробировав принцип разделения властей, всенародно избираемый высший орган государственной власти (Съезд народных депутатов) и формируемый им постоянно действующий двухпалатный Верховный Совет, демократические выборы на альтернативной основе, учреждение должности президента и т. д.

Апробация для России проходила весьма болезненно, особенно, в аспекте разделения властей. I Съезд народных депутатов РСФСР, собравшийся 16 марта 1990 г., провозгласил разделение законодательной, исполнительной и судебной властей "важнейшим принципом функционирования РСФСР как правового государства". После выборов Президента РСФСР, состоявшихся 12 июня 1991 г., VI Съезд народных депутатов постановлением от 21 апреля 1992 г. закрепил в Конституции РФ разделение властей как основополагающий принцип организации государственной власти.

Этот важный для становления российской демократии, российского парламентаризма акт пришелся на исторически сложный для России период: уже начался упомянутый ранее "парад суверенитетов", поставивший под угрозу целостность государства. Начатые в начале 1992 г. радикальные преобразования в экономике ("гайдаровские реформы"), стали, своего рода, катализатором этого процесса.

В той исторической ситуации, как представляется, гарантом целостности государства стал Федеративный договор от 31 марта 1992 г., установивший основы правового статуса республик, автономных областей, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, т.е., по сути, производя их в ранг субъектов федерации, разграничивая предметы ведения и полномочия между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Федерации, но пока не наделяя их правами законодательных органов [6].

Куда уж наделять, если и "наверху" при провозглашенном и утвержденном принципе разделения властей, при наличии всех ветвей (Съезд народных депутатов и Верховный Совет – Президент и Правительство – Конституционный, Верховный и Высший Арбитражный Суды) все более обостряется противостояние, которое, как известно, завершится танковой атакой на "Белый дом" и засвидетельствует очередной факт узурпации власти в политической истории мира.

Провозгласить и закрепить в Конституции принцип разделения властей оказалось значительно легче, чем научиться управлять в соответствии с этим принципом, предполагающим высокую правовую культуру всех участников конституционного процесса, осень 1993 г. услышала сигнал авторитаризма и тоталитаризма, "угрозы со стороны внешних обстоятельств", стойкого неверия в собственный народ из прежних столетий российской государственности, но не заглушила его, а, чуть приглушив, протранслировала его в 1990–2000-е.

Так или иначе, но политический кризис осени 1993 г. завершился вынесением на всенародное голосование

12 декабря 1993 г. ныне действующей Конституции РФ и ее последующим принятием.

В действующей Конституции РФ принцип разделения властей реализован более последовательно и полно. Однако обстоятельства ее принятия обусловили ряд особенностей в реализации этого принципа: подчеркнутый приоритет президентской власти, ограничение контрольных полномочий парламента, усложненный механизм от решения от должности Президента и облегченный механизм роспуска Государственной Думы, подчинение исполнительной власти Президенту и ее фактическая независимость от парламента и др. [7].

Тем не менее, принятие Конституции Российской Федерации ознаменовало собой второй этап становления законодательной власти в субъектах РФ, преимущественно связанный с наделением представительных органов государственной власти законодательными полномочиями. Для этого начала формироваться законодательная база (первоначально состоявшая из указов Президента РФ "О реформе представительных органов государственной власти и органов местного самоуправления" от 9 октября 1993 г. № 1617, [8] "Об основных началах организации государственной власти в субъектах Российской Федерации" от 22 октября 1993 г. (которым было утверждено Положение "Об основных началах организации и деятельности органов государственной власти краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов Российской Федерации на период поэтапной конституционной реформы"), [9] "О действии законодательства Российской Федерации об органах государственной власти краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов Российской Федерации" от 22 декабря 1993 г., [10] результирующей частью которой стал подписанный 6 октября 1999 г. Федеральный закон № 184 "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации").

Однако, еще задолго до появления ФЗ-184 субъекты РФ реально воспользовались правом самостоятельно, в установленных федеральными нормами рамках организовывать систему органов государственной власти, а именно свободой выбора названия органа, определения структуры, срока полномочий и количественного состава. Например, в марте 1994 г. прошли выборы 25 депутатов Мурманской областной Думы. В конце декабря 1993 г. Верховный Совет Карельской АССР принял закон о внесении изменений и дополнений в Конституцию республики, согласно которым постоянно действующим представительным и единственным законодательным органом власти в Карелии являлось Законодательное Собрание, состоящее из двух палат – Палаты Республики и Палаты Представителей. И в мае 1994 г. Законодательное Со-

брание Республики Карелия приступило к работе [2 С. 24].

Формирование законодательного (представительного) органа в Вологодской области началось сразу же после принятия российской конституции. Учитывая то обстоятельство, что Вологодский областной Совет народных депутатов был упразднен еще в октябре 1993 г., организационные вопросы по формированию законодательного (представительного) органа взяла на себя администрация области, обнародовав 16 декабря 1993 г. "Положение об основах организации государственной власти Вологодской области на период поэтапной конституционной реформы", обозначив рабочее название будущего органа, как "Вологодская областная Дума", и назначив выборы в нее на март 1994 г. [11].

Сопоставление фактов по трем субъектам РФ, впоследствии вошедшим в состав Северо-Западного федерального округа, как представляется, дает основания считать, что организационно-правовое оформление законодательных (представительных) органов субъектов РФ даже в отсутствие развернутых федеральных нормативно-правовых актов приходится на 1993–1995 гг.

Теперь, в отличие от первых шагов регламентации основ правового статуса регионального парламента, пра-

вовое регулирование формирования, организации и деятельности законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта Российской Федерации уже обеспечено достаточно полной нормативной базой: как федеральными законами, так и конституциями (уставами) и законами субъектов Российской Федерации.

Суммируя анализ исследованного материала, приходим к следующим выводам:

- ◆ современная Россия вступила на путь демократизации государства и общества и не собирается с него сворачивать. Одним из свидетельств тому является формирование и деятельность парламентских учреждений в центре и в регионах.

- ◆ парламентаризм в России возник не на пустом месте. Он опирается на многовековую традицию противостояния государства и общества по поводу реализации обществом своих гражданских прав, а также на воспринятые Россией передовые идеи извне.

- ◆ законодательные (представительные) органы субъектов РФ соответствуют критериям парламентских учреждений по значительной части признаков, но не по всем, и это означает, что требуется время и усилия, чтобы идея парламентаризма в России, воплотившись в систему конкретных парламентских институтов, стала реальностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев М.И. Проблемы теории государства и права. // С-П.: ПИТЕР, 2003. 360 с.
2. Смольяков А.А., Карнов А.А. Основные этапы становления законодательной власти в субъектах Российской Федерации // История государства и права. 2008. № 4. С. 22–24.
3. Конституция (Основной Закон) Российской Федерации – России (принята ВС РСФСР 12.04.1978) (ред. от 10.12.1992) // Ведомости ВС РСФСР. 1978. N 15. Ст. 407. (утратила силу).
4. Закон РСФСР от 27 октября 1989 г. "Об изменениях и дополнениях Конституции (Основного Закона) РСФСР" // Ведомости ВС РСФСР. 1989. №44. Ст. 1303 (утратил силу).
5. Закон РСФСР от 24 мая 1991 г. № 1326–1 "Об изменениях и дополнениях Конституции (Основного Закона) РСФСР" // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. №22. Ст. 776 (утратил силу).
6. М.М. Рассолов, А.Б. Венгеров, В.Е. Чиркин. Теория государства и права. Учебник. М.: Закон и право, ЮНИТИ. 2000. 243 с.
7. Федеративный договор от 31 марта 1992 г. / Федеративный договор: Документы. Комментарий, М., 1994.
8. Указ Президента РФ от 9 октября 1993 г. № 1617 "О реформе представительных органов государственной власти и органов местного самоуправления" // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. N 41. Ст. 3924 (утратил силу).
9. Указ Президента РФ от 22 октября 1993 г № 1723 "Об основных началах организации государственной власти в субъектах Российской Федерации" // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. N 43. Ст. 4089 (утратил силу).
10. Указ Президента РФ от 22 декабря 1993 г № 2266 "О действии законодательства Российской Федерации об органах государственной власти краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов Российской Федерации". // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. N 52. Ст. 5072 (утратил силу).
11. Политический ландшафт региона. Вологда. 2008. 143 с.

ОБЯЗАННОСТИ ЗАЁМЩИКА В КРЕДИТНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ

OBLIGATIONS OF A BORROWER IN CREDIT LEGAL RELATIONS

Y. Ponazhev

Annotation

The article covered the system of main obligations of a borrower in the relations of corporate and consumer crediting. The author of the article analyzed in detail the existing case law in the area. The article also reviewed the issue of interpretation of legal provisions on borrowers' obligations and the prospects of the development of the legislation on crediting. Novelties of the legislation on consumer crediting that deal with borrowers' obligations in credit legal relations were also analyzed in the article.

Keywords: credit contract; consumer credit; obligations of borrowers; payment of fees under credit contract; conditions of credit contract.

Понажев Юрий Олегович

*Аспирант, Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ, г. Москва*

Аннотация

В статье рассматривается комплекс основных обязанностей заёмщика в отношениях корпоративного кредитования и потребительского кредитования. Автором подробно проанализирована актуальная судебная практика в данной области. В статье также рассмотрены проблемы толкования правовых норм, устанавливающих обязанности заёмщиков, и перспективы совершенствования законодательства в сфере кредитования. В статье исследованы новеллы законодательства о потребительском кредитовании, затрагивающие вопросы обязанностей заёмщиков в отношениях кредитования.

Ключевые слова:

Кредитный договор; потребительский кредит; обязанности заёмщика; уплата комиссии по кредитному договору; условия кредитного договора.

Анализ правовых норм в сфере кредитования позволяет сделать вывод о том, что в российском законодательстве отсутствует чёткий, однозначно определённый перечень обязанностей заёмщика в рамках отношений, вытекающих из кредитного договора. Тем не менее, обязанности заёмщика в кредитных правоотношениях могут быть классифицированы следующим образом.

Во-первых, заёмщик обязан вернуть полученную сумму кредита и уплатить проценты на неё. Срок и порядок возврата кредита должны быть определены в кредитном договоре. Следует отметить, что, по смыслу пункта 1 статьи 810 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК) и пункта 2 статьи 819 ГК, в случаях, когда срок возврата кредита договором не установлен или определён моментом востребования, сумма кредита должна быть возвращена заёмщиком в течение тридцати дней со дня предъявления кредитором требования об этом, если иное не предусмотрено договором. Поскольку в российской практике срок возврата кредита обычно определён в кредитном договоре, то данная диспозитивная правовая норма в большинстве случаев не подлежит применению.

Ещё одной обязанностью заёмщика является его обязанность использовать сумму кредита в соответствии с

целями, на которые она была получена, если кредитный договор был заключён с условием использования заёмщиком полученных средств на определённые цели (целевой кредит). Н. Н. Захарова отмечает, что включение в кредитный договор условия о цели использования кредита должно сопровождаться применением банком определённых мер контроля за целевым использованием, причём отсутствие соответствующих мер контроля лишит указание на целевое использование кредита какого-либо практического смысла. К числу таких мер контроля автор относит, в частности, обязанность заёмщика предоставлять кредитору необходимую документацию, финансовые и отчётные документы и иную информацию, а также обязанность заёмщика предоставлять право доступа и проверки складских помещений, проверять и устанавливать объёмы производственных затрат. [7]

Представляется, что общая обязанность заёмщика предоставлять кредитору информацию, предусмотренную договором, проявляется через призму конкретных обязанностей, в том числе обязанностей, перечисленных выше. К иным обязанностям заёмщика по предоставлению кредитору информации относят, например, обязанность предоставить кредитору информацию о ходе реализации проекта, на который были выданы денежные средства, о финансовом состоянии заёмщика, о действительности предоставленного обеспечения и иные

аналогичные обязанности. (11)

В кредитном договоре также могут предусматриваться и обязанности заёмщика по воздержанию от совершения определённых действий, например, обязанность заёмщика не уклоняться от банковского контроля. (18)

Нередко возникают ситуации, когда необходимо определить, прекращается ли та или иная обязанность заёмщика в случае совершения кредитором определённых действий. В таких случаях сделать правильный вывод можно только исходя из анализа судебной практики. Например, в пункте 7 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 13.09.2011 № 147 "Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о кредитном договоре" (далее – Информационное письмо № 147) отмечается, что односторонний отказ банка от исполнения обязательств по договору кредитной линии не освобождает заёмщика от обязанности по возврату кредита, уплате процентов за пользование им в размере, установленном кредитным договором, и договорной неустойки. В пункте 8 Информационного письма № 147 также указано, что заявление банком требования о досрочном возврате кредита не является основанием для прекращения обязательства должника по кредитному договору.

Анализ судебной практики полезен и в тех случаях, когда необходимо определить, может ли та или иная обязанность быть возложена на заёмщика и не будет ли она противоречить законодательству в таком толковании, которое является общепринятым для судов на современном этапе.

Так, в пункте 4 Информационного письма № 147 отмечается, что возложение на заёмщика обязанности по уплате комиссий за стандартные действия, без совершения которых банк не смог бы заключить и исполнить кредитный договор (комиссии за рассмотрение кредитной заявки, за выдачу кредита), является неправомерным. Однако установление обязанности по уплате комиссии за совершение банком действий, которые являются самостоятельной услугой, создающей для заёмщика какое-либо дополнительное благо или иной полезный эффект, является правомерным. Например, ежемесячная комиссия за возможность кредитования расчётного счёта (овердрафт) взимается за предоставление банком возможности совершить платеж, несмотря на недостаточность или отсутствие денежных средств на расчётном счете, которая, несомненно, создаёт полезный эффект для заёмщика.

Вместе с тем, в пункте 4 Информационного письма № 147 отмечается, что периодическая обязанность заёмщика по уплате комиссий, сумма которых определяется

как процент от остатка задолженности заёмщика перед банком на дату платежа (комиссия за поддержание лимита кредитной линии, за ведение ссудного счёта), является притворным условием кредитного договора, прикрывает условие о плате за кредит, следовательно, обязанность по уплате таких комиссий не может быть признана незаконной.

Аналогичную позицию занял и Верховный Суд РФ в Обзоре судебной практики № 2 (2015), утверждённом Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 26 июня 2015 года, который, однако, акцентировал внимание на том, что если сумма комиссии за ведение ссудного счёта не зависит от остатка задолженности заёмщика перед банком, то такое условие договора не может быть квалифицировано как прикрывающее условие о плате за кредит, поскольку отсутствует необходимая связь между объёмом невозвращённых кредитных средств и платой за пользование ими.

Обоснованность и законность установления в кредитных договорах обязанности заёмщика по уплате различных комиссий может быть определена только из анализа судебной практики. Так, например, начисление комиссии за выдачу кредита является незаконным, поскольку такая комиссия не создаёт для заёмщика какого-либо самостоятельного имущественного блага, не связанного с заключением договора, или иного полезного эффекта, что подтверждается Определением ВАС РФ от 12 марта 2014 года № ВАС-2348/14.

Разделение платежей за пользование займом на платежи по процентам и на комиссию, размер которой определён как периодическая выплата, не зависящая от остатка долга по займу, может создавать у заёмщика иллюзию более низкой месячной процентной ставки за пользование займом и вводить его в заблуждение относительно экономической привлекательности займа. Согласно правовой позиции, сформулированной в Постановлении Президиума ВАС РФ от 15 октября 2013 года № 6560/13, соответствующая сделка при наличии соответствующих доказательств может быть квалифицирована судом как совершённая под влиянием заблуждения (пункт 1 статьи 178 ГК).

На основании вышеизложенного можно сделать общий вывод о том, что наделение заёмщика какой-либо обязанностью в кредитном договоре не должно быть следствием того, что заёмщик действовал под влиянием существенного заблуждения, отвечающего критериям, установленным в статье 178 ГК. В противном случае при наличии соответствующих доказательств условие об установлении такой обязанности может быть признано судом недействительным. Такой подход будет полностью соответствовать требованиям разумности, добросовестности и справедливости, а также основным положениям

доктрины защиты разумных ожиданий, на которую ссылается ряд авторов, например, Ю. Б. Фогельсон, с целью обосновать защиту субъективных прав участника оборота в той степени, в какой он может разумно ожидать его защиты. (8)

В сфере потребительского кредитования специфические обязанности заёмщика–потребителя могут быть выделены путём анализа положений Федерального закона от 21 декабря 2013 года № 353–ФЗ "О потребительском кредите (займе)" (далее – Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)"). Такие обязанности, в частности, закрепляются в условиях кредитного договора, устанавливаемых в соответствии с частями 4 и 9 статьи 5 данного закона.

Так, в информации об условиях предоставления потребительского кредита, размещаемой кредитором в местах оказания услуг, указаны те предварительные обязанности заёмщика, которые он должен исполнить для принятия кредитором решения о предоставлении кредита. Исполнение данных обязанностей заёмщиком является необходимым условием для предоставления кредита, но может оказаться недостаточным в случае принятия кредитором отрицательного решения по вопросу о предоставлении кредита, поскольку на кредитора не может быть возложена обязанность предоставить кредит заёмщику. К таким обязанностям, которые должен исполнить заёмщик, чтобы претендовать на получение кредита, относятся, в частности: соблюдение заёмщиком установленных требований, выполнение которых является обязательным для предоставления кредита; предоставление им перечня документов, необходимых для рассмотрения заявления о предоставлении кредита, в том числе для оценки кредитоспособности заёмщика; обязательное заключение заёмщиком иных договоров и (или) обязательное получение заёмщиком иных услуг в связи с договором потребительского кредита.

Следует отметить, что в соответствии с пунктом 16 части 4 статьи 5 Федерального закона "О потребительском кредите (займе)" кредитором в местах оказания услуг должна размещаться информация об иных договорах, которые заёмщик обязан заключить, и (или) иных услугах, которые он обязан получить в связи с договором потребительского кредита, а также информация о возможности заёмщика согласиться с заключением таких договоров и (или) оказанием таких услуг либо отказаться от них. При этом согласно части 7 статьи 5 Федерального закона "О потребительском кредите (займе)" общие условия договора потребительского кредита не должны содержать обязанность заёмщика заключить другие договоры либо пользоваться услугами кредитора или третьих лиц за плату. В то же время, в силу части 11 статьи 5 Федерального закона "О потребительском кредите (займе)" общие условия договора потребительского кредита

должны соответствовать информации, предоставленной кредитором заёмщику в соответствии с частью 4 статьи 5 данного закона.

Представляется, что данные положения закона вступают друг с другом в определённое расхождение. По смыслу данных норм кредитор обязан разместить информацию о договорах, которые заёмщик обязан заключить в связи с заключением договора потребительского кредита, однако соответствующая информация (соответствующая общим условиям кредитного договора) не должна содержать обязанность заёмщика заключать такие договоры. На наш взгляд, налицо явное взаимное противоречие данных норм друг другу. Единственным сколько–нибудь допустимым выходом из этой коллизии может быть правовая позиция, согласно которой данное общее условие кредитного договора о необходимости заключения заёмщиком иных договоров носит лишь информативный характер и потому не содержит обязанность заёмщика заключать такие договоры. Соответствующая обязанность может быть возложена на заёмщика лишь в случае его согласия с индивидуальными условиями кредитного договора и согласования данного условия между кредитором и заёмщиком в частном порядке путём согласования индивидуальных условий. Вместе с тем, полагаем, что оптимальным выходом из данной ситуации во избежание противоречий, которые могут возникать, было бы внесение изменения в Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)" и исключение из него нормы, содержащейся в пункте 16 части 4 статьи 5 данного закона.

Что касается оказания заёмщику платных услуг третьими лицами в связи с исполнением им денежных обязательств по кредитному договору, то включение в договор потребительского кредита положения об обязательном пользовании заёмщиком такими услугами прямо запрещено пунктом 3 части 13 статьи 5 Федерального закона "О потребительском кредите (займе)".

К иным обязанностям заёмщика, наличие которых обусловлено содержанием частей 4 и 9 статьи 5 Федерального закона "О потребительском кредите (займе)", где установлены общие и индивидуальные условия договоров потребительского кредита, следует отнести: 1) обязанность заёмщика осуществлять периодические платежи по возврату кредита, уплате процентов, а также иные платежи в количестве, размере и сроки, установленные в индивидуальных условиях кредитного договора; 2) обязанность заёмщика осуществлять соответствующие платежи установленными способами, включая бесплатный способ исполнения заёмщиком обязательств по договору потребительского кредита; 3) обязанность заёмщика по предоставлению надлежащего исполнения обязательств по кредитному договору, соответствующего установленным требованиям; 4) обязанность по предос–

тавлению заёмщиком информации об использовании потребительского кредита (в случае предоставления целевого кредита); 5) обязанность по заключению заёмщиком иных договоров, требуемых для заключения или исполнения договора потребительского кредита.

В Федеральном законе "О потребительском кредите (займе)" указывается и на наличие у заёмщика иных обязанностей, не включаемых в индивидуальные либо общие условия кредитного договора. Так, например, в соответствии с частью 15 статьи 5 данного закона заёмщик в порядке, установленном договором потребительского кредита, обязан уведомить кредитора об изменении контактной информации, используемой для связи с ним, об изменении способа связи кредитора с ним. Из анализа норм частей 10 – 12 статьи 7 Федерального закона "О потребительском кредите (займе)" следует, что отношения кредитования также могут предусматривать возникновение на стороне заёмщика обязательства по заключению заёмщиком договора страхования.

Вместе с тем, согласно пункту 3.1 Информации Центрального банка Российской Федерации "Ответы на вопросы по применению Федерального закона от 21.12.2013 № 353-ФЗ", пунктом 4 статьи 3 Закона РФ от 27 ноября 1992 года № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" установлено, что условия и порядок осуществления обязательного страхования определяются федеральными законами о конкретных видах обязательного страхования. При этом указанная норма устанавливает требования, которым должен соответствовать такой федеральный закон. Какого-либо вида обязательного страхования, связанного с Федеральным законом "О потребительском кредите (займе)", законодательство Российской Федерации не содержит, в связи с чем, по мнению Банка России, у кредитора отсутствует право требовать заключения договора обязательного страхования при заключении договора потребительского кредита.

Следует обратить внимание на то, что в банковской практике возможна ситуация, когда банк обязуется подключить заёмщика к своей программе страхования жизни и здоровья заёмщиков, заключив со страховой компанией договор страхования, выгодоприобретателем по которому является банк, а заёмщик уплачивает соответствующую комиссию в соответствии с тарифами банка в обмен на включение его в такую программу страхования. Если банк не исполнил свою обязанность, а страховой случай наступил, то банк несёт всю полноту ответственности за неисполнение обязательств перед заёмщиком как перед потребителем. Такой вывод можно сделать из Определения Верховного Суда РФ от 12 января 2016 года № 24-КГ15-12, где суд в обоснование своего решения сослался на пункт 4 статьи 13 Закона РФ от 07 февраля 1992 года № 2300-1 "О защите прав потреби-

телей" и на пункт 28 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 года № 17 "О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей".

Отдельные обязанности возникают у заёмщика лишь в случае наступления обстоятельств, установленных законом. Например, в силу части 6 статьи 11 Федерального закона "О потребительском кредите (займе)" в случае досрочного возврата всей суммы потребительского кредита или её части заёмщик обязан уплатить кредитору проценты по договору потребительского кредита на возвращаемую сумму потребительского кредита включительно до дня фактического возврата соответствующей суммы потребительского кредита или её части.

Исполнение обязанности по возврату кредита заёмщиком-потребителем имеет свои особенности в случае, если кредитный договор был заключён с украинским банком на территории Автономной Республики Крым и города Севастополя до их принятия в Российскую Федерацию. На практике возникает большое количество спорных ситуаций, связанных, например, с тем, что украинские банки покинули территорию Крыма и Севастополя, не сообщив заёмщикам о порядке погашения выданных кредитов, при этом Национальный банк Украины запретил украинским банкам работать в Крыму. (1) В настоящее время порядок погашения долгов крымских заёмщиков перед украинскими банками регулируется Федеральным законом от 30 декабря 2015 года № 422-ФЗ "Об особенностях погашения и внесудебном порядке урегулирования задолженности заёмщиков, проживающих на территории Республики Крым или на территории города федерального значения Севастополя, и внесении изменений в Федеральный закон "О защите интересов физических лиц, имеющих вклады в банках и обособленных структурных подразделениях банков, зарегистрированных и (или) действующих на территории Республики Крым или на территории города федерального значения Севастополя".

Однако правом на получение платежей от заёмщиков по кредитным договорам обладают только те банки либо юридические лица, которые зарегистрированы по законодательству Российской Федерации. Вместе с тем, принятие данного закона можно только приветствовать, поскольку он призван, насколько это возможно, восполнить пробелы при правовом регулировании сложнейшей ситуации с задолженностью жителей Крыма и Севастополя перед украинскими банками.

В зарубежной практике в случае досрочного возврата кредита потребителем банки в некоторых случаях вправе требовать от потребителя дополнительного встречного предоставления. Например, статья 16 Директивы 2008/48/ЕС о договорах потребительского кредита по-

зволюет банкам требовать соразмерного и объективно обоснованного возмещения в размере, не превышающем определённых планок. (21) В связи с этим может возникнуть вопрос о том, следует ли ввести в законодательство положения, предусматривающие право банка требовать в случае досрочного возврата кредита заёмщиком–потребителем уплаты последним определённой компенсации материальных потерь, понесённых банком в результате действий заёмщика по возврату кредита ранее установленного срока. Как представляется, введение таких положений в законодательство является в настоящее время нецелесообразным с учётом сложившихся на рынке высоких ставок потребительского кредита и непростой экономической ситуации в стране. Подобные инициативы могут быть реализованы лишь в случае снижения ставок по потребительским кредитам до уровня, сложившегося в развитых странах, а также при условии стабилизации экономического положения в России.

В заключение отметим, что возможны ситуации, когда возникают неясности в трактовке прав и обязанностей заёмщика, а действительная воля сторон не может быть установлена из совокупности обстоятельств, указанных в статье 431 ГК (цели договора, переговоров и переписки, практики взаимоотношений сторон и т.д.).

В этих случаях согласно пункту 11 Постановления Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 года № 16 "О свободе договора и её пределах" толкование спорных условий договора должно осуществляться в пользу контрагента стороны, которая подготовила проект договора либо предложила формулировку соответствующего условия, то есть по общему правилу – в пользу заёмщика. Такой подход, направленный на защиту интересов заёмщика, безусловно, должен побуждать банки действовать добросовестно и чётко определять права и обязанности заёмщика, не допуская любой правовой неопределённости в их толковании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бычков А.И. О рисках и спорах по кредитному договору. – М.: Инфотропик Медиа, 2016, 322 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51–ФЗ. Часть первая.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 января 1996 года № 14–ФЗ. Часть вторая.
4. Директива 2008/48/ЕС о договорах потребительского кредита
5. Закон РФ от 27 ноября 1992 года № 4015–1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации"
6. Закон РФ от 07 февраля 1992 года № 2300–1 "О защите прав потребителей"
7. Захарова Н. Н. Кредитный договор. Гражданско–правовые аспекты. – М.: Инфра–М/Норма, 1997, 168 с.
8. Защита прав потребителей финансовых услуг. Под ред. Фогельсона Ю. Б. – М.: Норма, 2010, 368 с.
9. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.09.2011 № 147 "Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о кредитном договоре"
10. Информация Центрального банка Российской Федерации "Ответы на вопросы по применению Федерального закона от 21.12.2013 № 353–ФЗ"
11. Качалова А. В. Правовые особенности заключения договоров о предоставлении синдицированных кредитов. // "Законодательство", № 2, февраль 2006 г. С. 57–64.
12. Обзор судебной практики № 2 (2015), утверждённый Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 26 июня 2015 года.
13. Определение ВАС РФ от 12 марта 2014 года № ВАС–2348/14
14. Определение Верховного Суда РФ от 12 января 2016 года № 24–КГ15–12
15. Постановление Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 года № 16 "О свободе договора и её пределах"
16. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 года № 17 "О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей"
17. Постановление Президиума ВАС РФ от 15 октября 2013 года № 6560/13
18. Садыков Реналь Р., Садыков Ришат Р. Розничное кредитование: юридические аспекты и проблемы возвратности. // "Юридическая работа в кредитной организации", № 3, июль–сентябрь 2007 г. // СПС "Консультант Плюс"
19. Федеральный закон от 30 декабря 2015 года № 422–ФЗ "Об особенностях погашения и внесудебном порядке урегулирования задолженности заёмщиков, проживающих на территории Республики Крым или на территории города федерального значения Севастополя, и внесении изменений в Федеральный закон "О защите интересов физических лиц, имеющих вклады в банках и обособленных структурных подразделениях банков, зарегистрированных и (или) действующих на территории Республики Крым или на территории города федерального значения Севастополя"
20. Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 353–ФЗ "О потребительском кредите (займе)"
21. Ширвиндт А.М. Ограничение свободы договора в целях защиты прав потребителей в российском и европейском частном праве. – М.: Статут, 2014, 160с.

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ОБУСЛОВЛЕННОСТИ НОРМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТОРГОВЛИ ЛЮДЬМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ON THE QUESTION OF SOCIAL CONDITIONALITY IN THE AREA OF COMBATING HUMAN TRAFFICKING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION OF THE LEGISLATION

R. Rayhanov

Annotation

In this article the author examines the social conditioning of criminal law criminalizing human trafficking. A general characteristic of the history of the development of criminal law in this area. Particular attention is paid to questions of the relation of phenomena such as "people traffic", "trafficking in persons", "human exploitation".

Keywords: human trafficking, child trafficking, forced labor, slavery, sexual and labor exploitation.

Райханов Руслан Жоламанович
Соискатель, Санкт-Петербургский
юридический институт (филиал)
Академии Ген. прокуратуры
Российской Федерации

Аннотация

В настоящей статье автор рассматривает вопросы социальной обусловленности уголовно-правовых норм, устанавливающих уголовную ответственность за торговлю людьми. Представлена общая характеристика истории становления уголовного законодательства в данной сфере. Особое внимание автор уделяет вопросам соотношения таких явлений, как "трафик людей", "торговля людьми", "эксплуатация человека".

Ключевые слова:

Торговля людьми, торговля детьми, принудительный труд, рабство, сексуальная и трудовая эксплуатация.

На протяжении многих лет человечество предпринимает попытки решить проблемы, связанные с торговлей людьми. При этом конкретные действия, которые предпринимались в результате прилагаемых усилий, начали осуществляться только в XX веке.

При этом в течение 400 лет до этого в Америку из стран африканского континента завезли примерно двенадцать миллионов человек, ставших впоследствии рабами, то уже в начале XXI века, число жертв торговли людьми составило более двухсот миллионов человек [1, с. 9].

Рабство, торговля людьми, использование труда рабов идет в ногу с человечеством по мере его развития. На всех исторических этапах развития человеческого общества можно наблюдать те или иные виды рабства и рабов [2, с. 300]. Мы можем сделать обоснованный вывод о том, что возраст рабства является тождественным возрасту человечества. Фактически рабство представляет собой грубую форму использования человека, при которой раб выступает собственностью своего рабовладельца. Стоит отметить, что рабство ведет свою историю с периода распада общинного образа жизни людей. Своего расцвета рабство достигает при рабовладельческом строе, где труд рабов выступал основой жизнедеятельности общества [2, с. 452].

Простейшей формой рабства являлось так называемое патриархальное рабство, целью которого было удовлетворение интересов определенной семьи. Рабство неразрывно связано с развитием человечества, что подтверждается тем, что отдельный этап его развития получил название рабовладельческого. При этом государства той эпохи называют рабовладельческими. Такими, в сущности, они и были.

Своего расцвета рабство достигло в древнегреческом и древнеримском обществах. В то время рабы не обладали никакими юридическими правами, их статус определялся как "вещь", орудие производства, обладающие навыками речи. Рабы выступали предметом сделок, в частности подлежали купле-продаже, а хозяин раба, в свою очередь, имел право совершать в отношении него любые действия, входящие в триаду полномочий права собственности – владеть, пользоваться и распоряжаться.

Особого внимания заслуживает тот факт, что философы той эпохи относились к рабству крайне негативно. Например, Алкидам Элейский, по свидетельству современников, считал, что все свободны и никто не был сотворен рабом. Аристотель, в свою очередь, поддерживал рабства, так как он считал, что для определенной категории людей быть рабами справедливо и полезно [3, с. 23].

Знаменитый афинский государственный и общественный деятель Солон предпринял решительные действия по запрету гарантии возврата ссуды за счет передачи себя в рабство. В свою очередь, в Древнем Риме тяжким преступлением, посягающим на личную свободу, являлось так называемое "plagium" – похищение свободного человека с целью его последующей продажи. Несмотря на данные факты, право раннего средневековья закрепило рабство, которое к тому моменту преобразовалось в новые формы, в сущности, являющиеся рабством, но открыто не признаваемые.

Что касается европейского рабства периода средневековья и начала нового времени, то переломным явился 1442 год. В этот год в Европу прибыла первая группа рабов из Африки [4, с. 3]. При этом мы должны отметить, что вплоть до начала XIX вв. не было разработанной законодательной базы, направленной на противодействие рабству. Данный факт имеет свое обоснование, а именно, в тот период рабство не признавалось общественно опасным явлением. Начиная с XVI века и до современного периода развития человечества торговля людьми и использование бесплатного труда фактических рабов продолжают оставаться одними из наиболее прибыльных способов обогащения.

Наиболее древние памятники права при этом признавали похищение и последующую продажу свободного человека в рабство в качестве особо тяжкого преступления. Так в 14 параграфе законов Хаммурапи была установлена ответственность, предусматривающая наказание – смертную казнь за похищение одним человеком малолетнего сына другого человека. Такое же наказание за похищение знатных людей, в частности женщин, существовало в ст. 323 законов Ману [5, с. 23].

Древние памятники русского права периода X–начала XI века также предусматривали институты охраны свободы человека. Например, Пространственная редакция Русской Правды в 61 статье содержала запрет на продажу господином закупа как холопа. Закупом выступал зависимый крестьянин, сохранивший часть прав свободного человека.

В послепетровский период существования Российской империи была установлена ответственность за поставление человека в положение невольника – лица, которое теряло свою свободу и личность, которые впоследствии принадлежали другому лицу.

Отдельное внимание стоит уделить историческому аспекту развития законодательства, регулирующего вопросы торговли женщинами.

Так, Уложение 1903 г. не устанавливало ответственность за торговлю женщинами. Такие деяния рассматри-

вались как подговор к эмиграции (в случае продажи женщины в другие государства) либо как нарушение правил, регулирующих вопросы проституции (при продаже женщин в пределах родной страны). Но в тоже время в Уложении была установлена основа для противодействия таким явлениям, которые способствовали росту торговли женщинами. В качестве примера можно привести 526 статью, которая устанавливала ответственность за совершение склонения женщин заниматься развратом при помощи применения угрозы, насилия, обмана или превышения властных полномочий; принуждение такими способами к выезду за границу с целью занятий развратом. Кроме того, было предусмотрено наказание за сутенерство и вербовку женщин для занятия проституцией (ст. 527).

Такие документы, как Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г., Уголовное уложение 1903 г. содержали нормы об ответственности за совершение продажи или передачи человека в рабство, хотя рабство не было характерно русскому обществу девятнадцатого–начала двадцатого веков. Наказания при этом были достаточно суровыми.

Но уже в 1922 году с принятием первого советского Уголовного кодекса данные деяния перестали быть преступными. Данный факт был обусловлен тем, что само по себе социалистическое государство исключает возможности для эксплуатации одним человеком другого человека.

Отдельной статьи, посвященной торговле людьми, в УК СССР 1922 года не было, но при этом была установлена ответственность за совершение деяний, способствовавших торговле женщинами, а именно за принуждение к занятию проституцией, путем применения физического или психического воздействия из корыстных либо иных побуждений; за вербовку для занятий проституцией [6, с. 24].

Принятие в 1928 году нового УК СССР не внесло кардинальных изменений в правовое регулирование ответственности за торговлю людьми.

По-прежнему преступными были деяния, сопряженные с торговлей людьми (принуждение и вовлечение в занятие проституцией).

Спустя 30 лет, при принятии УК КазССР в 1959 году, ситуация также осталась неизменной. При этом на международном уровне предпринимались активные меры по противодействию торговле людьми. Отсутствие в УК КазССР 1959 г. нормы об ответственности за торговлю людьми обусловлено тем, что в советское время проституция и торговля женщинами были явлениями исключительными, существовали лишь единичные случаи.

Другие формы торговли людьми в СССР отсутствовали.

УК 1959 года предусматривал ответственность за:

- ◆ содержание притонов и сводничество (ст. 215);
- ◆ вовлечение несовершеннолетних в занятие проституцией (ст. 201).

Несмотря на то, что личная свобода человека подлежала уголовно-правовой охране на всех этапах развития уголовного законодательства нормами, которые предусматривали другие составы преступлений (сутенерство, вербовку женщин), на протяжении длительного количества времени самостоятельным преступлением торговля людьми не признавалась.

Только в конце XX в. в связи с кардинальным реформированием государственного устройства и социально-экономической жизни Казахстана главной целью уголовно-правовой защиты стал человек, его права и свободы.

Так, Конституция РК в ст.1 провозгласила, что человек, его жизнь, права и свободы признаны высшей ценностью общества и государства. Данная норма нашла свое отражение в УК РК 1997 г. – в ст.2 указано, что одной из главных задач УК РК является охрана человека, его прав, свобод и законных интересов от преступных посягательств.

В научном мире Казахстана вопросами борьбы с торговлей людьми активно начали заниматься только в конце XX – начале XXI вв. Хотелось бы отметить вклад М.Б. Кудайбергенова, который одним из первых обратил внимание на широкомасштабность такого явления как торговля детьми с целью трудовой и сексуальной эксплуатации на основе изучения международно-правового опыта в сфере охраны прав несовершеннолетних, [7, с. 12]. Однако как такого понятия "торговля детьми" автор не предлагает, кроме того им неверно сделан вывод о том, данного понятия нет и в международно-правовой практике.

Также хотелось бы отметить, что ряд ученых выдвинул определение торговли людьми через понятие "трафик" людей. Так, Г. Тленчиева, в своей работе отметила существующий в праве пробел, связанный с отсутствием дефиниции понятия "трафик", но и своего варианта определения данного явления она не предлагает, в связи с чем можно сделать вывод о тождественности для нее понятий "торговля людьми" и "трафик людей" [8, с. 31].

Е.Ю. Садовская в своей работе, посвященной вопросам незаконной миграции отмечает: "Все большее распространение в республике получает трафик женщин. Этот термин и сам феномен трафика женщин появился в Казахстане сравнительно недавно...Трафик означает

вывоз и продажу людей в сексуальное и экономическое рабство с целью его эксплуатации" [9, с. 151]. Таким образом, в качестве трафика не могут рассматриваться ввоз и покупка живого товара.

По нашему мнению, торговля людьми не может быть обозначена через термин "трафик" в связи с тем, что мы имеем достаточно своих языковых средств для обозначения данного явления. Обозначение же торговли людьми через слово "трафик" является заимствованием термина из иностранного языка, что в данном случае не является необходимым.

Кроме того мы не можем согласиться с тем, что торговля людьми ограничивается только вывозом и продажей людей, так как данное преступление характеризуется также процессом приобретения человека.

Единственным объяснением позиции автора, на наш взгляд, может быть мнение автора о том, что развитие на территории Республики Казахстан получили только эти разновидности торговли людьми.

Однако опровергают данные доводы зафиксированные случаи доставки живого товара в Казахстан из приграничных государств (Таджикистан, Кыргызстан, Узбекистан) [10].

По данным США (Государственный департамент США) Казахстан является страной отправки транзита и назначения для данных стран [11].

В трудах А.У. Сыдыковой можно увидеть тенденцию последовательного употребления термина "трафик" со следующим определением: "Трафик людей представляет собой осуществляемые в целях эксплуатации вербовку, перевозку, передачу, укрывательство или получение людей путем угрозы силой или ее применения или других форм принуждения, похищения, мошенничества, обмана, злоупотребления властью или уязвимость положения, либо путем подкупа в виде платежей или выгод для получения согласия лица контролирующего другое лицо" [12, с. 56].

При этом при описании одной ситуации автор понимает под трафиком "незаконный вывоз и продажу в рабство", а в других трудах – глобальный трафик людей и через запятую использует термин "торговля людьми". Таким образом, А.У. Сыдыкова разграничивает трафик и торговлю людьми, признавая их самостоятельными явлениями.

В 2000 году в Республике Казахстан в рамках форума "Женщины, Закон и миграция" была проведена первая конференция, посвященная проблемам торговли людьми.

По итогам работы конференции была принята Резолюция, основные идеи которой следующие:

- ◆ вербовка людей, купля–продажа и передача человека для сексуальной и трудовой эксплуатации, обращение человека в раба или иные схожие состояния (кабала, принудительный брак) составляют так называемый трафик людей;

- ◆ необходимо детально исследовать вопросы, связанные с трафиком женщин в силу заметности данного негативного социального явления и отсутствия необходимой информации;

- ◆ невозможность трудоустройства, невысокий статус и отсутствие карьерных перспектив формируют причинный комплекс женщин–нелегальных мигрантов, становящихся впоследствии жертвами торговли людьми;

- ◆ пособниками торговцев людьми выступают компании, предлагающие обучение и трудоустройство за рубежом, туристические и брачные фирмы;

- ◆ статус жертв торговли – нелегальный мигрант не позволяет обратиться за помощью в правоохранительные органы в связи с чем человек на протяжении долгих лет живет в кабальных условиях;

- ◆ жертвы торговли людьми оказываются лишенными личных прав – на жизнь, личную свободу, свободу передвижения, на равенство перед законом, на свободу вступления в брак;

- ◆ в силу переживаемого жертвами торговли людьми стресса после их освобождения из неволи необходимо проводить ряд реабилитационных мер, включающих психологическую, материальную и медицинскую помощь;

- ◆ основной целью противодействия торговли людьми должно быть обеспечение прав и свобод человека, личности, и лишь после достижения данной цели можно говорить о необходимости обеспечения интересов государства в области миграции и борьбы с организованной преступностью [13].

В современной казахстанской науке торговля людьми рассматривается в фокусе процессов глобализации преступности, увеличении миграции населения, а также социальных и экономической факторов, гендерных особенностей и латентности.

В науке уголовного права данная проблема состоялась как самостоятельный объект исследования, что говорит о высоком уровне ее актуальности.

Проблемой торговли людьми занимаются не только отдельные ученые, но и научные организации. Можно отметить Международный Центр по изучению трансграничной преступности, терроризма и коррупции при Американском университете в г. Вашингтон, на базе грантов которого, проводился ряд исследований данного вопроса. Важно отметить, что в странах СНГ функционируют филиалы данного центра, что способствует комплексному и системному изучению проблем торговли людьми.

Исследуемая научная проблема отличается наличием своего терминологического инструментария (криминальная, трудовая, сексуальная эксплуатация, миграция, товаризация человека и т.д.), большим спектром подходов к анализу торговли людьми как социального явления, междисциплинарными и межотраслевыми связями, своими целями и задачами, теоретического и эмпирического значения.

Известный российский ученый А.Л. Репецкая рассуждая о проблеме торговли людьми отмечает, что хотя это явление в России стало заметной менее десятилетия назад, "к сожалению дальше теоретических разработок и попыток криминологического изучения названного феномена дело не идет" [14, с. 17].

На основе проведенного исследования, нами сделан вывод о том, что при исследовании проблемы торговли людьми можно выделить следующие подходы:

- ◆ социально–криминологический подход;
- ◆ нормативистский подход (включает в себя уголовно–правовую и международно–правовую составляющие).

Никто не отрицает факт существования такого явления, как торговля людьми, однако возникают большие сложности с определением ее динамики, структуры и масштабов. Это обусловлено тем, что большинство научных исследований основаны на социально–криминологическом анализе, уголовно–правовому анализу же уделено гораздо меньшее внимание.

Что касается количества совершенных преступлений, то нет единых цифр, что объясняется отсутствием данных государственной статистики, латентностью, разным уровнем источников информации.

Кара С. Раф, адвокат из США, утверждает, что торговля людьми является наиболее быстро развивающимся видом преступной деятельности, по приблизительным оценкам ежегодно во всем мире продается до 4 млн. человек [15, с. 135].

Аналогичную информацию содержат труды российского ученого Сеницына Ф.Л. Он также добавляет, что в настоящее время более 200 миллионов человек во всем мире являются жертвами современных форм рабства [16, с. 86].

Сюзанн Х. Джексон дополняет картину следующими сведениями: "По данным Госдепартамента США ежегодно перебрасываются от 700 до 2 миллионов женщин и детей... более 200 российских ОГП поддерживают связь с группировками в США... один миллион детей принуждаются к занятию проституцией в Юго–Восточной Азии и 2 миллиона по всему миру" [15, с. 137].

На основе вышеуказанных данных мы делаем вывод о том, что ежегодный мировой объем торговли людьми можно обозначить цифрой в 4 миллиона человек – это и есть так называемый "человеческий товарооборот".

Еще труднее выделить количественную характеристику торговли людьми на региональных уровнях. Мы имеем ввиду статистические данные отдельных государств. В связи с этим, исследуя динамику торговли людьми, ученые интерпретируют ее цифровые выражения и содержание по-разному.

Так, С.В. Шамков, исследуя данный вопрос на примере преступлений, зарегистрированных в Омской области за период с 1997 года по 2001 год, отмечает, что "доля уголовно – наказуемых деяний, связанных с рассматриваемым явлением в общей массе зарегистрированных преступлений незначительна". Деяний, квалифицируемых по ст.152 УК "Торговля несовершеннолетними" не установлено, по ст. 126 УК "Похищение человека" и ст. 127 "Незаконное лишение свободы – 163 преступления, по ст.151 "Вовлечение несовершеннолетних в совершение антиобщественных действий" – 18 и 4 преступления по фактам вовлечения в занятие проституцией (ст.240 УК) Следует сделать оговорку, что автор исследовал проблему под углом сексуальной эксплуатации [17, с. 204]. За тот же период, но уже в Иркутской области по ст. 126 УК РФ "Похищение человека" зарегистрировано 106 преступлений, по ст.152 УК РФ "Торговля несовершеннолетними" – 2 преступления [14, с. 18].

В то же время Н.Г. Кулакова отмечает, что в 1999 году по ст. 152 УК "Торговля несовершеннолетними" было зарегистрировано 28 преступлений и как верно отмечает автор это "ни в коей мере не отражает фактической остроты криминальной ситуации, связанной с торговлей несовершеннолетними" [17, с.15].

При этом необходимо отметить, что большинство из вышеуказанных трудов написаны до внесения изменений в российское уголовное законодательство и в частности, появления новой статьи – 127 УК РФ "Торговля людьми". В связи с этим абсолютно закономерно, что до введения данной статьи, исследуемое нами общественно опасное явление преподносилось в различных ракурсах: похищение человека и незаконное лишение свободы, совершенные в корыстных целях; сексуальная эксплуатация. Данные факты объясняются тем, что каждый автор вносил

свой смысл в понятие торговли людьми.

В то же время в качестве торговли людьми неизменно рассматривалась действовавшая ранее ст.152 УК РФ "Торговля несовершеннолетними". Данная статья выступала единственной специальной уголовно–правовой нормой о торговле людьми, отличавшейся неполнотой диспозиции. Российский законодатель учел данные несовершенства, более того данная работа продолжается, в связи с чем, Республике Казахстан было бы полезно обратит внимание на позитивные опыт Российской Федерации в сфере создания и реализации поэтапной программы борьбы с торговлей людьми.

Также интерес представляет опыт Украины. К примеру, А.В. Лысодед и В.С. Батыргареева совершенно точно отмечают, что "украинский законодатель своевременно отреагировал на изменение криминальной ситуации" и выделил самостоятельную уголовно–правовую норму о торговле людьми [18, с. 76].

В том же исследовании они приводят динамику возбужденных уголовных дел: на апрель 2000 г. – 17 уголовных дел; на июнь 2000 – 24; на сентябрь 2000 г. – 36; на июль 2000 г. – 52, а в 2002 г. – 169 [18, с. 79]. Указанные данные говорят о том, что правоохранительные органы Украины ведут целенаправленную работу, направленную на выявление и расследование фактов торговли людьми. Украина стала одним из первых государств в СНГ, где была закреплена уголовная ответственность за торговлю людьми, что делает ее опыт уникальным. При этом борьба с торговлей людьми основывалась на научно обоснованных стратегических идеях, включающих в себя законотворческие меры, создание специальных подразделений, выверенную кадровую и превентивную политику.

Как отмечалось выше, в научной литературе сложилось мнение об априори высоком уровне латентности торговли людьми, что приводит к возможности обоснования низких показателей официальных источников.

На основе вышеприведенных тезисов можно сделать следующий вывод: торговля людьми является широко–масштабным явлением, которое отличается устойчивой тенденцией роста. Большое внимание ученые уделяют вопросам детерминации и структуры данного преступления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журавлев С.Ю., Пигаев А.М. Торговля людьми: механизм преступной деятельности, методика расследования. Научно–практическое пособие. – М., 2006. – 216 с.
2. Большая советская энциклопедия. Т. 25. – М., 1975. – 910 с.
3. Дьячкова Н.Н., Доля В.Е. История политических и правовых учений. Учебное пособие для вузов. – М., 2003. – 821 с.

4. Абрамова С.Ю. Африка: четыре столетия работорговли. М., 1992. – 298 с.
5. Хрестоматия по истории государства и права зарубежных стран / Сост. Н.А. Крашенинникова. – М., 2000. – 592 с.
6. Ретнева Н.И. Уголовная ответственность за торговлю людьми. – Минск: Академия МВД РБ, 2009. – 151 с.
7. Кудайбергенов М.Б. Международно-правовая защита несовершеннолетних // Казахстанская полиция. – 2002. – №4. – С.11–13
8. Тленчиева Г. Права женщин в Казахстане и их соответствие международно-правовому законодательству// Правовая реформа в Казахстане. – 2001. – №4–5. – С.30–34
9. Садовская Е.Ю. Миграция в Казахстане на рубеже 21 века: новые тенденции и перспективы. – Алматы: Ұлым, 2001. – 260 с.
10. Минина Ю. Как не стать живым товаром // Экспресс К. – 2003. – 26 февраля. – С.3
11. Истлеуова Л. Казахстан – в "черном списке" по ситуации с работорговлей// Деловая неделя. – 2004. – 12 марта. – С.2
12. Сыдыкова А.У. Тенденции и перспективы совершенствования механизмов борьбы с трафиком людей в Казахстане// Вестник КазНУ. Серия политология. Серия философия. Серия культурология. – 2003. – №2. – С.56–60
13. Резолюция международной конференции "Женщины, закон и миграция". – Алматы. – 23–24 ноября 2000 г. // Женщины, Закон и Миграция/ Под ред. Михаэля Чанца: Материалы конференции. – Алматы, 2001. – С.167–168.
14. Репецкая А.Л. Криминальная эксплуатация людей в Восточно-Сибирском регионе России // Уголовно-правовые и криминологические проблемы борьбы с преступностью. Сборник научных трудов. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003, Вып. 1. – С.15–26
15. Раф С. Кара Защита жертв торговли людьми: первый закон о борьбе с рабством – закон 2000 г. // Организованная преступность, терроризм и коррупция: криминологический ежеквартальный альманах. – 2003. – № 3. – С. 132–141
16. Синицын Ф.Л. Международное законодательство по проблеме торговли людьми. – Пермь, 2000. – 94 с.
17. Кулакова Н.Г. Криминологические и уголовно – правовые меры борьбы с торговлей несовершеннолетними. Автореферат дисс. ...к.ю.н. – М.: Академия управления МВД России, 2000. – 21 с.
18. Лысодед А.В. О некоторых путях предупреждения торговли женщинами в Украине / А.В. Лысодед, В.С. Батыргареева // Организованная преступность, терроризм и коррупция: Криминолог, ежекварт. альманах. – М.: Юристъ, 2003. – № 3. – С.73–78

© Р.Ж. Райханов, (iliek1989@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

XX ФОРУМ



« БЕЗОПАСНОСТЬ И СВЯЗЬ »

Специализированные выставки в рамках форума:

- БЕЗОПАСНОСТЬ
- СВЯЗЬ
- ОХРАНА И БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА

Министерство внутренних дел по РТ,
Министерство по делам ГО
и чрезвычайным ситуациям РТ,
Министерство информатизации и связи РТ,
Мэрия города Казани,
ОАО "Казанская ярмарка"

1-3 марта, КАЗАНЬ 2017

ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
ISO - 9001



КАЗАНСКАЯ
ЯРМАРКА

**420059, Республика Татарстан,
г. Казань, Оренбургский тракт, 8**
www.expokazan.ru e-mail: expokazan7@mail.ru
Тел./факс: (843) 570-51-16, 570-51-11



ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО БОРЬБЕ С ЛЕГАЛИЗАЦИЕЙ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ

THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LAW ON COMBATING LEGALIZATION OF INCOME OBTAINED BY CRIMINAL MEANS

A. Rakitin

Annotation

This work focuses on the development of legislation in the sphere of combating legalization of income obtained by criminal means. Proposed step-by-step evolution law. The examples in the form of adopted international conventions and agreements, there is a feature to deal with such crimes from the response to already committed crimes before the introduction of preventive methods of combating money laundering.

Keywords: Legalization, money laundering, development history, criminal law.

Ракитин Александр Вениаминович
Аспирант, Югорский
государственный университет,
г. Ханты–Мансийск

Аннотация

Данная статья посвящена развитию законодательства в сфере борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем. В работе предложена пошаговая эволюция законодательства. На примерах в виде принятых международных конвенций и соглашений, прослеживается характеристика борьбы с подобными преступлениями от ответной реакции на уже совершенные преступления и до введения превентивных методов противодействия отмыванию доходов.

Ключевые слова:

Легализация, отмывание преступных доходов, история развития, уголовное право.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что развитие законодательства, созданного для борьбы с легализацией преступных доходов, в первую очередь является признанием опасности вливания в легальную экономику денежных средств, полученных в результате легализации. Главная опасность заключается в том, что если количество "грязных" денежных средств, станет, к примеру, равным доходам транснациональным корпорациям, то эти средства негативно повлияют на стабильность всей общемировой экономической системы. Таким образом, рассматриваемая мною тема становится серьезной угрозой установившейся сейчас экономической модели мира.

Прошлый, XX век, характеризуется учеными, как период усиления международной борьбы с преступными организациями, ведущие подрывную экономическую деятельность, собственно не только обществу и государствам, но и всему мировому сообществу в целом, так как деятельность таких сообществ находится вне границ каких-либо государств. К сожалению, принятие новых международных уголовно-правовых норм происходило со значительным опозданием, это неудивительно, так как эти нормы, были ответом, на уже ведущуюся противозаконную деятельность.

Развитие международного законодательства об ответственности за легализацию доходов, приобретенных преступным путем, прошло три этапа. Рассмотрим их подробнее.

Первый этап развития на мой взгляд пришелся на 1920–1969–е года. Его я характеризую борьбой с преступлениями, угрозавшими государственной монополии в области оборота денежных средств. На данном этапе не было понятия "легализация преступных доходов". Таким образом, была "лазейка в праве" для ввода "грязных" денежных средств в легальную экономику. С такой проблемой столкнулись США в 30–е годы XX века, в период "великой депрессии" и действия сухого закона. В принципе данное время можно назвать как зарождение мафии. На тот период, правоохранительные органы столкнулись с организованным противостоянием расследованию преступлений, коррупции в эшелонах власти.

В связи с этим для пресечения подобных действий, была принята Женевская конвенция по борьбе с подделкой денежных знаков от 1929 года [5]. В ст.3 содержится перечень наказуемых деяний. Кратко основные положения статьи можно описать как, введение ответственности за незаконный оборот поддельных денег (равно как

самостоятельный сбыт, так и посредничество в данном виде деятельности), за соучастие в незаконном сбыте, приискание средств и орудий для совершения данного преступления.

Анализируя данную конвенцию, напрашивается вывод о том, что понятие "легализация доходов полученных преступным путем" в современном понимании ещё не было принято. Но, тем не менее, использовалось понятие "сбыт", что, по мнению Иванова Э.А. говорило о том, что преступные доходы получены, и возможен их свободный запуск в оборот, экономическое процветание фальшивомонетничества и тайно связанных с ним структур [3].

Еще одним исторически сложившимся преступлением, предполагающим легализацию "грязных" денежных средств, считается незаконный оборот наркотических средств. Для противодействия данной "чуме", страны, признавая, что наркомания чревата социальной и экономической опасностью для человечества, а так же, что только эффективные меры против злоупотребления наркотическими средствами дадут эффективный результат, приняли Единую конвенцию о наркотических средствах 1961 года (далее конвенция 1961 года) [2]. По данной конвенции стороны обязывались обеспечить меры, чтобы незаконная реализация наркотических средств признавалась уголовно-наказуемым деянием во всех случаях, когда они совершены умышленно (ст.14). Согласно статьям 36, 37 рассматриваемой конвенции 1961 года, предусматривалась возможность конфискации наркотических средств, веществ, оборудования, использованных или предназначенных для перевозки наркотиков. Однако остался открытым вопрос о конфискации самих легализованных денежных средств, на мой взгляд, под этим подразумевалось, что национальное законодательство стран самостоятельно должно выработать позицию по данному вопросу.

Второй этап можно связать, с решением ввести ответственность за совершение финансовых операций с собственностью, которую приобрели в результате совершения преступлений. Хронологически данный этап пришелся на 1970–1989-е года. На данном этапе стоит упомянуть о конвенции о психотропных веществах от 1971 года [4]. По данной конвенции, умышленное участие в совершении либо сговор с целью совершения и попытки совершения любого из действий по незаконному обороту психотропных средств, а равно подготовительные действия и, обращаю внимание, финансовые операции в связи с этими действиями являются наказуемыми правонарушениями (ст.22). Я не зря заострил внимание читателя, на "...финансовые операции...", здесь мы можем наблюдать, как впервые в истории развития уголовного права, призналось наказуемым, совершение "грязных" финансовых операций связанных с оборотом психотропных веществ.

С учетом развития международного финансового рынка в начале 80-х годов страны начали включаться в борьбу с легализацией преступно приобретенных денег. Стоит упомянуть Комитет по правилам и методам контроля за банковскими операциями, известный так же как "Базельский комитет", который выработал методику борьбы с отмыванием денег. Данный комитет был основан в г.Базель, Швейцария в 1974 году, президентами центральных банков Бельгии, Канады, Франции, Италии, Японии, Нидерландов, Великобритании, США, Швеции и ФРГ. На настоящий момент, Российская Федерация, так же состоит в "Базельском комитете". Таким образом, как мы видим, работа велась не между одной или двумя странами, а на широком международном уровне. В результате такой напряженной работы появилась декларация: "О предотвращении использования банковской системы в целях отмывания денег, полученных преступным путем 1988 года". Кроме того, под эгидой ООН, в целях усиления борьбы с нелегальным наркотическим трафиком, была принята Венская декларация, "по борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ 1988 года", которая обязала стран-участников криминализовать деяния, являющиеся по своей сути, легализацией преступных доходов.

Несмотря на то, что Конвенция посвящена проблеме незаконного оборота наркотических средств, в статье №3, есть положения, которые применимы к рассматриваемой теме исследования, а именно признано уголовно наказуемым деянием:

1. оборот заведомо полученной собственности в результате любого правонарушения,
2. участие/соучастие в такой конверсии,
3. оказание любой помощи для совершения или сокрытия данного преступления,
4. придание легального вида собственности, с условием, что подозреваемое лицо знало источник получения данного имущества,
5. распоряжение данной собственностью, с учетом условий пункта №4,
6. пособничество, подстрекательство, содействие для совершения рассматриваемого вида преступления [6].

Плавно переходим к третьему этапу, который можно уже охарактеризовать как переход законодателя от ответных мер к превентивным методам борьбы. Данный этап пришелся на начало 1990 годов и, на мой взгляд, продолжается по настоящее время. Он характеризуется криминализацией легализации доходов, полученных в результате совершения любых преступлений. Здесь будет уместным упомянуть о деятельности группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF), (далее ФАТФ). ФАТФ – структура разрабатывающая меры по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма. Данная организация была создана с целью координации действий национальных правоохрани-

нительных органов. Российская Федерация является полноправным членом с 2003 года. ФАТФ помимо координации действий ещё и вырабатывает правовые рекомендации. В таких рекомендациях существует ряд мер, которые следует принимать банкам и иным кредитным учреждениям, для предотвращения легализации преступных доходов [1].

Так же следует выделить основной международный нормативно-правовой акт по противодействию отмыывания преступных доходов, которым является Конвенция Совета Европы об отмыывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности 1990 года [7].

Ст.6 криминализует:

1. оборот имущества с условием, что это имущество является результатом получения преступного дохода, а также сокрытие такого имущества и оказание помощи по его сокрытию,

2. сокрытие истинного характера приобретения права на имущество, либо места хранения этого имущества,

3. осуществление прав собственника с имуществом, заведомо приобретенным в результате преступной деятельности.

Данная конвенция была дополнена новыми положениями в 2005 году, на Варшавском заседании. Основная суть дополнений была в распространении ранних положений на финансирование террористической деятельности, а так же в организации внутреннего контроля в финансовых организациях в целях проверки клиентов на выявление подозрительных операций.

Таким образом, подведя итог сказанному, отметим, что развитие международного уголовного законодательства на рассмотренном первом и втором этапе по борьбе с легализацией преступных доходов, можно охарактеризовать как ответ на посягательства на экономическую безопасность государств и здоровье населения. Но данный ответ не носил превентивных мер, а был последствием на совершенные преступления. Так, в связи с увеличением случаев подделки банковских денежных знаков и увеличением незаконного наркотического трафика были приняты конвенции по борьбе с подделкой денежных знаков от 1929 года и единой конвенции о наркотических средствах 1961 года. На втором рассмотренном этапе развитие химических наук позволило появиться психотропным веществам. Преступные сообщества тут же избрали своей промышленной деятельностью незаконный оборот таких веществ. И вновь государства на международном уровне дали поздний ответ в виде конвенции о психотропных веществах от 1971 года и декларации о предотвращении использования банковской системы в целях отмыывания денег, полученных преступным путем от 1988 года. И наконец, рассмотренный заключительный этап, на мой взгляд, характеризуется тем, что государства отошли от дачи ответов на совершенные преступления и начали уже принимать превентивные меры, в виде созданий специально уполномоченных организаций (ФАТФ), которые не только вырабатывают методики борьбы с легализацией преступных доходов, но и координируют деятельность правоохранительных органов. Хочется верить, что принятая политика вырабатывания превентивных мер специальными уполномоченными группами, все-таки позволит побороть организованную преступную деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голец Г.А. Меры противодействия отмыыванию доходов, полученных преступным путем, в кредитных организациях ЕС. М.: Юрист, 2010, № 2;
2. "Единая конвенция о наркотических средствах 1961 года с поправками, внесенными в нее в соответствии с протоколом 1972 года о поправках к единой конвенции о наркотических средствах 1961 года" от 30.03.1961, Собрание законодательства Российской Федерации. 29.05.2000 г. № 22. Ст. 2269;
3. Иванов Э.А. Отмыывание денег и правовое регулирование борьбы с ним. М.: Рос. Юрид. изд. дом, 1999;
4. Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами, Вып. XXXV.– М., 1981;
5. Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных с иностранными государствами, М., 1933 г., вып. VII.;
6. Сборник международных договоров СССР и Российской Федерации, Вып. XLVII.– М., 1994;
7. Собрание законодательства РФ, 20.01.2003, N 3, ст. 203

© А.В. Ракитин, (don.rakitin2015@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПОСРЕДНИЧЕСТВО В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Фастова Марина Андреевна
К.юр.н., доцент, Астраханский
государственный технический
университет

MEDIATION IN INTERNATIONAL LAW: THEORETICAL AND LEGAL ASPECTS

M.A. Fastova

Annotation

Mediation in international law the effective tool providing a combination of such factors as the effective help of the independent consultant for the project, rapprochement of participants of the legal conflict and ensuring real participation of a management of the companies in the problem resolution. These factors very often are absent in a situation when there is a complication of the conflict in the course of the legal proceeding which is followed by intractability of its participants. It also predetermined the purpose of writing of this article since studying of the international principles and standards in the sphere of mediation as a method of permission of the legal conflict promotes more effective development of the national legal system, its enhancement. Besides, the mediation research in the economic sphere in international law gives us the chance to assume that uniformity in legal regulation of the international transactions in the sphere of mediation is absent. And there are not only no unified regulations in the sphere of mediation, but also the unified legal conceptions, them which these regulations consist. At the same time, with mediation in the economic sphere it is possible to distinguish rather large volume of powers in their actions from a general tendency of international law, and also freedom within the intermediary relations where the emphasis is placed only on declaration of will of the parties.

Keywords: mediation, legal conflict, international acts, human rights, dispute, freedom of the agreement, equality, commercial agent, declaration of will.

Аннотация

Посредничество в международном праве эффективным инструментом, обеспечивающим сочетание таких факторов, как эффективная помощь независимого консультанта по проекту, сближение участников правового конфликта и обеспечение реального участия руководства компаний в решении проблемы. Эти факторы очень часто отсутствуют в ситуации, когда происходит осложнение конфликта в ходе судебного разбирательства, сопровождающегося несговорчивостью его участников. Это и предопределило цель написания настоящей статьи, т.к. изучение международных принципов и стандартов в сфере посредничества как способа разрешения правового конфликта способствует более эффективному развитию национального законодательства, его совершенствованию. Кроме того, исследование посредничества в экономической сфере в международном праве дает нам возможность предположить, что единообразие в правовом регулировании международных сделок в сфере посредничества отсутствует. Причем отсутствуют не только унифицированные нормы в сфере посредничества, но и сами унифицированные юридические понятия, их которых эти нормы состоят. Вместе с тем, среди общей тенденции международного права при посредничестве в экономической сфере можно выделить достаточно большой объем полномочий в их действиях, а также свободу в рамках посреднических отношений, где акцент делается исключительно на волеизъявлении сторон.

Ключевые слова:

Посредничество, правовой конфликт, международные акты, права человека, спор, свобода договора, равноправие, торговый агент, волеизъявление.

Построение настоящего исследования будет проведено по международным актам, закрепляющим посреднические отношения.

Однако, ввиду того, что данная работа является теоретико-правовой, анализ актов международного права будет проводиться выборочно, при акцентировании внимания только на тех актах, где посреднические отношения получили закрепление в большей степени.

Кроме того, исследование международных актов преимущественно посвящено сфере общественных отношений, где посредничество применимо, а также полномочиям посредников, их видам.

Выбранный нами ракурс анализа не случаен – тем самым, возможно выявление теоретико-правовых характеристик посредничества в международном праве, а также "ограничительное" вмешательство в сферу международного права исключительно с целью выявления общих тенденций посредничества, оставаясь при этом в рамках заявленной специальности.

Итак, глобализация, создание единого экономического и правового пространства поставили новую задачу: разработку универсальных стандартов применительно к посредничеству.

Основные аспекты успешного ведения бизнеса в

большинстве компаний – это поставки товаров и услуги, поэтому получение куратором договора или менеджером по закупкам доступа к медиации является одним из основных принципов управления компанией. Это в равной степени относится к отношениям между дистрибьютором и посредниками и к договорам о лицензировании.

Единые принципы для посредничества как способа разрешения правовых конфликтов выработаны на общеевропейском уровне, рассмотрим некоторые из них.

Так, Директива 2008/52/ Европейского Парламента и Совета Европейского Союза от 21 мая 2008 г. относительно некоторых аспектов медиации в гражданских и коммерческих делах содержит положительные факторы применения медиации, в частности: медиация может обеспечивать эффективное по затратам и быстрое внесудебное разрешение споров по гражданским и коммерческим делам посредством процедур, отвечающих потребностям сторон [10].

Европейский Кодекс поведения медиаторов от 2 июня 2004 г. содержит требования, предъявляемые к медиатору: медиаторы должны быть компетентными и иметь необходимые знания в сфере медиации [9]. Важными факторами являются надлежащее обучение и постоянное совершенствование их теоретических и практических навыков в области медиации с учётом всех относящихся к этому стандартов или требований, связанных с их аккредитацией. Кроме того, Кодекс медиаторов закрепляет и принципы медиаторской деятельности: медиатор не вправе действовать или, если он начал действовать, продолжать действовать, без выяснения предварительно всех обстоятельств, которые могут или могли бы повлиять на его независимость или вызвать конфликт интересов.

Типовой закон Комиссии ООН по праву международной торговли о международной согласительной процедуре 2002 г. отмечает, что такие методы урегулирования споров, обозначаемые такими терминами, как "согласительная процедура" и "посредническая процедура" и терминами аналогичного смысла, все шире применяются в международной и национальной коммерческой практике в качестве альтернативы судебному разбирательству [8]. Использование таких методов урегулирования споров дает существенные выгоды, такие, как сокращение количества случаев, при которых спор ведет к прекращению коммерческих отношений, облегчение осуществления международных операций участниками коммерческой деятельности и достижение экономии в процессе отправления правосудия государствами.

Согласительный регламент Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) 1980 г. содержит описание роли посредника: посредник независимо и беспристрастно оказыва-

ет сторонам помощь в их стремлении достичь мирного урегулирования их спора; посредник руководствуется принципами объективности, непредвзятости и справедливости, учитывая, среди прочего, права и обязанности сторон, соответствующие торговые обычаи и связанные с данным спором обстоятельства, включая сложившуюся между сторонами деловую практику; посредник может вести согласительную процедуру таким образом, какой он считает надлежащим, учитывая обстоятельства дела, пожелания сторон, включая просьбу стороны о том, чтобы он заслушал устные заявления и необходимость скорейшего урегулирования спора; посредник может на любой стадии согласительной процедуры вносить предложения об урегулировании спора [4]. Не требуется, чтобы такие предложения делались в письменной форме и сопровождались изложением мотивов.

Рекомендация № R (99) 19 Комитета министров Совета Европы от 15.09.99. по медиации в уголовных делах основываются на следующих принципах: медиация в уголовных делах должна проводиться только при добровольном согласии сторон; переговоры в ходе проведения медиации конфиденциальны и высказывания сторон не могут без их согласия использоваться в дальнейшем; посреднические услуги по уголовным делам должны быть общедоступны; медиация в уголовных делах должна быть возможна на любой стадии уголовного судопроизводства; службы медиации должны обладать достаточной самостоятельностью в рамках системы уголовной юстиции [7].

В Гаагской конвенции о мирном решении международных столкновений 1907 г. указывается на то, что договаривающиеся державы соглашаются, в случае важного разногласия или столкновения, прежде чем прибегнуть к оружию, обращаться, насколько позволят обстоятельства, к добрым услугам или посредничеству одной или нескольких дружественных держав [1]. Тем самым, выделяется два вида посредничества: индивидуальное и коллективное.

Помимо названных актов, положения о медиации нашли свое закрепление в Рекомендации Европейского Совета Rec "О гражданской согласительной процедуре" (2002 г.), в Заключении Первой конференции судей по поводу решений на раннем этапе конфликтов и роли судей от 25 марта 2003 года и в Указе Европейского парламента и Совета от 22 сентября 2004 года COM (2004) 718 "О некоторых аспектах гражданской и некоммерческой согласительной процедуры".

Развитие глобализационных и интеграционных процессов в современном мире, совершенствование экономических связей и контактов, усложнение деловых отношений привели к возникновению международной коммерческой медиации. С точки зрения зарубежных авто-

ров, "международная коммерческая медиация, подобно международной дипломатии может стать важным инструментом расширения возможностей, предоставляемых правовыми системами во всем мире" [11, 154].

Международное коммерческое посредничество предлагает мировому деловому сообществу эффективный инструмент для управления коммерческими отношениями в кризисной ситуации. Посредничество предоставляет деловому миру возможность более позитивного и эффективного контроля над анализом проблем и поиском их решения в случае серьезных конфликтов. Оно обеспечивает возможность активной помощи третьей нейтральной стороны в управлении сложным диалогом. Медиация помогает сторонам быть внимательными во время переговоров, учитывать все обстоятельства и перспективы дела. Процесс медиации более гармонично сочетается с рыночной практикой, поскольку обеспечивает совместное, достигнутое в ходе переговоров решение. Медиация помогает снять ограничения и ликвидировать парализующий эффект, который оказывают на переговоры слишком жесткие правила формального юридического процесса, налагаемые судебной системой. Вместо этого медиация создает баланс между формальным вмешательством независимой стороны и рассмотрением дела с учетом всех обстоятельств и интересов сторон.

Практика посредничества все чаще включается в свод правил регулирующих органов и международных торговых союзов. Правила таких организаций, как ВТО, Североамериканское соглашение о международной торговле, предусматривают возможность разрешения споров с помощью согласительных процедур или медиации, а также арбитража. Посредничество также используется для разрешения споров, возникающих в сфере информационных технологий. В 2005 году британское Бюро патентов стало первой международной патентной организацией, включившей медиацию в практикуемую процедуру урегулирования дел о спорных патентах.

В условиях глобализации прогрессивные изменения, происходящие в правовых системах, легче поддаются заимствованию. В частности, такие международные финансовые институты, как Всемирный банк и Азиатский банк развития стали стимулировать применение медиации в разных странах для обеспечения добросовестного управления. Все чаще международные ассоциации адвокатов включают медиацию в реестр своих услуг. Например, в Международной ассоциации адвокатов есть отделения медиации, а в Международном союзе адвокатов есть Форум медиативных центров.

Быстрое распространение посредничества в мире привело к значительному росту сообщества людей, заинтересованных в медиативной практике. Программы подготовки в области медиации привлекают людей самых

разных профессий. Эти программы популярны по двум причинам. Во-первых, они являются программами дополнительного образования. Во-вторых, для многих специалистов представляется чрезвычайно привлекательной возможность независимой работы с клиентами и юрисконсультами с целью помочь им разрешить сложные конфликты за короткий период времени.

Источником крупных споров часто становится интеллектуальная собственность. И использование опыта медиации в этой области привело к возникновению регулярного профессионального общения, в частности многочисленных конференций.

Посредничество многократно усиливает преимущества и положительный эффект переговоров. Оно помогает избегать задержек и решает внутренние проблемы. Посредничество обладает рядом преимуществ для деловых партнеров, поскольку, во-первых, обеспечивает привлечение независимой третьей стороны для анализа проблемы; во-вторых, создает для сторон возможность общения; в-третьих, медиаторы являются консультантами для обеих сторон; в-четвертых, стороны могут прекратить медиацию в любой момент и избежать риска навязываемого третьей стороной решения, и в то же время, в итоге, возможно заключение соглашения, имеющего обязательную силу; в-пятых, стороны осуществляют контроль за достижением результата и имеют широкий простор для того, чтобы сделать его приемлемым и выгодным с коммерческой точки зрения.

Трудности в урегулировании правовых конфликтов наблюдаются также в международных коммерческих объединениях, образованных в результате слияний и поглощений. Причины, как правило, заключаются в характерной для таких объединений разнице в уровне компетентности в деловых и технических вопросах, нарушении первоначальных обязательств и невозможности поддерживать заинтересованность в том, чтобы объединение функционировало.

Техника посредничества позволяет терпящим или потерпевшим неудачу совместным предприятиям вернуться в обычный режим работы, но если у обеих сторон нет особого желания сохранить предприятие, у них появляются возможности найти наиболее благоприятный выход из союза. В условиях жесткой конкурентной среды, требующей от компаний взаимодействия со своими поставщиками и клиентами, разногласия могут возникнуть даже в условиях самого удачного альянса. Необходимо разрабатывать методы, которые помогали бы преодолевать подобные разногласия вовремя и надлежащим образом. В этом смысле медиация представляет собой уникальный инструмент для выработки наиболее конструктивного делового подхода к разрешению противоречий, возникающих в рамках любой компании.

В ходе реализации сложного проекта несколькими компаниями очень велика вероятность возникновения кризиса отношений. В связи с этим весьма эффективным является решение о внедрении в структуру альянса "медиатора проекта", который должен наблюдать за реализацией проекта. На ранних стадиях медиатор проводит тренинги по искусству переговоров и управлению конфликтами, знакомится с людьми и целями, которые ставит руководство, а затем пребывает в готовности вмешаться при первых признаках того, что процесс выходит из-под контроля.

Весьма сложные проблемы наблюдаются в условиях международного совместного предприятия. Они требуют высокой степени развития позитивного диалога заинтересованных сторон. Он достигается в том случае, если организации-участники начали применять медиативный подход к возникающим проблемам в своих внутренних отношениях. Применение медиативного подхода позволяет осуществлять управление рисками и разрешать противоречия между задействованными организациями на достаточно высоком уровне.

Анализ посредничества как способа разрешения правового конфликта позволяет нам сделать вывод о том, что посредничество должно отвечать международным стандартам, которые условно можно разделить на международные требования и международные принципы.

Международные требования в области посредничества как способа разрешения правового конфликта должны отвечать следующим положениям:

- ◆ целью любой посредничества является урегулирование и разрешение правового конфликта;
- ◆ основа посредничества – добровольность применения;
- ◆ обязательное участие независимого, беспристрастного и нейтрального лица;
- ◆ требования относительной формальности процедуры посредничества, основанной на усмотрении и пожеланиях сторон.

Посредничество должно основываться на следующих международных принципах:

- ◆ принцип сотрудничества, предполагающий выявление общих интересов сторон, построение на основе взаимных уступок;
- ◆ принцип дифференциации, при котором участники правового конфликта могут использовать посредничество в комбинации с другими способами разрешения правового конфликта либо в определенной последовательности;
- ◆ принцип конфиденциальности, предполагающий негласность посредничества;
- ◆ принцип объективности, справедливости и непредвзятости, учитывающий не только права и обязанно-

сти сторон, но и сложившиеся торговые обычаи по рассматриваемой категории правовых конфликтов, а также деловую практику, сложившуюся между конфликтующими сторонами.

Что же касается посредничества в экономической сфере, считаем возможным отметить, в силу большой его значимости в вопросах функционирования и развития экономики на международном уровне принимаются унифицированные акты, имеющие целью установить единые образные правила регулирования посреднических отношений. Среди них можно выделить следующие.

Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже товаров (Женева, 17 февраля 1983 года) – далее – Женевская конвенция 1983 г. Данная конвенция в главе I очерчивает сферу своего применения, указывая, что применяется в случаях, когда одно лицо – посредник имеет право действовать или намерено действовать за счет другого лица – принципала при заключении договора купли-продажи с третьим лицом [5].

Она регламентирует не только заключение посредником такого договора, но и выполнение таким посредником любого действия, направленного на заключение или касающееся исполнения такого договора. Кроме того, применяется и в случаях, когда посредник действует от своего собственного имени или от имени представляемого.

В Женевской конвенции 1983 г. содержится исчерпывающий перечень отношений, на который ее положения не распространяются (статья 3):

- ◆ правоотношения на фондовой или товарной бирже;
- ◆ аукционные правоотношения;
- ◆ семейное право, отношения собственности супругов, наследование;
- ◆ право действовать от имени недееспособного лица;
- ◆ представительство на основании решения судебной или административной инстанции или представительство, осуществляемое под прямым контролем такой инстанции;
- ◆ правила о защите потребителя [5].

Вместе с тем, рассматриваемая конвенция наделяет посредника достаточно широким кругом полномочий и свободы в осуществлении своих прав, определяя лишь общие границы:

- ◆ представляемый и посредник, с одной стороны, и третьи лица, с другой стороны, связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях (статья 7);
- ◆ с учетом обстоятельств посредник управомочен

на выполнение любых действий, необходимых для достижения целей, вытекающих из данных ему полномочий (статья 9) [5].

Конвенция о единообразном законе о переводном и простом векселе (Женева, 1930) – далее – Женевская конвенция 1930 г. содержит главу VIII "О посредничестве", указывающую, что посредником может быть третье лицо, даже плательщик, или какое-либо лицо, уже обязанное в силу переводного векселя, за исключением акцептанта.

Посредник должен в течение двух рабочих дней известить о своем посредничестве того, за кого он выступил. В случае несоблюдения этого срока он отвечает в соответствующих случаях за ущерб, причиненный его небрежностью, с тем, однако, что убытки подлежат возмещению в размере не свыше вексельной суммы (статья 55) [2].

Конвенция УНИДРУА о праве, применимом к агентским соглашениям (Гаага, 1978 г.) – далее – Гаагская конвенция, применяется в случае, когда лицо, именуемое агентом, обладает полномочиями действовать, действует или имеет своей целью действовать от имени другого лица, именуемого принципалом [3]. Действие Гаагской конвенции распространяется также на случаи, когда в обязанности агента входит получение и передача предложений о заключении контракта или проведение переговоров от имени других лиц.

Однако указывается на применение конвенции независимо от того, действует ли агент от своего имени или от имени принципала, а также носят ли его действия регулярный или эпизодический характер (статья 1) [3].

Таким образом, Гаагская конвенция не применяет понятие "посредник", вместо него вводя понятие "агент".

Вместе с тем, права и обязанности такого агента по своему содержанию совпадают с посредническими, указанными нами ранее в рамках Женевской конвенции 1930 г.

Более того, Гаагская конвенция указывает на большинство тех же отношений, не подпадающих под ее действие, что и Женевская конвенция 1930 г. (статья 2):

- ◆ правоспособность сторон;
- ◆ семейное право, брачное имущество, правопреемство;
- ◆ агентские соглашения, заключенные на основании решения судебной или квази-судебной власти или подлежащие контролю со стороны такого органа власти;
- ◆ представительство в связи с процедурами судебного характера;
- ◆ агентские соглашения, заключенные с капита-

лом торгового судна, действующим в целях исполнения своих функций [3].

Директива ЕЭС о координации законодательств государств-членов ЕЭС по вопросу о независимых торговых агентах от 18 декабря 1986 г. (далее – Директива). В статье 1 Директивы указывается, что торговым агентом является лицо, на которое в качестве независимого посредника возлагается постоянная обязанность либо проводить переговоры по купле-продаже товаров для другого лица, именуемого комитентом, либо проводить переговоры и заключать сделки от имени и за счет комитента [6]. Таким образом, указанный акт квалифицирует договор с агентом в качестве договора поручения и относит отношения комитента и торгового агента к отношениям по прямому представительству.

Кроме того, Директива не применяется к агентам, которые действуют безвозмездно, к агентам, действующим на товарных и сырьевых биржах и к так называемым "агентам короны", учрежденным в Англии на основании закона 1979 г. и к их филиалам. Также не является торговым агентом в смысле Директивы лицо, которое в качестве органа юридического лица имеет полномочие заключать сделки для последнего, участник товарищества, который в силу закона уполномочен заключать сделки от имени других участников; судебный администратор, ликвидатор по банкротству.

На наш взгляд, возможно отметить, что Директива не требует совершения агентских отношений в какой-либо определенной форме, однако, это не исключает возможности их заключения в письменной форме.

Таким образом, сложность унификации видится нами в определении и соотношении понятий "посредничество" и "представительство"; "посредник" и "агент". Применяемые в разных международных актах эти термины, в юридическом смысле они используются как синонимичные, совпадая по правовому статусу.

Итак, комплексный и системный анализ посредничества в международном праве позволил изучить посредничество не изолированно, а во взаимосвязи с другими правовыми явлениями, как производными от него, так и катализировавшими его развитие, а также в сравнительной взаимосвязи с его эволюционированием и регулированием на международном уровне, что позволило выявить основные противоречия и тенденции посредничества в современных условиях, сформулировать международные стандарты и принципы посредничества, что при наличии собственных предпосылок и особенностей развития российской правовой системы, может сыграть важную роль в совершенствовании отечественного законодательства. Тем самым, достигается исследование законодательной регламентации посредничества с по-

зиции национального права, а также с учетом страноведческого подхода в параллели с другими национальными

правовыми системами, во взаимосвязи с международным правом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гагская конвенция о мирном решении международных столкновений 1907 г. URL: <http://ppt.ru/newstext.phtml?id=32048>. Дата обращения: 26.08.2016.
2. Конвенция о единообразном законе о переводном и простом векселе (Женева, 1930 г.). URL: <http://miripravo.ru/lexmercatoria/finance/zhenevskaya-konventsia-o-veksele.htm> Дата обращения: 26.08.2016.
3. Конвенция УНИДРУА о праве, применимом к агентским соглашениям (Гаага, 1978 г.). URL: http://miripravo.ru/lexmercatoria/applicable/1978_konventsia_o_prave_primenimom_k_agentskim_soglasheniyam.htm. Дата обращения: 26.08.2016.
4. Согласительный регламент Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) 1980 г. URL: <http://intermediation.narod.ru/index/0-25>. Дата обращения: 26.08.2016.
5. Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже товаров (Женева, 1983 г.) URL: <http://miripravo.ru/lexmercatoria/agency/konventsia-o-predstavitelstve-v-mezhdunarodnoy-kuple-prodazhe-tovarov.htm>. Дата обращения: 26.08.2016.
6. Директива ЕЭС о координации законодательств государств-членов ЕЭС по вопросу о независимых торговых агентах от 18 декабря 1986 г. URL: <http://www.euroa.eu.int>. Дата обращения: 26.08.2016.
7. Рекомендация № R (99) 19 Комитета министров Совета Европы от 15.09.99. по медиации в уголовных делах URL: <http://intermediation.narod.ru/index/0-25>. Дата обращения: 26.08.2016.
8. Типовой закон Комиссии ООН по праву международной торговли о международной согласительной процедуре 2002 г. URL: <http://intermediation.narod.ru/index/0-25>. Дата обращения: 26.08.2016.
9. Европейский Кодекс поведения медиаторов от 2 июня 2004 г. URL: <http://intermediation.narod.ru/index/0-25>. Дата обращения: 26.08.2016.
10. Директива 2008/52/ Европейского Парламента и Совета Европейского Союза от 21 мая 2008 г. URL: <http://intermediation.narod.ru/index/0-25>. Дата обращения: 26.08.2016.
11. Кэрролл Э., Мэки К. Международная медиация – искусство деловой дипломатии. М.: Инфра, 2012. – 243 с.

© М.А. Фастова, (romanenkoma82@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

18-я международная специализированная выставка

ЭНЕРГЕТИКА

ресурсосбережение

14-16

марта

Казань

2017






420059, г. Казань, Оренбургский тракт, 8
 тел.: (843) 570-51-06, 570-51-11 (круглосуточно),
 факс: 570-51-23
 e-mail: expokazan@mail.ru,
kazanexpo@telebit.ru





**КАЗАНСКАЯ
ЯРМАРКА**

12+ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
150 - 9001 РЕКЛАМА

К ВОПРОСУ О МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОМ СТАТУСЕ ЛИЦ, ПЕРЕМЕЩЕННЫХ В СВЯЗИ С НЕГАТИВНЫМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА

THE QUESTION OF INTERNATIONAL LEGAL STATUS OF DISPLACED PERSONS DUE TO NEGATIVE EFFECTS OF CLIMATE CHANGE

A. Khakhina

Annotation

The article describes the main gaps and problems in international law related to the nations submerging due to climate change, stipulates the most effective solution to these problems, and forecasts its feasibility in practice. The author concludes that, despite little applicability of this solution in practice due to the lack of political will of states, it does not mean a complete lack of protection of the rights of such persons in accordance with international law, as international human rights law contains norms and principles governing the legal status of population of "disappearing" states.

Keywords: international law, "disappearing" of the state, the population of "endangered" states, persons displaced due to the adverse effects of climate change, refugees, environmental migrants, additional protection.

Хахина Анастасия Андреевна
Аспирант, Российский
университет дружбы народов,
Москва

Аннотация

В статье обозначаются основные пробелы и проблемы в международном праве, связанные с населением государств, погружающихся под воду в результате изменения климата, предлагается наиболее эффективное решение данных проблем и прогнозируется его реализуемость на практике. Автор приходит к выводу о том, что, несмотря на маловероятную практическую реализуемость данного решения в связи с отсутствием политической воли государств, это не означает полного отсутствия защиты прав таких лиц согласно нормам международного права, так как в данном случае международное право прав человека содержит нормы и принципы, регулирующие правовое положение населения "исчезающих" государств.

Ключевые слова:

Международное право, "исчезающие" государства, население "исчезающих" государств, лица, перемещенные в связи с негативными последствиями изменения климата, беженцы, экологические мигранты, дополнительная защита.

Повышение уровня мирового океана представляет собой главную опасность для малых островных развивающихся государств Тихоокеанского региона, к которым относятся Вануату, Восточный Тимор, Маршалловы Острова, Микронезия (Федеративные Штаты), Науру, Палау, Папуа–Новая Гвинея, Самоа, Соломоновы Острова, Тонга, Тувалу, Фиджи [33, с. 2]. По прогнозам Межправительственной группы экспертов по изменению климата территория некоторых из этих государств может полностью уйти под воду уже к 2050 г. [3, с. 10]. В международно-правовой доктрине приобретает устойчивость обозначение таких государств "исчезающими" ("disappearing"), тонущими ("sinking"). Это означает, что жизнь по меньшей мере 2,5 миллионов человек подвергнется опасности, и, в качестве одного из вариантов, они будут вынуждены мигрировать.

Трудность заключается в том, что они не смогут совершенно беспрепятственно пересекать границы чужих государств, а в международном праве существует лишь небольшое количество групп лиц, которым другие государства, как правило, предоставляют защиту: беженцы,

апатриды, лица, нуждающиеся в дополнительной защите (complimentary / subsidiary protection).

На данный момент, международное право не относит лиц, перемещающихся в связи с негативными последствиями изменения климата, к какой-либо группе, права представителей которой четко сформулированы (например, женщины, дети, беженцы, коренные народы, трудящиеся-мигранты, лица без гражданства и др.) и не предоставляет им отдельного правового статуса как нуждающихся в особой защите.

Кроме того, на настоящий момент в международном праве отсутствует единое универсальное правовое обозначение лиц, перемещенных в результате изменения климата.

Для их обозначения в доктрине международного права используются различные дефиниции:

- ◆ экологический беженец/перемещенное лицо (environmental refugee/EDP);
- ◆ экологический мигрант (environmental migrant);

- ◆ вынужденный экологический мигрант (forced environmental migrant);
- ◆ мигрант по экологическим мотивам (environmentally motivated migrant);
- ◆ мигрант/беженец/перемещенное лицо в связи с изменением климата (climate change migrant/refugee/displaced person);
- ◆ лица, вынужденные покинуть территорию своего проживания по экологическим причинам;
- ◆ экомигрант/беженец (eco-migrant/refugee) [25, с. 34; 29, с. 11].

В наиболее актуальном документе – Парижском соглашении об изменении климата 2015 г. – используется формулировка "перемещения людей, связанные с негативными последствиями изменения климата" [31, с. 9]. По мнению же Д. К. Бекашева и Д. В. Иванова, наиболее адекватным термином для обозначения лиц, перемещающихся по причинам изменения окружающей среды, является "лица, перемещенные по экологическим причинам" [25, с. 46]. Согласимся с их утверждением о том, что термин "климатический мигрант" уже чем термин "экологический мигрант", потому что изменение климата, ведущее к ухудшению жизни населения, представляет собой лишь одну из причин экологической миграции [25, с. 36]. Территория целых государств погружается под воду в результате глобального потепления – изменения климата – а не иных экологических катаклизмов (тайфуны, ураганы и др.). Соответственно, в контексте исчезновения государственной территории именно в связи с изменением климата более подходящим для населения таких государств является определение "климатический". Взяв наиболее актуальную формулировку из Парижского соглашения, а также учитывая, что термин "климатический" уже термина "экологический" и больше подходит применительно к населению "исчезающих" государств, в данной статье мы будем использовать для его обозначения дефиницию "лица, перемещенные в связи с негативными последствиями изменения климата", относя таковых к более широкой категории вынужденных мигрантов [30, с. 50].

Как было отмечено, в международном праве отсутствует прямое международное обязательство для какого-либо государства относительно допуска и/или поселения на своей территории таких мигрантов. Не существует и международной организации или органа, ответственного за защиту лиц, перемещенных в результате изменения климата, такого как, например, УВКБ ООН для беженцев.

Утрата места проживания по экологическим причинам, в том числе в результате погружения территории государства под воду как негативного последствия изменения климата, признается на универсальном уровне правовым пробелом в режиме международной защиты,

например, со стороны УВКБ ООН [28, с. 3]. Как отмечает по этому поводу Д. К. Бекашев, "экологические мигранты не имеют никакого юридического статуса и соответственно не могут рассчитывать ни на какую помощь или защиту их прав" [24, с. 142]. Сложно однозначно согласиться с таким категоричным утверждением. На наш взгляд, невозможность отнести таких лиц к какой-либо категории, которым предоставляется защита по международному праву, не означает полного отсутствия защиты прав таких лиц согласно нормам международного права.

В международно-правовой доктрине некоторые ученые пытаются доказать, что население "исчезающих" государств все-таки входит в одну из групп, нуждающихся в международной защите – беженцы. Ученые разделились на две группы: придерживающихся той точки зрения, что лица, оказавшиеся перемещенными под влиянием изменения климата, соответствуют определению беженца по Конвенции о статусе беженцев 1951 г. (далее – Конвенция 1951 г.) [37, с. 480; 5, с. 14], и придерживающихся противоположной точки зрения [12, с. 12; 7, с. 79–80].

Сторонники квалификации лиц, перемещенных в связи с негативными последствиями изменения климата, в качестве беженцев строят свою позицию на следующих аргументах:

1. Отсутствие общепризнанного определения понятия "преследование", дающее основание считать преследованием изменение климата [35, с. 19].
2. Вспомогательные средства толкования Конвенции 1951 г. свидетельствуют о намерении ее участников расширить понятие беженцев [34, с. 5].
3. Намерение международного сообщества приравнять статус таких лиц к статусу беженцев существует в "мягком" праве" [25, с. 23].
4. Практика государств содержит примеры предоставления статуса беженца при неполном соответствии определению Конвенции 1951 г. [36, с. 534].
5. Фактически данными лицами занимается орган (УВКБ ООН), в компетенцию которого входит защита беженцев.

Основными аргументами противников наделения лиц, перемещенных в результате изменения климата, статусом беженцев, являются следующие:

1. Конвенция 1951 г. прямо не называет жертв негативных последствий изменения климата в качестве беженцев.
2. Официальная позиция УВКБ однозначна: такие лица не могут быть квалифицированы в качестве беженцев [22, с. 137].
3. Руководство по процедурам и критериям по определению статуса беженцев УВКБ ООН, в настоящее время используемое большинством государств в своих национальных процедурах для определения статуса бе-

женцев, прямо исключает таких лиц из претендентов на статус беженцев [35, с. 3].

4. Такие региональные договоры как Конвенция ОАЕ 1969 г., Картахенская декларация 1984 г., Декларации Сан-Хосе 1994 г., при всей своей спорности, хоть и теоретически могут распространять свое действие и на экологических мигрантов, тем не менее не содержат прямых положений о жертвах негативных последствий изменения климата [25, с. 62].

5. Практика государств по рассмотрению заявлений таких лиц на предоставление статуса беженцев характеризуется на настоящий момент отказами в 100 % случаях [12, с. 13].

6. Предоставление статуса беженцев такой категории лиц на практике нереализуемо и нецелесообразно: механизм предоставления убежища не рассчитан на миграцию массового характера, государства не расположены расширять определение беженцев Конвенции 1951 г. [17, с. 5] и, соответственно, свои международно-правовые обязательства.

Большинство ученых-международников (Гай С. Гудвин-Гилл, Дж. Макдам, Д. В. Иванов, Д. К. Бекашев и др.), придерживаются второго подхода, то есть считают, что статус беженца к населению "исчезающих" государств неприменим. Однако это не означает полного отсутствия защиты таких лиц по международному праву, в частности по международному праву прав человека. Даже в тех случаях, когда статус беженца не предоставляется, государства обеспечивают альтернативные правомочия для длительного пребывания, признавая потребность в защите на международном уровне и соблюдая свои обязательства по международному праву прав человека.

Лицам, не подпадающим под определение беженцев Конвенции 1951 г., некоторые государства выдают разрешение на пребывание в стране по разным основаниям: некоторые – исключительно из гуманитарных побуждений оказания защиты и личных обстоятельств ходатайствующих (таких как возраст, состояние здоровья и т.д.), тогда как другие страны связывают такое пребывание с потребностями в защите. В последнем случае защита, предоставляемая таким лицам, рассматривается как дополнительная и основывается на международных документов по правам человека. Она в отличие от первого варианта основывается на международных обязательствах государств в области международного права прав человека, но не регулируется на универсальном уровне, а закреплена в региональных международных соглашениях либо национальном законодательстве.

Наименование и формы такой защиты отличаются в зависимости от региона: согласно некоторым региональным документам (Конвенция ОАЕ, регулирующая отдельные аспекты проблем беженцев в Африке 1969 г., Картахенская декларация 1984 г., Бангкокские принципы в

1966 г.), эти лица подпадают под расширенное определение беженцев, тогда как в других регионах и странах, в частности, в Европе, предоставляются другие формы защиты, которые в настоящее время именуется "вспомогательной" ("subsidiary"), "дополнительной" ("complementary protection") защитой, как, например, в ЕС.

Неизбежное погружение территории под воду затронет многие права населения исчезающих государств, но является ли это достаточным основанием для предоставления дополнительной защиты?

Дело в том, что дополнительная защита основывается не на всех положениях основных универсальных договоров о защите прав человека, а на конкретных их статьях, содержащих принцип невысылки: ст. 3 Конвенции против пыток и других жестоких, бесчеловечных или унижающих достоинство видов обращения и наказания 1984 г. (запрет на принудительное возвращение), в преамбуле которой содержится отсылка к ст. 5 Всеобщей декларации прав человека 1948 г. и ст. 7 Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 г. (запрет применения пыток), ст. 3 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г. (запрет применения пыток).

Тем не менее, отметим, что режим дополнительной защиты не равнозначен по своему содержанию принципу невысылки, так как дополнительная защита в ряде государств включает и иные основания для предоставления права проживания на территории другого государства, и не ограничивается невысылкой. Более того, национальное законодательство некоторых государств предусматривает более широкий перечень оснований предоставления дополнительной защиты, чем региональные нормы международного права (ЕС). Например, в некоторых государствах (Швеции [21], Финляндии [1], Канаде [10], Новой Зеландии [9], Аргентине [6]) среди оснований для предоставления дополнительной защиты есть и экологические бедствия. Следовательно, в данных государствах населению "исчезающих" государств может быть предоставлен статус дополнительной защиты.

Но может ли режим дополнительной защиты распространяться на население "исчезающих" государств в случае его переселения в иные государства, не урегулировавшие подобный вопрос?

Есть несколько аргументов против.

Во-первых, негативные последствия изменения климата не удовлетворяют международному определению пыток, содержащемся в нормах о запрете применения пыток в выше приведенных документах [17, с. 12].

Во-вторых, несмотря на то, что перемещение, вызванное изменением климата ставит под угрозу целый

ряд прав, текущая практика государств, тем не менее, свидетельствует о постепенном формировании обычно-правовой нормы международного права о том, что нарушения этих прав являются недостаточными для обоснования предоставления дополнительной защиты [12, с. 12].

В-третьих, например, на наднациональном уровне – в ЕС [26] – а также во внутреннем законодательстве большинства государств-членов ЕС вспомогательная защита не распространяется на лиц, перемещенных в связи с негативными последствиями изменения климата [16, с. 461].

Однако развитие международного права прав человека ведет к тому, что аргументы против оказания защиты всё более изоцряются, а тенденция заключается в расширении, а не сужении защиты. Наличие гуманитарной необходимости предоставления защиты таким лицам побуждает государства, тем не менее, предоставлять им защиту по своему усмотрению [32, с. 26].

В "мягком" праве приводится и иное основание для распространения дополнительной защиты на население "исчезающих" государств. Так, бесспорно, что право на жизнь населения "исчезающих" государств может быть нарушено, а комитет по правам человека в своем комментарии № 31 отметил, что "право на жизнь, предусмотренное рядом международных договоров, влечет обязательство невысылки" [8, par. 12]. В этой связи, даже если региональные и внутригосударственные нормы права о дополнительной защите не распространяют ее на лиц, перемещенных в результате негативных последствий изменений климата, они могут быть защищены от высылки на основании принципа невысылки, ввиду риска нарушения их права на жизнь.

Такая позиция отражена и в международно-правовой доктрине. Так, профессор Джейн МакАдам полагает, что ст. 2 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г., а также ст. 6 Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 г. (право на жизнь) являются правовым основанием для защиты лиц, перемещенных в результате изменения климата [13, с. 36]. Свою позицию она основывает на том, что Комитет по правам ребенка пояснил, что обязательство невысылки применяется в каждом случае, когда имеются веские основания полагать, что существует реальный риск "непоправимого вреда" для человека в случае его высылки [13, с. 37].

Д. К. Бекашев и Д. В. Иванов приводят еще одно основание для применения принципа невысылки. Они отмечают, что если в стране, куда заявитель высылается, он подвергнется пыткам или жестокому обращению, запрещенному ст. 3 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г., то государство не

должно его высылать, а теоретически наличие экологически неблагоприятных факторов может рассматриваться как жестокое обращение [25, с. 36].

Несмотря на то, что режим дополнительной защиты на первый взгляд кажется перспективным для применения к населению "исчезающих" государств, в доктрине международного права он критикуется по следующим основаниям:

1. Режим дополнительной защиты в большинстве государств обеспечивает более низкий уровень защиты лиц, перемещенных в связи с негативными последствиями изменения климата, чем режим защиты беженцев, потому что предусматривает меньший объем прав, чем это предусмотрено Конвенцией 1951 г. [15, с. 14]. Конвенция 1951 г. предусматривает следующие права, отсутствующие в режиме вспомогательной защиты большинства государств: обеспечение единства семьи (Рекомендация "В" Конференции полномочных представителей для подготовки Конвенции 1951 г.); право на занятия, приносящие доход (ст. 17–19); право на социальное обеспечение (ст. 24); право получения удостоверений и проездных документов и большая их продолжительность (п. 2, 3 ст. 25, ст. 27, 28); право на получение проездных документов (ст. 28); право на натурализацию (ст. 34).

2. Отсутствие регулирования данного режима на универсальном уровне. В связи с отсутствием универсального международного договора, регулирующего дополнительную защиту, государства нельзя уличить в нарушении их международных обязательств, которое в данном случае заключается в сужении гарантий, предоставляемых бенефициарам такой защиты [2, с. 393].

3. Создание новой формы защиты наряду с защитой беженцев подрывает принципы предоставления международной защиты и дает государствам поле для маневрирования для ухода от своих обязательств по праву беженцев [19, с. 109].

4. Различия в правовом режиме самого статуса дополнительной защиты в разных государствах могут создавать возможность выбрать государство для проживания с наиболее выгодным правовым режимом (forum shopping) и увеличивать количество апелляций заявителей [16, с. 2].

5. Предоставление защиты по международному праву, основанной на индивидуальном подходе, представляется неуместным в случае массовых перемещений в связи с негативными последствиями изменений климата [15, с. 15].

УВКБ ООН придерживается мнения, что стандарты обращения в рамках дополнительной защиты следует по возможности уравнивать со стандартами, применяемыми в отношении беженцев согласно Конвенции 1951 г., поскольку уровень прав должен основываться на потребностях в защите, а не ее причинах [23, с. 32].

УВКБ ООН, рассуждая об "исчезающих" государствах, утверждает, что, несмотря на то, что международное сообщество может продолжать признавать государства, которые не соответствуют некоторым критериям государственности, содержащимся в Конвенции Монтевидео, население таких государств будет считаться де-факто лицами без гражданства [20, с. 2].

Конвенция о сокращении безгражданства 1961 г. и Конвенция о статусе апатридов 1954 г. не распространяются на де-факто безграждан, поэтому лица, перемещенные в результате изменения климата, не подпадут под международный режим защиты безграждан. На настоящий момент в международном праве существует правовой пробел в защите де-факто безграждан [11, с. 61–65]. Но опять же это не означает, что они не имеют права на защиту в рамках международного права прав человека.

Таким образом, погружение под воду целого ряда государств в результате изменения климата поднимает несколько проблем в международном праве, связанных с их населением:

1. Отсутствие в общем международном праве, в договорах универсального или регионального характера, норм, закрепляющих международно-правовой статус и режим лиц, перемещенных в связи с негативными последствиями изменения климата.

2. Отсутствие единства в обозначении лиц, перемещенных в результате изменения климата.

3. Отсутствие международного обязательства для какого-либо государства принять на своей территории таких лиц и предоставить им гражданство.

4. Отсутствие уполномоченного органа, в прямую компетенцию которого входила бы защита лиц, перемещенных в связи с негативными последствиями изменения климата.

5. Проблема нарушения прав человека лиц, перемещенных в результате изменения климата.

Выше названные пробелы, однако, не приводят к полному отсутствию международно-правовой защиты прав

лиц, перемещенных в связи с негативными последствиями изменения климата. Даже в тех случаях, когда статус беженца не предоставляется, государства обеспечивают альтернативные формы длительного пребывания, признавая потребность в защите на международном уровне и соблюдая свои обязательства по международному праву прав человека. Даже если региональные и внутригосударственные нормы права о дополнительной защите не распространяют ее на лиц, перемещенных в связи с негативными последствиями изменения климата, они тем не менее теоретически могут рассчитывать на ее применимость и быть защищены от высылки на основании принципа невысылки, ввиду риска нарушения их права на жизнь или признания экологически неблагоприятных факторов жестоким обращением, и защита их основных прав человека будет обеспечиваться государствами, на территории которых они пребывают, за счет принципа о том, что государства обязаны соблюдать свои обязательства в области прав человека в отношении всех людей, находящихся в пределах их территории или под их юрисдикцией [8, para 10; 4, para 10]. Кроме того, в случае невозможности распространения дополнительной защиты на население "исчезающих" государств, государства, тем не менее, могут предоставлять им защиту по своему усмотрению из гуманитарной необходимости.

Эффективным решением выше озвученных вопросов в идеале может стать уравнивание стандартов обращения в рамках дополнительной защиты со стандартами, применяемыми в отношении беженцев согласно Конвенции 1951 г., поскольку уровень прав должен основываться на потребностях в защите, а не ее причинах. Это осуществимо посредством расширения определения беженцев Конвенции 1951 г. и внутринациональных законах о беженцах. Тем не менее, практика государств свидетельствует об их неготовности принимать на себя новые международно-правовые обязательства в области права беженцев. В связи с этим основным подспорьем для населения "исчезающих" государств является международное право прав человека в целом, которое может рассматриваться в качестве общих норм по отношению к специальным – праву беженцев.

ЛИТЕРАТУРА

1. Aliens Act (301/2004, amendments up to 458/2009 included) (Finland) s 56(1).
2. Aurelie Lopez. The Protection of Environmentally Displaced Persons in International Law. 37 *Envtl. L.* 365. 2007.
3. Climate Change 2014: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Core Writing Team, R.K. Pachauri and L.A. Meyer (eds.). 169 с.
4. Concluding Observations of the Human Rights Committee: Israel, UN Doc. CCPR/C/79/Add.93 (18 August 1998).
5. Cooper J. B. Student Article, Environmental Refugees: Meeting the Requirements of the Refugee Definition, 6 *N.Y.U. ENVTL. L.J.*
6. Decree No. 616/2010 Official Bulletin (6 May 2010) s 24(h) (regulating immigration law 25.871 (2003)).
7. Goodwin-Gill and McAdam J. The Refugee in International Law. 848 с.
8. Human Rights Committee, 'General Comment No. 31: The Nature of the General Legal Obligation Imposed on States Parties to the Covenant', UN Doc. CCPR/C/21/Rev.1/Add.13, 26 May 2004.

9. Immigration Act 2009 (NZ) s 207.
10. Immigration and Refugee Protection Regulations (Canada) s 230(1).
11. Massey H. UNHCR and de facto statelessness, UNHCR Legal and Protection Policy Research Series, LPPR/2010/01.
12. McAdam J. Climate Change Displacement and International Law: Complementary Protection Standards. URL.: <http://www.unhcr.org/4d05ecf49.pdf>
13. McAdam J. Climate Change, Forced Migration, and International Law. Oxford University Press. 2012.
14. McAdam J. The European Union Qualification Directive: The Creation of a Subsidiary Protection Regime, 17 International Journal of Refugee Law, 2005.
15. McAdam J. The Refugee Convention as a rights blueprint for persons in need of international protection. New issues in refugee research. Research Paper No. 125 Policy Development and Evaluation Service United Nations High Commissioner for Refugees July 2006. 18 с.
16. McAdam J. Status Anxiety: Complementary Protection and the Rights of Non-Convention Refugees. New Zealand Law Review. 2009. 239–256.
17. McAdam J. Swimming against the Tide: Why a Climate Change Displacement Treaty is Not the Answer. International Journal of Refugee Law, vol. 23, no. 1, 2011.
18. Reconceiving international refugee law. / Ed. by Hathaway J.C. – The Hague (Boston), L.: Martinus Nijhoff publ., 1997.
19. Saul B. An Insecure Climate for Human Security? Climate-Induced Displacement and International Law. URL.: <http://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/357399072.pdf>
20. Submission Climate Change and Statelessness: an Overview. Submitted by the United Nations High Commissioner for Refugees. URL.: <http://unfccc.int/resource/docs/2009/smsn/igo/048.pdf>.
21. Swedish Aliens Act, ch. 4, s. 2(3).
22. UN High Commissioner for Refugees. The State of the World's Refugees 1997: A Humanitarian Agenda, Box 1.2. 1997. 312 с.
23. Vedsted J. Complementary or subsidiary protection: Offering an appropriate status without undermining refugee protection. UNHCR. Working Paper no. 52. February 2002. 8 с.
24. Бекашев Д. К. Пробелы в регулировании международной миграции населения, обусловленной экологическими факторами // Материалы международной научно-практической конференции "Международный правопорядок в современном мире и роль России в его укреплении" посвященной 90-летию Д. И. Фельдмана. М., 2014. С. 141–142.
25. Бекашев Д. К. Экологическая миграция населения: Международно-правовые аспекты / Д. В. Иванов, Д. К. Бекашев. – М.: Аспект-пресс, 2013. 175 с.
26. Директива Совета ЕС относительно минимальных стандартов квалификации и определения статуса граждан третьих стран или лиц без гражданства как беженцев или лиц, иным образом нуждающихся в международной защите, и о содержании предоставляемой защиты. 2004/83/ЕС.
27. Доклад Социального форума (Женева, 4–6 октября 2010 г.). Совет по правам человека. Шестнадцатая сессия // A/HRC/16/62.
28. Доклад УВКБ ООН "Пробелы в международно-правовой защите и ответные меры. Сессия 1: Пробелы в рамках международной защиты и в ее реализации". 8–9 декабря 2010.
29. Иванов Д.В. Международно-правовые аспекты экологической миграции: к вопросу о понятии "экологические беженцы". Актуальные проблемы современного международного права: материалы XIII Международного конгресса "Блищенковские чтения" : в 2 ч. / отв. Ред. А. Х. Абашидзе. Москва, 11 апреля 2015 г. – Москва : РУДН, 2015.
30. Киселева Е.В. Международно-правовое регулирование миграции: история и современность. Монография. М.: РУДН, 2015.
31. Парижское соглашение об изменении климата. Конференция Сторон, Двадцать первая сессия, Париж, 30 ноября – 11 декабря 2015 г. URL.: <http://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/rus/109r.pdf>.
32. Презентация Катарины Люмп, Старшего советника по правовым вопросам, УВКБ ООН, Женева, март 2004 г. URL.: <http://unhcr.org.ua/img/uploads/docs/doc5-06.pdf>
33. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН "Изменение климата и его возможные последствия для безопасности" // A/RES/63/281. 3 июня 2009 г.
34. Рекомендация Е Заключительного акта Конференции полномочных представителей, которая прилагается к Конвенции о статусе беженцев 1951 г. // UN Doc A/CONF.2/1 (12 March 1951).
35. Руководство по процедурам и критериям по определению статуса беженцев УВКБ ООН. – Смоленск: "Маджента", 2005. 49 с.
36. Хахина А. А. К вопросу о предоставлении статуса беженцев лицам, вынужденным покинуть территорию проживания в связи с изменением климата. Актуальные проблемы современного международного права. Материалы XII ежегодной международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора И. П. Блищенко, в двух частях. Часть I. Москва, Российский университет дружбы народов, 12–13 апреля 2014 г. 568 с.
37. Юдина Т. Н. Миграция: словарь основных терминов: Учеб. пособие. – М.: Издательство РГСУ, Академический Проект, 2007. 472 с.

© А.А. Хахина, [stasya_hax@mail.ru], Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

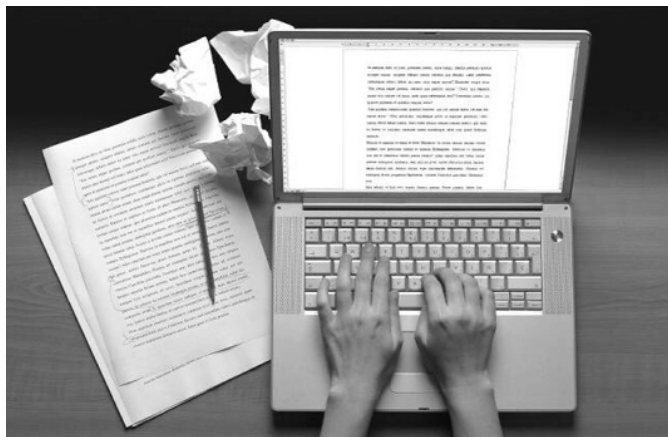


Санкт-Петербургский
международный
книжный салон

Время читать!
Time to read!

"Ни о чем не думает лишь тот,
кто ничего не читает."
Д.Дидро

Реклама



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Berdegulova L. – Candidate of law science, Sterlitamak Branch of Bashkir State University, Sterlitamak
e-mail : berdegulova-lyub@mail.ru

Fastova M. – Candidate of Law Sciences, associate professor, Astrakhan state technical university
e-mail : romanenkoma82@mail.ru

Filatov E. – PhD in Economics, Associate Professor, Department of economic theory & finance, Irkutsk national research technical university
e-mail : johnru3000@rambler.ru

Guseva A. – National Research Nuclear University MEPhI, Moscow Engineering Physics Institute
e-mail : aiguseva@mephi.ru

Han Chao – Postgraduate, Saint Petersburg State University of Economics
e-mail : Hanchaopp1988@gmail.com

Khakhina A. – People's Friendship University of Russia, Moscow
e-mail : stasya_xax@mail.ru

Kolobov E. – Head of Department of the base (of the educational process), Volk Military Institute of Logistics
e-mail : kozin-volsk@mail.ru

Kolobova I. – Russian Customs Academy, Luybertsy
e-mail : irinakolobova@mail.ru

Koniagina M. – Saint-Petersburg State University of Economics
e-mail : a070278@yandex.ru

Korkushko M. – Financial University under the Government of Russian Federation, Moscow
e-mail : korkushko1234@gmail.com

Kozin M. – Doctor of sciences Economics, Professor, Chief researcher, Federal State Institution Research Institute of the Federal Penitentiary Service Russia, Moscow
e-mail : kozin-volsk@mail.ru

Kuznetsova N. – Far Eastern Federal University, Vladivostok
e-mail : ipatovanat@mail.ru

Litvinova F. – Saint-Petersburg State University of Economics
e-mail : alexsandralit3@mail.ru

Matev N. – Far Eastern Federal University, Vladivostok
e-mail : matev_n@mail.ru

Mladenovich M. – Postgraduate, the Financial University under the Government of the Russian Federation
e-mail : Milena.Mladenovich@yandex.ru

Nagikh S. – Ph.D., Professor, Russian State University Justice, RPA
e-mail : sine@mail.ru

Piskunova E. – North-West Institute (branch), University named after O. E. Kutafin (MSAL), Vologda
e-mail : piskunyara@inbox.ru

Ponazhev Y. – PhD student, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow
e-mail : yuriy.ponazhev@gmail.com

Presniakov I. – National Research Nuclear University MEPhI, Moscow Engineering Physics Institute
e-mail : presniakov.ilya@yandex.ru

Rakitin A. – Ugra State University, st. Khanty-Mansiysk
e-mail : don.rakitin2015@yandex.ru

Rayhanov R. – St. Petersburg Law Institute (branch), Academy of the Russian Federation Prosecutor General's Office, Applicant for the degree of Candidate of Legal Sciences
e-mail : lilek1989@mail.ru

Reshetnikova M. – Ph.D., Art. teacher, Russian University of Peoples' Friendship
e-mail : reshetnikova_marina@yahoo.com

Savinov T. – Undergraduate RANH I GS Moscow
e-mail : s458784@mail.ru

Yunlong Ch. – Postgraduate student, Department of economic theory and finance, Irkutsk national research technical university
e-mail : 610013296@qq.com

Zatsepin A. – PhD in law, associate professor Head of the criminal law department of Ural Institute of additional professional education All Russian state university of justice, associate Professor of Criminal Law department of Ural state law academy
e-mail : tp0507@ya.ru

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e-mail: redaktor@nauteh.ru).