



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО №1–2012 (январь)

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, Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ  
**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. Всероссийской государственной налоговой академии Минфина Российской Федерации  
**В.А. Горемыкин** – д.э.н., проф. Национального института бизнеса  
**В.И. Дорофеев** – д.э.н., проф. Всероссийской государственной налоговой академии Минфина Российской Федерации  
**С.П. Ермаков** – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН  
**Н.А. Лебедев** – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН  
**Б.Б. Леонтьев** – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса  
**М.М. Малышева** – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН  
**Б.Л. Межиров** – проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
**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  
**Р.Б. Новрузов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления  
**И.Н. Рыкова** – д.э.н., проф., Директор Института инновационной экономики Финансового университета при Правительстве РФ  
**М.А. Рыльская** – д.ю.н, доцент Российской таможенной академии  
**А.А. Сумин** – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России  
**А.А. Фатьянов** – д.ю.н., профессор Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ"

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–journal.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:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ,  
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ,  
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

**В.Н. Боробов**

Выпускающий редактор

**Ю.Б. Миндлин**

Корректор

**Е.В. Михайлова**

Верстка

VIP Studio ИНФО ( www.vipstd.ru )

Подписной индекс издания  
в каталоге агентства «Почта 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 23.12.2011г.  
Формат 84x108 1/16  
Печать цифровая

Заказ № 0000  
Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Т.А. Карпенко** – Страхование в России XIX-ого века: степень изученности вопроса  
*T. Karpenko* – Insurance in Russia XIX-th century: the level of the issue knowledge .....3

**А.Р. Сафиуллин** – Особенности информации и знаний в "умной" экономике  
*A. Safiullin* – Features of information and knowledge in a "smart" economy .....5

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ  
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

**А.В. Аполлонов** – Теория игр как инструмент повышения эффективности венчурных инвестиций  
*A. Apollonov* – Game theory as a tool of increasing efficiency of venture investments .....8

**М.А. Есипенко** – Развитие торговли и современные особенности сетевой торговли в малых городах России  
*M. Esipenko* – Trade and modern features network trade in small cities in Russia .....12

**З.А. Иванова** – Формы реализации государственно-частного партнерства в молочном комплексе  
*Z. Ivanova* – Forms of implementation of public-private partnership in the dairy complex .....17

**А.В. Кузин** – Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России  
*A. Kuzin* – Problems and prospects of small businesses in Russian Federation .....22

**Ю.П. Куликова** – Оценка научно-образовательного инновационного комплекса высшего образовательного учреждения на основе сбалансированной системы показателей  
*Yu. Kulikova* – Assessment of scientific and educational innovation complex higher education institution on the basis of balanced scorecard .....27

**А.Ю. Ляхов** – Концептуальные подходы к долгосрочному развитию системы управления жилищным фондом муниципального образования  
*A. Ljahov* – Conceptual approaches to long-term development of a control system by municipal available housing .....30

**Е.Н. Тумилевич** – Факторы и формы развития малого предпринимательства в регионе  
*E. Tumilevich* – Factors and forms of small business development in the region .....36

**В.А. Фадеев** – Особенности формирования и реализации маркетинговой политики предприятия в условиях рыночной экономики  
*V. Fadeev* – Peculiarities of formation and realization of the marketing policy of the company in a market economy .....43

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ  
И КРЕДИТ

**С. К. Кудайбергенова** – Актуальные направления бюджетной политики Республики Казахстан в условиях посткризисного развития экономики  
*S. Kudaibergenova* – Actual directions of budget policy of RK under condition of development of economics .....47

**Г. С. Серикова** – Факторы обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний  
*G. Serikova* – Factors providing financial of insurance company 51

**В.С. Уткин** – Деятельность регуляторов в сфере посттрейдинговых услуг на рынке ценных бумаг в Европе  
*V. Utkin* – Activities of regulators in the field of post trade services in the securities market in Europe .....56

**В.С. Уткин** – Основные аспекты деятельности клиринговых палат – центральных контрагентов  
*V. Utkin* – Key aspects of the clearing houses – central counter-parties .....60

## ПРАВО

**М.И. Агабалаев** – Особенности классификации административно-правовых режимов обеспечения общественной безопасности  
*M. Agabalaev* – Features of the classification of the administrative and legal regimes to ensure public safety .....65

**А.М. Воронов, М.И. Агабалаев** – Общие административно-правовые режимы обеспечения общественной безопасности  
*A. Voronov, M. Agabalaev* – The general it is administrative-legal regimes maintenance of public safety of services .....70

**М.Н. Кобзарь-Фролова** – К вопросу о предмете таможенного права  
*M. Kobzar-Frolova* – To a question on a subject of the customs right .....75

**О.В. Ковешникова** – Применение зарубежного опыта процедуры возмещения НДС в российском законодательстве  
*O. Koveshnikova* – The use of foreign experience in the VAT refund procedure in Russian law .....78

**К.В. Лиджеева, А.Е. Хечиев** – Правовой режим коммерческого обозначения и его отличие от фирменного наименования  
*K. Lidzheeva, A. Hechiev* – Legal regime of the commercial designation and its difference from the company name .....81

**А.Н. Пирзадаев** – Преступные последствия и квалификация преступлений в уголовном праве Республики Казахстан  
*A. Pirzadaev* – Criminal consequences and qualification of crimes in the criminal law of the Republic of Kazakhstan .....85

## ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors .....88  
 Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале .....89

## СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ XIX-ого ВЕКА: СТЕПЕНЬ ИЗУЧЕННОСТИ ВОПРОСА

### INSURANCE IN RUSSIA XIX-th CENTURY: THE LEVEL OF THE ISSUE KNOWLEDGE

*T. Karpenko*

#### Annotation

The article considers the issue of the knowledge degree of insurance history in the Russian Empire XIX–early XX centuries. The analysis of the major works on this subject by periods: pre–revolutionary editions, literature of the Soviet time and current research. The necessity of further comprehensive study of the insurance business in the economic system and economic relations.

**Keywords:** The history of insurance, the Russian Empire, XIX century, historical research, insurance legislation, the insurance system.

*Карпенко Татьяна Анатольевна*  
Аспирант, Самарский  
государственный экономический  
университет

#### Аннотация:

В статье рассматривается вопрос о степени изученности истории страхования в Российской Империи XIX– начала XX вв. Приводится анализ важнейших трудов по этой теме в разбивке по периодам: дореволюционные издания, литература советского времени и современные исследования. Обосновывается необходимость дальнейшего комплексного исследования развития страхового дела в системе хозяйственно–экономических отношений.

#### Ключевые слова:

История страхования, Российская империя, XIX век, исторические исследования, страховое законодательство, страховая система.

Тема страхования в дореволюционной России в последнее время приобрела достаточную популярность. Возвращение на рынок коммерческого страхования побудило исследователей обратить свой интерес на эпоху его становления в Российской империи – XIX–ое столетие. В системе финансов Российской империи страхование присутствовало и играло значительную роль. Если заглянуть чуть вперёд, то можно смело утверждать, что в начале XX века в Российской империи был вполне хорошо сформирован страховой рынок, который мог наравне конкурировать с представителями западных компаний.

В свете вышесказанного актуальным является вопрос о степени изученности страховой системы в дореволюционной России. При этом следует принимать во внимание исследования не только практической деятельности отдельных страховых компаний, но и деятельности отрасли в целом по всем её направлениям; необходимо учитывать законодательство, позиции отдельных страхователей и акционеров, их мотивы принятия решения о страховании и мотивы выбора конкретного страхового общества.

Имеющаяся литература достаточно разнородна. Тема страхования широко освещена в российской исторической науке. Существует множество монографий и исследований, посвященных изучению этапов развития российского страхового дела в дореволюционный период. В основном это работы исследовательского плана, непосредственно посвященные или полностью страхованию, или имеющие солидный раздел по этой проблеме. Работы эти междисциплинарного характера, что собственно диктуется как исследовательским подходом, так и разно-

плановостью рассматриваемого вопроса, вынуждающего исследователя для цельного представления проблемы обращаться и к истории, и к юриспруденции, и к экономике, а также учитывать географические, климатические, этнографические и культурологические условия и особенности различных регионов России. Эта группа весьма представительна, включает в себя авторские и коллективные монографии, брошюры, статьи, тезисы выступлений на конференциях различного уровня.

Наиболее подробно вопросы страхования в Российской империи рассмотрены в дореволюционных работах. Среди исторических исследований стоит выделить труд А.А. Шахта "Практика огневого страхования", в котором автор исследует вопросы, связанные с осуществлением страхования от огня в промышленности, а также в отношении имущества частных лиц. Книга представляет собой сборник статей, печатавшихся в специальных журналах в течение 1894–1910 гг. и является, по сути, справочным материалом для практической деятельности страховых обществ. Здесь затрагиваются такие вопросы, как деятельность страховых агентов, страховые премии, страховые риски, перестрахование. Однако помимо этого, в книге содержится анализ состояния и развития страхового дела в Российской империи, его внутренней и внешней организации, рассматриваются основные виды страховых обществ в России и за рубежом.

Из авторских монографий особое место занимает работа В. Пуришкевича "Национальное бедствие России". В ней осуществлен основательный анализ противопожарной деятельности земских самоуправлений, в том числе и противопожарного страхования. Труд В. Пуришкевича дает реальное представление о мероприятиях прави-

тельственного и местного характера в области огнестойкого строительства и тех страховых направлений, благодаря которым решалась эта задача. Автор непредвзято свидетельствует, опираясь на статистические данные, о непоследовательности, бессистемности, а зачастую и ущербности этих мероприятий.

Исследование страховой системы не будет полным без рассмотрения таких ее элементов, как страховое законодательство, договоры страхования, страховые полисы. Соответственно среди обозреваемой литературы следует упомянуть юридические и правовые работы.

Наиболее значимы для дальнейших исследований труды дореволюционных историков и юристов. Страховому законодательству Российской империи посвящены работы А.Г. Гойхбарга, В.Иордана, С.Е.Лиона и др.

Классик страхового права начала XX века В.Р. Идельсон рассматривал страховое право и в исторической ретроспективе, и в контексте конкретного правового регулирования страховых отношений в России на рубеже XIX–XX веков. По мнению ученого, правовые отношения в области страхового дела можно отнести как к публичному, так и к частному праву, правда, в своих выступлениях он касался в основном частноправовых, договорных отношений.

В советский период исследование страховых отношений было недостаточно полным и объективным. Исторические исследования зачастую нуждаются в объективном пересмотре из-за обилия идеологических оценок. Вследствие проведенной в 1918 году монополизации страхового дела, дореволюционный опыт в коммерческом страховании становился невостребованным.

Наиболее интересным в историко-правовом плане является труд В.Х. Райхера "Общественно исторические типы страхования".

Основное внимание в нем уделяется исторической периодизации страховых отношений, становлению института страхования и организационных форм страховых предприятий. Книга носит яркую идеологическую оценку, но, несмотря на это, развитие страхования позиционируется как один из процессов развития всей финансово-экономической системы страны. Примечательно также и рассмотрение развития видов страхования и возникновение все новых и новых страхующихся рисков, что автор объясняет сменой объективных исторических условий.

Недостатком данной работы можно назвать то, что в ней не рассматривается система страхования конкретно в Российской империи. Но выводы, к которым пришел автор, можно при некотором допущении адаптировать к реалиям российского опыта.

В период перехода российской экономики к капиталистическому способу производства интерес к вопросам истории страхового дела возродился вновь.

Была предпринята попытка создания целостной картины развития страхования в Российской Империи на протяжении XVIII–XX веков в коллективном труде С.Л. Ефимова, В.В. Акимова, В.Н. Борзых "Страховое дело в России: веки истории". Эта книга ценна, в первую очередь, анализом деятельности акционерных страховых обществ: их организационной структуры, порядка делопроизводства, оформления полисов, сбора страховых премий и т.д.

Деятельность дореволюционных страховых обществ стала объектом исследования не только экономистов, но и юристов. На фоне восстановления договорных отношений в страховании, создания новой законодательной базы опыт правового регулирования страховых отношений в Российской империи приобрел новую ценность. Наиболее комплексным и последовательным трудом в этом плане является работа "Страховое законодательство России. Историко-правовое исследование" В.В. Аленичева, изданная в 1997 г. В книге содержится масштабное исследование страхового законодательства России, объектно-субъектного состава страховых правоотношений, но из-за выбранного периода (X–XX вв.) без рассмотрения остались некоторые частные аспекты, такие, как порядок заключения страхового договора, ответственность и сроки в договоре страхования и другое.

Таким образом, несмотря на достаточно широкий круг источников по истории страхования России, вопросы комплексного развития страхового бизнеса в системе экономических отношений Российской империи в период 1861 – 1917 гг. почти не рассматриваются, либо авторы их касаются лишь в обзоре общей истории страхового дела. Это приводит нас к заключению о важности и необходимости изучения страхования в контексте истории финансово-экономических отношений в Российской империи в период XIX – начала XX.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аленичев В.В. Страховое законодательство России. Ист.-правовое исследование: В 2т., М., 1999
2. Гойхбарг А.Г. Единое понятие страхового договора. – СПб.: типография т-ва "Общественная польза", 1914. – 279 с.
3. Идельсон В.Р. "Страховое право". – М.: Анкил, 1992. – 96 с.
4. Иордан В. Страховое дело в России // Русское обозрение. – 1897. – № 12. – с. 624–639.
5. Лион С.Е. Договор страхования по русскому праву. – М.: товарищество "Печатня С.П. Яковлева", 1892. – 81 с.
6. Пуришкевич В. Национальное бедствие России. – СПб., 1909. – 154 с.
7. Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования. М., 1947.
8. Шахт А. А. Практика огневого страхования. Петроград, 1915

# ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ И ЗНАНИЙ В "УМНОЙ" ЭКОНОМИКЕ

## FEATURES OF INFORMATION AND KNOWLEDGE IN A "SMART" ECONOMY

A. Safullin

### Annotation

The article describes some conceptual aspects of the knowledge-based economy, analyzes the role of information and knowledge as a resource and as a good in a "smart" economy, specifies features of the information and knowledge applications, transforming an "educational person" into the main driving force and the value of a "smart" economy.

**Keywords:** "smart" economy, information, knowledge.

**Сафиуллин Антон Рифкатович**  
Кандидат экономических наук, Доцент,  
Ульяновский государственный  
технический университет

### Аннотация:

В статье раскрыты некоторые концептуальные аспекты знаниевой экономики. Проанализирована роль информации и знаний в "умной" экономике как ресурса и как блага. Выделены особенности использования информации и знаний, превращающие "человека образованного" в основную движущую силу и ценность "умной" экономики.

### Ключевые слова:

"умная" экономика, информация, знания.

Минувший XX век проиллюстрировал, как быстро изменяется лицо цивилизации в результате ускоренного освоения, широкомасштабного распространения и применения информации, научных знаний и новых технологий. О высоких скоростях интеллектуализации современной экономики и общества говорят, к примеру, следующие факты. Если для удвоения научных знаний с начала нашей эры потребовалось 1750 лет, то второе удвоение произошло уже в 1900 году, а третье – к 1950 году. В итоге всего за полвека объем используемой информации вырос в 8–10 раз. С момента открытия принципа фотографирования до первого фотоснимка прошло около 112 лет, для телефона и радио этот отрезок времени составил уже 56 и 35 лет. Во второй половине XX века период фундаментального открытия и вообще сократился до 5–7 лет (для атомной бомбы – всего 6 лет) [2, 3].

Подобные изменения дают основание утверждать, что современная экономика становится все более интеллектуальной, так как она "непосредственно основана на создании, распространении и применении знаний и информации" [8]. Истоки новой концепции экономики, основанной на знаниях ("знаниевой" или "умной" экономики), можно обнаружить в трудах разработчиков теории "информационного общества" (Ф. Махлуп, Т. Умесао, М. Порат, Й. Масуда), основоположников теории "постиндустриального общества" (Д. Белл), в работах Э. Тоффлера, М. Кастельса и П. Дракера, автора труда "Посткапиталистическое общество". В современной концепции экономики, основанной на знаниях, анализируются такие стороны развития экономики рубежа XX–XXI веков, как рост инвестиций и производства в высокотехнологичных отрас-

лях, привлечение более высококвалифицированной рабочей силы и рост производительности.

Конкретизируем некоторые аспекты, связанные с возрастающей ролью информации и знаний в "умной" экономике.

### 1. Информация и знания как экономический ресурс.

В научной литературе вопросы определения сущности информации и знания являются дискуссионными, часто встречается смешение данных понятий или замена одного другим. Не претендуя на полноту сопоставления используемых понятий, разграничим их следующим образом. Возможность потребления информации не ограничивается количеством участников, географической принадлежностью, областью деятельности. Для одних информация может оказаться бесполезной, для других она образует поток данных для принятия решения в будущем, для третьих она станет знанием. Знание же представляет собой воспринятую и осмысленную информацию, которая в результате воплощается в фактах, сведениях о законах общества и природы, принципах их практического применения, навыках и способностях людей, социальных отношениях и так далее. Знание, будучи информацией осознанной, становится продуктом интеллектуальной деятельности человека, связанной с обработкой и применением накопленной, собранной, систематизированной информации.

Информация и знания разделены в **таблице 1**, исходя из следующего принципа: информация дает ответ на во-

Табл. 1

**Информация и знания как экономический ресурс**

Информация	Знания
1. Конъюнктурная информация (о рынке): <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ уровень и изменение цен на товары и услуги,</li> <li>◆ курсы ценных бумаг,</li> <li>◆ банковские процентные ставки и т.д.</li> </ul>	1. Житейское знание ("знание жизни").
2. Коммерческая информация: <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ сведения о спросе и предложении,</li> <li>◆ сведения о качестве товаров и услуг, их конкурентоспособности,</li> <li>◆ сведения об агентах рынка,</li> <li>◆ данные об импорте и экспорте.</li> </ul>	2. Профессиональное знание - составной элемент человеческого капитала, который включает имеющиеся у индивида навыки, опыт, умение воспроизводить и обновлять знания, использовать их в своей деятельности.
3. Финансовая информация - сведения о платежеспособности и кредитоспособности партнеров и конкурентов.	3. Знание о различных способах (технике) производства продукции и организации этого производства (технология) - знания, воплощенные (овеществленные) в технике и технологиях.
4. Научно-техническая информация.	4. Знание, генерируемое в результате НИОКР и научной деятельности фундаментального и прикладного характера (научные разработки, инновационные проекты, патенты и другие объекты интеллектуальной собственности).
5. Статистическая информация.	
6. Массовая информация (газеты, журналы, радио, телевидение, кино, видео, Интернет).	

Источник: составлено автором.

просы "что?", "кто?", "когда?", "где?", а знания отвечают на вопросы "как?" и "почему?". Кроме того, есть еще одно различие между информацией и знаниями. Для информации главным является объект, несущий качественно разнородные сведения (экономические, научно-технические, массовые и другие), которые потенциально могут использоваться экономическими субъектами. Информация не может быть применена в производстве, не будучи осознанна, то есть, чтобы вступить в процесс производства, она должна утратить свою объективированную форму и превратиться из информации в знания. Для знаний главное – субъект, интеллектуальными усилиями которого эти знания создаются, и который же и является основным носителем этих знаний. Поэтому можно говорить о житейских знаниях, носителем которых является практически каждый индивид, о профессиональных знаниях работников, о технологических знаниях фирмы и тому подобное.

Одна из особенностей информации и знаний, в случае их применения в качестве экономического ресурса, – это первоочередная роль субъекта и его интеллектуального потенциала, формирование и эффективное применение способностей человека (работника или предпринимателя), коллектива (фирмы) или общества (государства) распознавать информационные сигналы, собирать, систематизировать информацию, творить, создавать и осваи-

вать новые знания в хозяйственной деятельности.

Подобные информационно- и знаниеемкие составляющие хозяйственной деятельности прямо снижают издержки производства. Например, использование оргтехники и других средств хранения и размножения документации сокращает потребности в площадях и работниках, применение систем оперативного управления производством и доставки комплектующих снижает в определенной мере потребность в складировании и увеличивает скорость оборачиваемости капитала, что подтверждается оценками экспертов [5]. Еще в 1970-х гг. исследованием Университета Миннесоты было установлено, что для банков важность хранящейся на электронных носителях информации оказалась очень велика. Если бы была утрачена вся информация, хранимая в компьютерной сети банков, то уже через два дня банки потерпели бы крах, а промышленность и торговая сеть протянули бы без информационных активов чуть дольше (3,3 и 4,8 дня).

Другая, не менее важная, особенность информации и знаний в роли экономического ресурса – качественное изменение традиционных ресурсов, что делает информационно- и знаниеемким не только высокотехнологичное, но и любое другое производство, будь то сельское хозяйство, промышленность или сфера услуг. Тому существует множество примеров. Так, США, несмотря на устойчивое сокращение занятости в сельском хозяйстве в последние

десятилетия, остаются одним из мировых лидеров в производстве зерновых культур и других продуктов. Такая ситуация стала возможной благодаря новым знаниям и технологиям. В сельском хозяйстве нашли применение спутниковые технологии, компьютеры, робототехника, системы глобального позиционирования, снимки со спутников, геоинформационные системы и специальные программы для агроменеджмента, что привело к появлению "точного" земледелия. Авторы доклада о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 год приводят другой пример с современным рыболовством [1]. Сейчас эта отрасль использует и гидроакустику, и радиолокацию, и современные навигационные приборы, и новые материалы для сетей и одежды рыбаков, и программное обеспечение, позволяющее точнее определять местонахождение косяков рыбы. Знаниемские технологии используются в самых разных отраслях промышленности. В США в последние годы около трети общей суммы поставок в обрабатывающей промышленности проходит через электронную коммерцию [6]. Новые способы ведения бизнеса, новые технологии, создание высококвалифицированных рабочих мест в розничной и оптовой торговле, финансовых услугах способствовали буму производительности труда в США в 1990-ые гг.[6]

## 2. Информация и знания как экономическое благо.

Информация, как и знания, в интеллектуальной экономике превращаются в разновидность экономических благ. Они удовлетворяют потребности индивида, коллектива или общества. Поэтому в зависимости от формы существования и содержания информация и знания могут относиться к разряду частных, корпоративных или общественных благ [4].

Частные знания принадлежат конкретному субъекту (например, профессиональные навыки работника, особенно, если речь идет о неявном знании, которое сильно

зависит от человеческого фактора, и какая-то часть которого сугубо индивидуальна). Агрегированные знания работников фирмы, которые представляют различные сферы деятельности (производство, финансы, маркетинг, управление) – это корпоративные знания. Корпоративные знания – благо ограниченного доступа, оно дает определенные преимущества работникам фирмы. Такие знания принадлежат корпорации в лице всех ее сотрудников, с одной стороны, их нельзя отделить и персонифицировать как ценность для каждого сотрудника, а с другой – его можно использовать и создавать новые ценности. Наконец, знания в качестве общественного блага становятся достоянием всего общества.

Одна из особенностей информации и знаний как разновидности экономических благ проявляется при их обмене и распространении. Когда речь идет о традиционном рыночном обмене, каждый из участников сделки получает нечто желаемое и одновременно с чем-то расстается. Если же субъекты обмениваются своими идеями, то знания от этого не убывают. Напротив, у каждого участника обмена их становится больше.

Поэтому, пожалуй, самым важным благом и ценностью интеллектуальной экономики становится "человек образованный", который, участвуя в таком обмене, приобретает все новые и новые знания. Такой субъект через получение информации и знаний (печатные издания, радио, телевидение и другие средства массовой информации, работа в коллективе, а в первую очередь образование, которое в "умной" экономике может стать непрерывным), удовлетворяет высшие потребности собственного развития. Такой субъект становится интеллектуальным работником, благодаря талантам и креативным способностям которого процветают фирмы. Наконец, такой субъект приобщается к нравственным идеалам и общественным взглядам на отношения в окружающем мире и становится политически активным, участвует в развитии демократических институтов, что способствует дальнейшему прогрессу всего общества.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 год / под общей ред. проф. С.Н. Бобылева. – М.: Весь мир, 2004. С.19.
2. Лаврентьев, М.А. От идеи до машины: ответы на вопросы А.Левикова, специального корреспондента "Литературной газеты" / М.А. Лаврентьев // Российская академия наук. Сибирское отделение: Стратегия лидеров. – Новосибирск: Наука, 2007. – С.98–104.
3. Негодаев, И.А. На путях к информационному обществу / И.А. Негодаев. – Ростов н/Д: Изд. центр ДГТУ, 1999. – С.54.
4. Степанова, Т.Е. Знаю, знаю, где деньги лежат... (Влияние знаний на экономическую деятельность субъектов) / Т.Е. Степанова // Российское предпринимательство. – 2005. – №3. – С.75–78.
5. Сидоров, А. Экономические аспекты информационных технологий / А. Сидоров // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №1. – С.87.
6. 2009 E-commerce Multi-sector Data Tables. URL: <http://www.census.gov/econ/estats/2009/all2009tables.html> (date of access: 05.01.2012).
7. Foster L., Haltiwanger J., Cristian C.J. The Link Between Aggregate and Micro Productivity Growth: Evidence from Retail Trade. URL: <http://www.nber.org/papers/w9120> (date of access: 05.01.2012).
8. The Knowledge-Based Economy. – Paris: OECD Publications, 1996. – 46 p.

## ТЕОРИЯ ИГР КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

### GAME THEORY AS A TOOL OF INCREASING EFFICIENCY OF VENTURE INVESTMENTS

A. Apollonov

#### Annotation

The article is devoted to questions related to application of game theory in analysis and management of venture investments. The conclusion is about possibility of its application in solving some strategic problems. Also limitations of this approach are outlined.

**Keywords:** Venture business, venture investments, analysis of venture projects, games theory, real options.

**Аполлонов Александр Владимирович**  
Соискатель, Государственный  
Университет Управления (ГУУ)  
Финансовый директор  
ООО "Системная интеграция"

#### Аннотация:

Статья освещает вопросы связанные с применением теории игр при анализе и управлении венчурными инвестициями. Делается вывод о возможности ее применения для решения ряда стратегических вопросов и отмечается ряд ограничений.

#### Ключевые слова:

Венчурный бизнес, венчурные инвестиции, анализ венчурных проектов, теория игр, реальные опционы.

Глобальный экономический кризис еще раз показал, что бизнес ведется в условиях неопределенности будущего и недостаточности достоверной информации, как для принятия текущих решений, так и для перспективного планирования. В то же время традиционные методы анализа и оценки венчурных проектов уже не справляются со своими задачами. Например, сложно оценить возможность получения по завершению проекта не денежные средства, а саму разработку, дающую определенные стратегические преимущества или возможность двойного применения разрабатываемой технологии. Также есть трудности с оценкой синергетического эффекта от взаимодействия венчурных компаний находящихся под контролем одного венчурного фонда, преимущественного права венчурного фонда по возврату инвестированных средств, возможности прекращения финансирования проекта на каждом этапе осуществления, определением оптимального времени и способа для реализации инвестиционной прибыли, взаимное влияние инвестиционных решений на действия конкурентов и многое другое. Одним из способов решения данного комплекса проблем представляется разработка нового подхода при анализе и оценке венчурных инвестиций, который, кроме притока денежных средств, принимал бы в расчет потенциальные возможности роста, гибкость и эффект взаимодействия всех заинтересованных в осуществлении данного проекта сторон.

В свою очередь, ценность этих возможностей, которые можно рассматривать как реальные опционы, будет различаться в зависимости от того, для какой из заинтересованных сторон она определяется. Например, возможность досрочного выхода инвестора из проекта будет

иметь для него положительную ценность, в то время как для других акционеров – отрицательную. При этом ценность реального опциона напрямую зависит от вероятности того, что он будет исполнен, а также от времени его исполнения. Однако на решение о его исполнении и на время его исполнения влияют действия всех заинтересованных в проекте сторон, партнеров и конкурентов, что не находит непосредственного отражения в традиционных методах оценки реальных опционов. Для решения этих проблем мы предлагаем использовать теорию игр с концепцией равновесия Нэша (Nash Equilibrium), которая позволяет учесть взаимное влияние решений и действий конкурентов, что, оказывает непосредственное воздействие на стоимость инвестируемой компании. Например, влияние стратегической ценности ранней инвестиции на действия конкурентов мы предлагаем рассматривать вместе с ценностью опциона отложения инвестиции: ранняя инвестиция может сигнализировать о приверженности компании данному проекту (сделана крупная необратимая инвестиция – обратного пути нет) и повлиять на инвестиционные решения конкурентов.

В качестве примера с условными данными, чтобы понять принцип расчета, рассмотрим с точки зрения теории игр типичную ситуацию, часто встречающуюся при реализации венчурных инновационных проектов, которую мы назвали "Крупная-маленькая инвестиция": две компании Альфа и Бета стоят перед выбором сделать крупную венчурную инвестицию. Если другая компания сделает маленькую пробную инвестицию с возможностью дальнейшего расширения (опцион расширения), то первая компания может стать монополистом на рынке и получить прибыль 700 млн. долларов. В случае если другая компа-



ния тоже выйдет на рынок, сделав крупную инвестицию – обе компании будут иметь прибыль в размере 200 млн. долларов каждая. Если же сделать маленькую инвестицию, то другая компания тоже может сделать маленькую инвестицию. При этом прибыль составит по 500 млн. долларов. Однако в этой ситуации существует опасность "потерять" рынок, если более рискованный конкурент, в тот же момент, сделает вместо маленькой, крупную инвестицию и захватит рынок. Тогда прибыль от маленькой инвестиции составит лишь 100 млн. долларов.

Имеем следующую таблицу (первая строка в ячейке – "доход" компании Альфа, вторая – Бета):

Таблица 1

**Нормальная форма в ситуации "Крупная-маленькая инвестиция"**

		Бета	
		Крупная	Маленькая
Альфа	Крупная	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px; display: inline-block;">200</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px; display: inline-block;">200</div>	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px; display: inline-block;">700</div> 100
	Маленькая	100 <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px; display: inline-block;">700</div>	500 500

В теории игр такая форма принятия решений называется нормальной формой. Кроме этого существует расширенная форма [5].

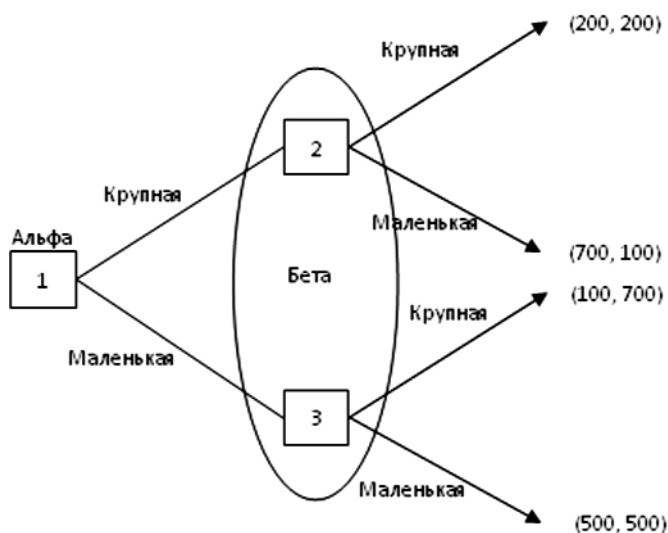


Рис. 1. Расширенная форма

На представленной схеме (рис. 1) эллипс, объединяющий второй и третий узел обозначает, что компания Бета не знает решения компании Альфа и, соответственно, не может определить в каком узле она находится. Компания Бета должна принять свое решение стараясь угадать решение компании Альфа, в то время как компания Альфа должна принять свое решение стараясь угадать решение компании Бета. Это ситуация с одновре-

менным принятием решений. Если бы компания Альфа делала первый шаг, а компания Бета, зная ее решение, второй, то это была бы ситуация с последовательным принятием решений и мы бы убрали эллипс вокруг второго и третьего узла.

В теории игр для их решения существует множество различных концепций равновесия. Общей идеей для всех концепций является принцип максимизации ожидаемой полезности зависящей от предположений игрока о решениях других игроков. Главным отличием этих концепций является точная формулировка этой "зависимости от предположений". Наиболее известной концепцией равновесия является концепция равновесия Нэша. Для каждого игрока равновесной стратегией является лучший ответ на равновесные стратегии других игроков.

Проиллюстрируем этот принцип на примере ситуации "Крупная-маленькая инвестиция". В таблице 1 лучшие ответы для каждого игрока обведены эллипсами. Если компания Бета думает, что компания Альфа делает крупную инвестицию. Тогда ее "доход" будет в первом ряду таблицы. Компания Бета может либо сделать крупную инвестицию и оказаться в ячейке "крупная-крупная", получив 200 млн. долларов, или сделать маленькую инвестицию и оказаться в ячейке "крупная-маленькая" с прибылью 100 млн. долларов. Для рационального участника, в этом случае, выбор – сделать крупную инвестицию и получить прибыль 200 млн. долларов.

Теперь допустим, что компания Бета считает, что компания Альфа делает маленькую инвестицию. Тогда ее доход будет в нижнем ряду таблицы. Компания Бета может либо сделать крупную инвестицию и оказаться в ячейке "маленькая-крупная", и получить 700 млн. долларов, или сделать маленькую инвестицию и оказаться в ячейке "маленькая-маленькая" с прибылью 500 млн. долларов. Здесь для рационального участника выбор – сделать крупную инвестицию и получить прибыль 700 млн. долларов.

Далее мы проделываем аналогичную процедуру с компанией Альфа, получая аналогичный набор наилучших ответов. Теперь, для того, чтобы найти равновесие Нэша, мы находим в таблице ячейку, которую оба участника выбрали как наилучший ответ (обе строчки в ячейке обведены эллипсом) – это ячейка "крупная-крупная". Это и есть равновесие Нэша в данной ситуации: обе компании получают по 200 млн. долларов. Для обеих компаний – это не лучший выход из ситуации. Если бы они могли оказались в ячейке "маленькая-маленькая", то получили бы по 500 млн. долларов. Однако, подобный выход из ситуации не возможен, если компании заранее не договорились или не уверены в твердости этого договора. Очевидно, что крупная инвестиция – это доминирующая стратегия (доминирующая стратегия – это стратегия, которая дает больший выигрыш, нежели любая другая, при любых действиях оппонентов) в данной ситуации: каждая из компаний получит большую прибыль сделав крупную инвестицию, чем сделав мелкую (700 > 500 и 200 > 100).

В качестве примера ситуации, характерной для венчурного инвестирования в инновационные проекты можно также привести "Инновационную гонку", где особенности рынка таковы, что

только инвестиция одного участника может принести прибыль. Если же инвестируют два участника, то оба понесут убытки. При инвестировании в инновационные проекты, существует высокая вероятность того, что обе компании, понимая ситуацию, тем не менее, решаться сделать инвестиции с целью обогнать друг друга и захватить весь рынок. В результате часто все заканчивается разорительной рыночной войной.

В свою очередь, в венчурном инвестировании в инновационные проекты часто встречается ситуация "Лидер-Догоняющий". Например, представим две компании "Лидер" и "Догоняющий", разрабатывающих новый тип энергонезависимой памяти. Существуют два пути для данной разработки: увеличение емкости или увеличение скорости чтения-записи – чем больше емкость, тем меньше скорость. Обе компании считают, что большинство потребителей предпочтут большую емкость, но есть и меньшинство, которые предпочитают скорость. Если компании выберут одну и ту же стратегию, то компания "Лидер" сохранит свое лидирующее положение на рынке. Компании не знают о том, какую стратегию выбрала другая. В данном случае особенно важно угадать выбор другой стороны.

Другой тип ситуаций, часто встречающийся в венчурном инвестировании – координационные ситуации. Например, в ситуации, которую мы назвали, "Война стандартов" есть две компании "Гамма" и "Омега", каждая из которых разработала новый сверхскоростной способ передачи данных. У каждой компании свой стандарт, не совместимый со стандартом другой компании. Провайдеры беспроводной связи не торопятся заказывать оборудование, так как опасаются, что сделают ставку не на тот стандарт. Очевидно, что компаниям выгодно договариваться, но какой стандарт предпочесть? Исход игры неясен, что мы часто наблюдаем в жизни в войнах стандартов.

Типичным случаем для инновационных проектов, который мы назвали "Разработчик-Копировщик", является ситуация, когда существует компания "Разработчик", которая разработала инновационный продукт, и компания "Копировщик", которая, увидев успех компании "Разработчик", хочет выпустить на рынок аналогичный товар. При этом, если компании "Разработчик" удастся отпугнуть компанию "Копировщик" от этого шага, пригрозив судебными разбирательствами, то компания "Разработ-

чик" получит высокую прибыль, а компания "Копировщик" – ничего. Если угрозы не подействуют, и компания "Копировщик", все-таки выйдет на рынок, и компания "Разработчик" исполнит свою угрозу, то из-за дорогостоящего судебного разбирательства обе компании будут иметь убыток. Если же компания "Разработчик" не исполнит свою угрозу, то обе компании поделят прибыль. Особенностью данной ситуации является то, что угроза компании "Разработчик" судом не вызывает доверия, так как если компания "Копировщик" решит выйти на рынок, то компании "Разработчик" выгоднее будет НЕ судиться. Поэтому лучшим ответом для компании "Разработчик", во всех случаях, является "не судиться". Хотя в данном примере компании "Разработчик" не удалось напугать компанию "Копировщик", в реальной жизни все могло бы сложиться по-другому, если бы компании "Разработчик", удалось бы убедить компанию "Копировщик" в реальности своей угрозы. Например, она могла бы создать себе репутацию компании, которая всегда судится с конкурентами, аргументируя это тем, что текущие потери с лихвой компенсируются тем, что в дальнейшем конкуренты будут бояться выходить на рынок. В такой ситуации компания "Копировщик" могла бы отказаться от выхода на рынок.

Не смотря на то, что данный аргумент звучит довольно разумно, возникли сложности с его обоснованием в свете теории игр. Действительно, легко убедиться, что если взять за основу вышеописанный пример, и расширить его до тысячи повторений, то ответ останется прежним – не судиться. Но ведь корпорации, теоретически, считаются вечными. Этот аргумент лег в основу концепции бесконечной игры, с помощью которой удалось доказать целесообразность поддержания репутации. Проблема в том, что с помощью допущения бесконечной игры можно обосновать, практически, любую стратегию. Этот парадокс между конечными и бесконечными играми получил название folk theorem.

Главным направлением в теории игр является изучение того, каким образом и при каких обстоятельствах компания может влиять на поведение и действия конкурентов и, соответственно, изменения рыночной среды. Участники принимают стратегические решения, понимая, что их действия влияют на действия друг друга. Это взаимодействие отличает стратегические решения от других решений. Теория игр представляет собой стратегический контекст, в котором решения компаний взаимозависимы. Это могут быть ситуации с нулевой суммой, с разделом рынка или с совместной выгодой. В первом случае, прибыль одной компании – это потеря другой. При этом патенты и закрытый доступ к информации могут предотвратить конкуренцию. В тоже время возможность получения совместной выгоды от сотрудничества может увеличить общую прибыль (ситуации с положительной суммой), а угрозы конфликта могут ее уменьшить (ситуации с отрицательной суммой). Определенный стратегический ход может изменить представления конкурентов и их действия в благоприятном для компании направлении, делая конкретный проект ценнее для данной компании, чем для ее конкурентов. Например, если компания делает раннюю необратимую инвестицию, предлагает сотрудничество или сообщает о революционном открытии. Для того, чтобы данные шаги воспринимались серьезно, они должны быть подкреплены серьезными необратимыми и/или дорогостоящими обязательствами со стороны компании.



Обратимые и/или недорогостоящие шаги не будут восприниматься игроками всерьез и не вызовут желаемой реакции. В противоположность теории реальных опционов, теория игр показывает, что бывают ситуации, когда лучше не откладывать исполнение опционов. Отличительной чертой здесь является то, что стратегический ход может сознательно ограничивать для компании выбор возможных действий. Приверженность определенным действиям может иметь стратегическую ценность. Если конкуренты знают, что компания не может капитулировать, это может предотвратить войну.

Порядок стратегических ходов определяет взаимодействие решений. Для того, чтобы захватить инициативу, одна компания может сделать первый шаг, или наоборот избрать правило ответного шага. Оппоненты, которые не хотят сотрудничать, могут быть запуганы, или им могут быть сделаны определенные выгодные предложения, которые изменят их стратегию. Правило ответного шага может изменить порядок принятия решений. Так, можно различать обусловленные и необусловленные стратегические шаги. В первом случае, компания обуславливает свои действия определенным правилом, по которому она реагирует на различные обстоятельства и делает ход второй, то есть после хода конкурента, используя угрозы или обещания для воздействия на других участников. В данном контексте, под угрозой понимается правило ответного шага, при котором компания обещает наказать конкурентов, если они предпримут действия против ее интересов, а под обещанием понимается правило ответного шага, при котором компания награждает других игроков, если они действуют в ее интересах. Например, угрожать ценовой войной, если конкурент снизит цены или, при войне стандартов, обещать разделить рынок, если будет принят единый стандарт для всех участников.

Подтверждение приверженности выбранной цели путем совершения крупной ранней инвестиции может выгодно повлиять на действия конкурентов, так как она может рассматриваться как необусловленный шаг. Необусловленный шаг – это шаг или план действий, который компания будет реализовывать независимо от действий конкурентов. Это может сделать войну за рынок убыточной для всех сторон и предотвратить вход конкурентов на рынок. Таким образом, ранняя инвестиция с одной стороны уничтожает опцион отложения, а с другой стороны предотвращает появление конкурентов и тем самым увеличивает долгосрочную прибыль компании.

По нашему мнению, теория игр может помочь венчурным инвесторам структурировать сложные конкурентные ситуации и формализовать различные типы конкурентного поведения при инвестировании в инновационные проекты, что необходимо при активном управлении инвестициями в динамично меняющейся среде. В данном контексте, это инструмент анализа стратегических позиций конкурентов, помогающий определить основные стратегические альтернативы в ситуациях, где существует большое количество участников, что характерно для инновационных компаний, которые работают на новых рынках и/или создают новые отрасли.

Теория игр помогает понять, когда следует агрессивно конкурировать, а когда идти на сотрудничество со своими конкурентами. Например, в случаях дифференцированных продуктов, жесткой ценовой конкуренции можно избежать: агрессивная конкуренция – это не всегда мудрое решение.

На ряду с этим, теория игр позволяет избегать наиболее вредных ответных действий конкурентов и получать преимущества выгодных возможностей, возникающих в конкурентной среде. Например, когда продукт однороден, жесткие стратегии могут привести к ценовым войнам и снижению нормы прибыли для всех сторон. Мы рекомендуем избегать таких ситуаций, используя адаптационные стратегии.

В свою очередь важно понимать, что теория игр предполагает рациональное поведение игроков. В жизни это не всегда происходит. Поэтому теорию игр часто упрекают за то, что ее моделям не удается делать предсказания, которые можно проверить на практике. Вместе с тем, если среди игроков существует большая асимметрия по размеру, себестоимости, цене или информации, то исход, который определяется теорией игр, очевиден и без нее. Кроме того, существует множество еще не объясненных феноменов. Например, случайное переключение между двумя проигрышными стратегиями может давать выигрыш.

Тем не менее, мы считаем, что допущение рациональности может быть хорошей отправной точкой для анализа венчурных инвестиций. Это позволяет сделать вывод, о том, что теория игр может быть полезным инструментом в определении эффекта взаимодействия всех заинтересованных в осуществлении венчурного проекта сторон: предпринимателей, потребителей, инвесторов, разработчиков, партнеров, конкурентов и так далее.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аммосов Ю. П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. – СПб.: РАВИ, 2004.
2. Бенджамин Джеральд А. Руководство для бизнес-ангелов: как получить прибыль инвестируя в растущий бизнес. М.: Вершина, 2007.
3. Васин А.А., Морозов В.В. Введение в теорию игр с приложениями к экономике. – М.: 2003.
4. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб.: "Питер", 2000.
5. Martin J. Osborne, Ariel Rubinstein, A Course in Game Theory. MIT Press, 1994.

## РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ И СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ В МАЛЫХ ГОРОДАХ РОССИИ

### TRADE AND MODERN FEATURES NETWORK TRADE IN SMALL CITIES IN RUSSIA

*M. Esipenko*

**Annotation**

This article deals with the issues of trade in the cities of Russia, and describes the level of market penetration of different formats of stores in various foreign countries. The article features the network affected trade in the small towns of Russia, as well as analysis of statistical indicators of the retail market of goods. In particular, the analysis is made of the dynamics of retail trade turnover of small towns. It is also the author of a forecast of the entire system network of retail trade in Russia, as well as propose measures for its development.

**Keywords:** trade, shops, retail chains, retail, city, state, factors that influence the development of

*Есипенко Михаил Алексеевич*  
 Аспирант кафедры экономики  
 и управления на предприятиях торговли  
 РГТЭУ г.Москва

**Аннотация:**

Данная статья посвящена рассмотрению вопросов развития торговли в городах России, а также описан уровень проникновения на рынок различных форматов магазинов в различных зарубежных странах. В статье затронуты особенности сетевой торговли в малых городах РФ, а также проанализированы статистические показатели розничного рынка товаров. В частности, сделан анализ динамики оборота розничной торговли малых городов. Автором сделан прогноз развития всей системы сетевой розничной торговли в России, а также предложены меры по ее развитию.

**Ключевые слова:**

торговля, магазины, торговые сети, розница, город, регион, факторы, влияние, развитие.

Торговая инфраструктура большинства малых городов РФ сформировалась в советские годы. Именно тогда была построена подавляющая часть магазинов, складов. Причем существовавшие торговые организации принадлежали градообразующим предприятиям.

В настоящее время главенствующей формой торговли в малых городах становятся торговые сети.

Стоит отметить, что степень доминирования сетевой

формы торговли и тех или иных форматов магазинов в разных обществах изменяется во времени и пространстве. Это варьирование обусловлено множеством факторов: культурными, социальными и институциональными (табл. 1). Например, в Германии, где поведение покупателей характеризуется аскетичностью и экономической расчетливостью, преобладают магазины сниженных цен, а в Италии, где культивируется социальное общение, – супермаркеты, ориентированные на качество обслуживания, и независимые магазины.

Таблица 1

**Уровень проникновения на рынок различных форматов магазинов [3, с. 57]**

	Франция	Великобритания	Испания	Германия	Италия
Высокий	Гипермаркет	Гигантский универсам	Гипермаркет	Жесткий дискаунтер	Супермаркет, независимый магазин
Средний	Супермаркет	Жесткий дискаунтер	Независимые магазины, супермаркет	Супермаркет	-
Низкий	Жесткий дискаунтер, гигантский универсам	Гипермаркет	Жесткий дискаунтер	Гигантский универсам	Гипермаркет, жесткий

Далее проведем анализ розничного товарооборота в структуре малых городов России по федеральным округам.

Оборот розничной торговли малых городов в мае 2011г. составил 111,4 млрд.рублей, что в товарной массе составляет 105,5% к соответствующему периоду предыдущего года, в январе–мае 2011г. – 524,3 млрд.рублей и 105,2%.

Таблица 2

**Динамика оборота розничной торговли малых городов [2]**

	Млрд. рублей	В % к	
		соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
<b>2010 г.</b>			
Январь	87,1	100,7	77,6
Февраль	85,0	101,9	96,8
Март	92,6	104,1	108,2
I квартал	264,7	102,2	87,6
Апрель	93,5	105,9	100,6
Май	96,2	107,0	102,4
Январь-Май	454,3	104,0	
Июнь	97,6	107,8	101,2
II квартал	287,2	106,9	107,0
I полугодие	551,9	104,6	
Июль	100,8	108,8	103,0
Август	103,3	109,0	101,8
Сентябрь	102,8	107,5	98,4
III квартал	306,9	108,4	105,3
Январь-Сентябрь	858,8	106,0	
Октябрь	106,8	107,3	103,2
Ноябрь	107,4	108,0	99,6
Декабрь	129,3	106,9	119,1
IV квартал	343,4	107,4	108,9
Год	1202,2	106,3	
<b>2011 г.</b>			
Январь	99,2	103,9	75,4
Февраль	98,8	106,0	98,8
Март	106,7	105,1	107,2
I квартал	304,6	105,0	85,6
Апрель	108,3	105,6	101,1
Май	111,4	105,5	102,4
Январь-Май	524,3	105,2	

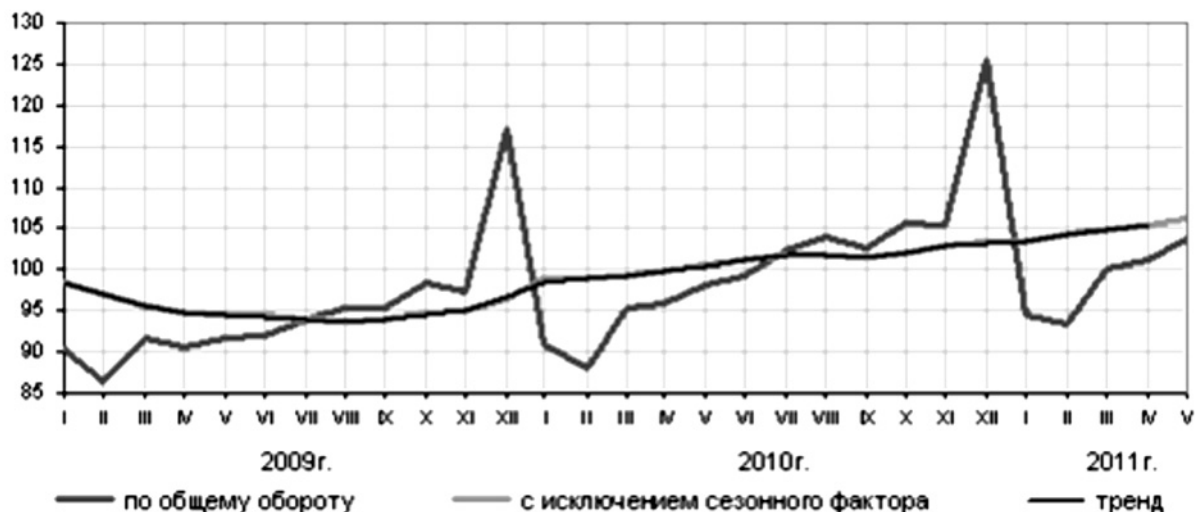


Рис. 1. Динамика оборота розничной торговли малых городов [2]

В мае 2011г. оборот розничной торговли в малых городах на 88,8% формировался торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка, доля розничных рынков и ярмарок составила 11,2% (в мае 2010г. – 87,9% и 12,1% соответственно).

Таблица 3

**Оборот розничной торговли торговых организаций и продажа товаров на розничных рынках и ярмарках малых городов [2]**

	Май 2011г., млрд. рублей	В % к		Январь-май 2011г. в % к январю-маю 2010г.	Справочно		
		Маю 2010г.	Апрелю 2011г.		май 2010г. в % к		январь-май 2010г. в % к январю-маю 2009г.
					маю 2009г.	апрелю 2010г.	
Всего	111,4	105,5	102,4	105,2	107	102,4	104
в том числе: оборот розничной торговли торговых организаций и индивидуальных предпринимателей вне рынка	98,9	106,6	102,6	106,1	108	102,5	104,6
продажа товаров на розничных рынках и ярмарках	11,1	97,5	100,2	98,8	99,8	101,7	99,7

В мае 2011г. розничные торговые сети малых городов формировали в среднем по Российской Федерации 18,3% общего объема оборота розничной торговли (в мае 2010г. – 17,1%). В обороте розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями удельный вес оборота торговых сетей малых городов составил 22,1% (в мае 2010г. – 19,9%).

В 25 субъектах Российской Федерации доля сетевых торговых структур малых городов в общем объеме оборота розничной торговли превышала средне российский уровень. В то же время, в 19 субъектах Российской Федерации сетевые структуры малых городов в мае 2011г. обеспечивали менее 10% общего объема оборота розничной торговли. Аналогичный показатель по Москве составил 21,6%, Санкт-Петербургу – 49,1%.

При этом необходимо отметить, что в большинстве регионов России открытие торговой точки требует тщательного анализа конъюнктуры рынка. В частности анализ необходимости торговой точки в том или ином районе города, а также демографическую составляющую районов. В частности, большинство городов с промышленными предприятиями имеют более или менее выраженную модель расселения жителей – есть историческая часть города, промышленные и спальные районы. Подобное расселение является следствием многолетней программы развития городских поселений РСФСР. Согласно этой программе работники одного предприятия селились в конкретном районе. Поэтому сохранилась возможность ожидать от конкретного района соответствующий уровень жизни и платёжеспособности населения, что может стать серьёзным подспорьем в выборе места для торговой точки.

Одной из важных составляющих городской инфраструктуры малых городов является транспортная составляющая. Разветвлённость дорог, их состояние определяют способы обеспечения товарами предприятий торговли. Многие зависит от того, находится ли малый город на федеральной трассе (то есть через него движется поток транспорта) или нет. Этот фактор более значим, нежели фактор удалённости населённого пункта от областных центров. Города, через которые движется транспорт, являются более интересными для оптовой торговли. Оптовики могут сэкономить на складских площадях за счёт более частых поставок. В конечном итоге большинство малых городов имеют представительства оптовых компаний, что значительно облегчает вопрос поставок товаров для предпринимателей. Также необходимо учитывать и стратегических поставщиков – местные производящие предприятия. Для продовольственной торговли такими являются оставшиеся от СССР хлебные, молочные, мясные и другие комбинаты.

Также следует выделить другие особенности городской инфраструктуры. Например, какие улицы являются основными, а какие второстепенными, нет ли прилегающих к торговой точке правительственных зданий или памятников архитектуры. Из подобных мелочей может складываться благополучие будущего элемента сетевой структуры. Опытные предприниматели знают, что в отличие от второстепенных, центральные улицы городов на-

ходятся в лучшем состоянии, лучше освещены и в первую очередь очищаются от снега, не говоря уже о транспортных потоках покупателей. Историческая застройка может не только мешать различным операциям магазина (например, общий двор может мешать разгрузке товара), но и увеличивать стоимость отделочных работ – за счёт требований администрации к использованию особых элементов декорирования. Все эти мелкие нюансы понятны местным предпринимателям – они имеют возможность длительное время наблюдать за жизнью города, делиться опытом и общаться с официальной властью. В свою очередь, компаниям, желающим открыть торговую точку в другом городе, скорее всего, придется найти консультанта, знакомого с особенностями конкретного населенного пункта.

В последнее время всё больше внимание предприятиями торговли малых городов уделяется вопросам формирования ассортимента. В первую очередь применяются технологии крупных сетей. Например, ориентация на быстрое оборачивание товарных запасов делает ассортиментную матрицу жёстче – неходовые позиции устраняются из ассортимента. Всё чаще применяется политика продажи полка поставщикам, а также различные бонусы за продажи.

Между тем существует негласное влияние на ассортимент со стороны администрации региона. В частности, в продовольственной торговле делается упор на продажи местной продукции, особое место уделяется продажи алкогольной продукции, так как акцизы являются одной из основ бюджета областей. Директора предприятий приглашаются в администрацию для бесед, суть которых сводится к тому, что в ассортименте сети местная продукция должна составлять не менее определённой доли, а в случае нарушения этого правила будут применены карательные меры (например, приостановка или отзыв лицензии на торговлю спиртными напитками). Соблюдение негласной договоренности контролируется торговым отделом администрации региона. Подобный вид лоббизма на современном этапе экономического развития должен рассматриваться как несоответствующий реалиям и препятствующий эффективности экономического роста.

В любом случае не стоит недооценивать потенциал региона, в котором находится бизнес. Руководство мест-



ных торговых сетей хорошо знает ассортимент продукции, производимой в регионе, а также предпочтения населения. Это является одним из основных преимуществ местных сетей над федеральными. Зачастую продукция местных предприятий пользуется большим спросом у населения, нежели импортированная из других регионов. Но, к сожалению, цена на такую продукцию может быть выше. Примером может служить говядина. В настоящее время можно наблюдать, что импортированная из Бразилии и Аргентины говядина может стоить до 35% дешевле говядины с подворий регионов.

Одной из причин высоких цен на продукцию регионов может быть высокая стоимость кредитных ресурсов. В частности банки дают кредиты под 25–27% годовых, с учетом дополнительных сборов. Для большинства компаний использование подобных ресурсов невыгодно. Но сетевые предприятия могут использовать иную форму кредитования, независимую от банков, – речь идёт о товарном кредите, то есть когда поставщик предоставляет отсрочку платежа за товар на более чем установленные законодательством сроки.

В частности товарный кредит даётся для заполнения новой торговой точки товаром. На подобные операции может потребоваться более двух недель, следовательно, отсрочка платежа может быть увеличена до 35–45 дней. Также товарный кредит может использоваться и в других ситуациях, поэтому не стоит недооценивать подобную возможность. [1]

Для повышения эффективности работы предприятия всё чаще применяется оптимизация налогообложения. До сих пор самый комфортный налоговый режим для розничной торговли – единый налог на вменённый доход (ЕНВД). По сравнению с классической и упрощённой системой, ЕНВД проще в расчёте и не требует составления дополнительных отчётов, что не может не привлекать предпринимателей. Но для применения ЕНВД предприятие торговли должно удовлетворять ряду критериев, основные из которых – численность персонала не должна превышать 100 человек, площадь торговой точки не должна превышать 150 кв. м. Следовательно, для возможности применения ЕНВД производятся структурные манипуляции, зачастую каждая торговая точка представляет собой отдельное юридическое лицо. Для уменьшения численности сотрудников создаются предприятия –

поставщики персонала (аутстафферы). Подобная оптимизация помогает не только облегчить работу бухгалтерского персонала, но и уменьшить налоговые отчисления более чем в два раза, что положительно сказывается на финансовом состоянии предприятия. В конечном счёте, высвобожденные средства необходимы для обеспечения, улучшения и развития торговой сети. Приятно заметить, что всё меньше руководителей частных предприятий используют высвободившиеся ресурсы для личного использования, а используют их для развития бизнеса

В заключение стоит отметить, что, изучая историю развития сетей в малых городах, можно сделать вывод, что, скорее всего, произойдёт очередной исторический виток и торговая сфера малых городов будет похожа на то, что она представляла собой 20 лет назад. Останется 2–4 крупные розничные сети, формирующие основную часть товарооборота в целом во всех регионах и малых городах и сельских поселениях, в частности, и незначительная часть независимых предпринимателей. Из этих сетей, 2–3 будут федеральными (возможно транснациональными), и одна сеть будет местной. Конечно, как и в советское время, будет существовать рынок, как место реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства и перепродажи комиссионных товаров.

Данная модель является одной из возможных, и представляется наиболее реалистичной.

При этом необходимо учесть то, что пространственное развитие сетевого ритейла должно учитывать особенности организации розничной торговли в малых, средних и больших городах, способствовать улучшению системы торгового обслуживания и сохранять самобытность построения локальных сетей.

Инструментом решения данной проблемы должно стать внедрение эффективного механизма сетевых технологий в малых городах. Полагаю, что он определит стратегические приоритеты пространственного размещения розничной торговли, на основе которых будет разработана долгосрочная концепция развития регионального потребительского рынка, включающая несколько этапов с возможными альтернативными сценариями и вариантами развития, выбор которых будет определяться конкретными социально-экономическими условиями.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зыкова Т. Чем грозит "захват" российских регионов федеральными торговыми сетями // Газета Абакан–Москва, Электронная версия.
2. Материалы Федеральной службы государственной статистики ([www.gks.ru](http://www.gks.ru))
3. Tordjman A. European Retailing: Convergences, differences and perspectives// International Journal of Retail & Distribution Management. 2009. Vol. 22. Iss.5.



## ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОЛОЧНОМ КОМПЛЕКСЕ

### FORMS OF IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE DAIRY

Z. Ivanova

#### Annotation

The article considers modalities of public-private partnership in the dairy sector. The main directions of subsidizing agriculture. The necessity of transforming the training system for agriculture.

**Keywords:** public-private partnership, dairy complex, innovation, human resources.

*Иванова Злата Алексеевна*

*Аспирант Академии*

*Социально-Экономического Развития*

#### Аннотация:

В статье рассмотрены формы реализации государственно-частного партнерства в молочном комплексе. Определены основные направления субсидирования сельскохозяйственных предприятий. Обоснована необходимость трансформации системы подготовки кадров для сельского хозяйства.

#### Ключевые слова:

государственно-частного партнерство, молочный комплекс, инновации, кадры.

Как известно, началом установления принципиально новых подходов государства к установлению отношений с аграрным бизнесом стало принятие приоритетного национального проекта "Развитие АПК" и последующие нормативно-правовые акты и программы, на основе которых выстраивались и региональные направления. В частности, областная целевая программа "Развития сельского хозяйства на территории Воронежской области на 2008–2012 годы" включает широкий спектр основных направлений, в рамках которых реализуются проекты, относящиеся не только к группе мер государственной поддержки, но к направлению государственно-частного партнерства. Если к мерам государственной поддержки в "чистом" виде можно отнести такие, как субсидирование процентных ставок по инвестиционным и краткосрочным кредитам, субсидии на производство молока, то к направлениям государственно-частного партнерства также в "чистом" виде следует отнести подпрограммы: "Развитие кормовой базы"; "Развитие личного подворья"; "Развитие молочного скотоводства в личном подсобном хозяйстве" и др. К группе смешанных программ можно отнести следующие:

- ◆ поддержка отраслей сельского хозяйства (растениеводства и животноводства);
- ◆ поддержание почвенного плодородия;
- ◆ ускоренный переход к использованию новых высокопроизводительных и ресурсосберегающих технологий;
- ◆ прочие (стимулирование к использованию современных технологий, совершенствования организации

производства, а также организации труда и управления, создание условий для инвестирования в модернизацию и техническое перевооружение аграрного производства и др).

Государственно-частное партнерство преследует задачу развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства с целью выравнивания возникших за период рыночных преобразований диспропорций агропромышленного производства путем поддержки как тех, которые имеют потенциальные преимущества на внутреннем или мировом рынке, так и тех, которые без непосредственной государственной поддержки не могут в полной мере реализовать этот потенциал. В частности, в Воронежской области такими секторами являются отрасль молочного животноводства и мясного скотоводства, которые нуждаются во всемерной государственной поддержке, меры которой в настоящее время направлены на стабилизацию поголовья основных видов сельскохозяйственных животных и рост объемов производства мясной и молочной продукции. Однако для закрепления наметившейся тенденции снижения поголовья коров и в дальнейшем обеспечения роста численности этих сельскохозяйственных животных необходима выработка адекватной модели государственно-частного партнерства в сфере развития племенных хозяйств. Мировой опыт показывает, а отечественная практика 90–х гг. подтверждает, что без государства хозяйствующими субъектами развитие племенного дела осуществлялось бы "дедовскими технологиями", что значительно снижает потенциал, заложенный в племенной скот в результате десятилетиями проводившихся целенаправленных селекционных работ.

Уже неоднократно отмечалось многими российскими

исследователями, что в результате ошибочных направлений реформирования экономики России в целом многие племенные хозяйства нашей страны оказались фактически без средств к существованию, были разорены и проданы на торгах как имущественные комплексы [1]. Тогда как научный потенциал, заложенный в течение 70 лет советской власти, позволял данным племенным хозяйствам предлагать хозяйствующим субъектам животных племенных пород с высокой продуктивностью и, что не менее важно, адаптированных к российским условиям содержания и кормления.

В настоящее время государство пытается восстановить многие разрушенные племенные хозяйства, в том числе используя косвенные рычаги через субсидирование затрат на приобретение племенного молодняка или выделение субсидий на осеменение коров, включая приобретение семени. Вместе с тем, данные меры не преломляют и не могут преломить негативную тенденцию ухудшения финансово-экономического состояния племенных хозяйств. Об этом, в частности свидетельствует рост нагрузки обслуживания молочных ферм на одно племенное хозяйство, которые вынуждены охватывать территориально все большее число товаропроизводителей.

При этом речь не идет об увеличении емкости рынка, а всего лишь о сохраняющейся опасной динамике сокращения числа племенных хозяйств. Если в дореформенный период на один-два района приходилось по одному племенному хозяйству, что удовлетворяло потребности товаропроизводителей в высокопродуктивном скоте молочного направления, то на пороге второго десятилетия 21 века одно племенное хозяйство обслуживает товаропроизводителей из нескольких областей страны, и то только тех, кто имеет возможность оплатить их услуги.

Несмотря на то, что в указанной выше программе предусматривается компенсация на возмещение части затрат, связанных с формированием необходимой пле-

менной базы всеми сельскохозяйственными производителями, доступ к данным компенсациям, тем не менее, имеют, как правило, крупные и средние сельскохозяйственные организации и крестьянские фермерские хозяйства (КФХ). Тогда как личные подсобные хозяйства (ЛПХ) практически выпали из сферы влияния реализации программы по повышению качественного состава сельскохозяйственных животных на систематической основе.

Нам представляется, что выявленная доля животноводческой продукции, приходящаяся на хозяйства населения с принятием программы семейных молочных ферм, будет в перспективе возрастать, что объективно обуславливает необходимость корректировки программы государственно-частного партнерства в направлении увеличения размера субсидий, либо в направлении финансирования инвестиций материально-технической базы семейных молочных ферм с последующей организацией заготовки молочной продукции в рамках областных или районных государственных заказов. В этой связи, государственная поддержка хозяйств в части компенсации части затрат на приобретение племенных сельскохозяйственных животных потребует своей корректировки.

Следует отметить, что мероприятия по развитию программ животноводства Воронежской области в объеме 546,8 млн. руб. в 2008 г. и 615,2 млн. руб. в 2009 гг., предполагали активную роль федерального бюджета, доля которой ожидалась на уровне 69% на протяжении указанных периодов [1]. В действительности же, финансовый кризис внес свои коррективы, в результате чего региональный и федеральный бюджеты значительно снизили финансирование программы.

Учитывая многоотраслевой характер сельского хозяйства, государственно-частное партнерство объективно не может ограничиваться только лишь рамками одной отрасли, поскольку современное производство и организация аграрного бизнеса ориентированы на широкую диверсификацию. Теоретически возможное и до-



пустимое выстраивание партнерских отношений между государством и частным бизнесом в аграрной сфере на практике ведет к неэффективному и нерациональному использованию имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов, в значительной степени обесценивая задействованный капитал. Практика западных стран показывает другой пример партнерства, при котором государство финансирует собственников ферм с целью недопущения роста производства сельскохозяйственной продукции и выделяет достаточные ресурсы для того, чтобы сельскохозяйственные земли из года в год держались либо под парами, либо под многолетними травами.

Иными словами, общество заключает соглашение о сохранении плодородия земель и регулирует уровень предложения на рынке посредством партнерского договора. Мало кто из исследователей обращает внимание на такой факт данной формы государственно-частного партнерства, как долгосрочный характер. В нашей стране ситуация диаметрально противоположная и аграрные товаропроизводители вынуждены диверсифицировать производство сельскохозяйственной продукции вследствие необходимости смягчения сезонного характера производства. Наиболее близким сектором для молочного скотоводства является выращивание крупного рогатого скота на мясо, а из отраслей растениеводства – производство кормов для КРС. Это логически предполагает необходимость с одной стороны расширения капитала для роста объемов производства молока (и соответственно хозяйства получают субсидии за продукцию), а с другой стороны – субсидии на производства кормовых

культур не предусмотрены ни в федеральных, ни в региональных программах государственной поддержки.

Анализ направлений мер реализации государственно-частного партнерства показывает, что хозяйства в рамках программ господдержки получают субсидии из областного бюджета в гораздо большем "ассортименте", нежели из федерального бюджета. Так, проведенное исследование на основе первичных данных сельскохозяйственных организаций показало, что хозяйства, специализирующиеся на производстве молока, получают из федерального бюджета субсидии по следующим направлениям: инвестиционные кредиты на срок от 2 до 8 лет; инвестиционные кредиты на срок до 10 лет; кредиты до 1 года. Кроме того, им субсидии выплачиваются на: приобретение семен, племенного молодняка, содержание маточного поголовья, субсидии на молоко.

Различные меры, предусматриваемые федеральными и региональными программами развития сельского хозяйства, наталкивают на суждения о необходимости разделения государственно-частного партнерства на две группы: партнерство федерального уровня государства с бизнесом; партнерство регионального уровня государства с бизнесом. К такому делению подводит финансирование различных программ из областного бюджета. Так, например, за счет средств Воронежского областного бюджета финансируется приобретение зарубежной техники и технологий для животноводческих ферм, а также выделяются субсидии на уплату процентов, на приобретение этой техники из бюджета [2].

Таблица 1

**Выплаченные субсидии в рамках реализации государственной поддержки аграрных товаропроизводителей в 2009 г., руб**

Субсидии		Лискинский р-н		Павловский р-н	
		областной бюджет	федеральный бюджет	областной бюджет	федеральный бюджет
на проценты по кредитам	по инвестиционным кредитам на срок от 2 до 8 лет	63 298 070	246 337 237	679 133	2 032 153
	по инвестиционным кредитам на срок до 10 лет	4 699 160	98	98	98
	по кредитам до 1 года	13 909 251	98	98	98
	по кредитам СХП и КФХ до 5 лет	0	98	98	98
	приобретение с.х. техники зарубежного производства	5 797 814	98	98	98
	на уплату процентов приобретения техники заруб. производства	778 263	98	98	98

Источник: первичные данные и годовые отчеты сельскохозяйственных организаций Лискинского и Павловского районов Воронежской области

В отрасли животноводства дополнительно субсидируются затраты на приобретение оборудования, приобретение цыплят и яиц, выплачиваются субсидии на поддержку овцеводства. Хотелось бы отметить, что выделение из федерального бюджета средств на приобретение зарубежной техники было бы не совсем верным решением реализации форм государственно-частного партнерства, так как государство должно ориентироваться на поддержку отечественных товаропроизводителей либо создавать условия для организации производства на отечественных мощностях промышленности, необходимых видов и типов технических средств. Что касается выделения средств из регионального бюджета, то нам представляется, что данная форма партнерских отношений может быть экономически оправдана, если наряду с самими техническими средствами приобретались и технологии их производства для передачи отечественным товаропроизводителям средств производства для сельского хозяйства. К сожалению, на основе имеющихся данных нам не удалось проследить такую зависимость, выведенную на основе логического суждения.

Некоторые вопросы вызывает распределение партнерских отношений между государством и аграрным бизнесом в части подключения к программе субсидирования из областного бюджета приобретения сельхозтехники зарубежного производства, а также на уплаты процентов по кредитам, выданным на приобретение этой техники. Так, в двух районах субсидии на приобретение зарубежной техники в 2009 г. составили 7,7 млн. руб., а участниками данной программы стали лишь 8 из 53 хозяйств, анализируемых в этих районах. Если к этим субсидиям добавить субсидии на выплату процентов на приобретение зарубежной техники сельхозпроизводства, то из областного бюджета было выплачено более 1,3 млн. руб. для 5 хозяйств районов, подключившихся к этой программе.

Вышеуказанное свидетельствует о существовании на практике форм государственно-частного партнерства на различных уровнях, которые в настоящее время не носят системный характер вследствие объективных факторов, определяемых, прежде всего, характером аграрного про-

изводства и развитием в регионах промышленного производства. Очевидно, в районах и областях с преобладающим промышленным производством государственно-частное партнерство в молочном подкомплексе должно отличаться от партнерства в регионе с развитым аграрным производством. В этой связи уместно отметить необходимость корректировки программ субсидирования из федерального бюджета региональных бюджетов в рамках реализации направлений партнерства.

Среди направлений реализации государственно-частного партнерства в рамках мер государственной поддержки нами были выбраны субсидии на молоко. В Воронежской области за последние годы практически до недавнего времени не осуществлялось финансирование строительства и реконструкции молочных комплексов за счет областного бюджета. Только с началом реализации государственной программы развития сельского хозяйства и агропродовольствия на 2008–2011 гг. в бюджете были заложены необходимые ресурсы и финансовые источники их обеспечения. Однако последствия мирового финансового кризиса приостановили или свернули финансирование этих проектов за счет средств регионального бюджета.

Следует отметить, что в рассматриваемом регионе свыше половины хозяйств не охвачены программой государственно-частного партнерства и соответственно не получают субсидий из консолидированного бюджета в целом. Вместе с тем, как показали исследования, хозяйства, производящие молоко, могут и должны быть вовлечены в программу финансирования субсидий из федерального и регионального бюджетов, поскольку самостоятельно осуществлять племенную работу, связанную с поддержанием и повышением продуктивности скота в силу длительности процесса выведения новых пород и их капиталоемкости, могут только хозяйства, имеющие необходимую научно-производственную базу и пользующиеся поддержкой государства. В этой связи хочется отметить, что приобретение в период 2005–2009 гг. племенных нетелей не дало предполагаемого положительного эффекта, так как по результатам мониторинга специалистов Министерства сельского хозяйства РФ значи-



тельная часть завезенного скота была вынужденно отправлена на убой вследствие неприспособленности животных к российским реалиям содержания и кормления.

Рассматривая процессы применения инноваций в базовых анализируемых хозяйствах, был выдвинут тезис о стремлении самих хозяйств к их широкому применению,

которое обусловлено факторами конкуренции на рынке молока. Однако он не нашел своего подтверждения, но и не были обнаружены и признаки, опровергающие его. В этой связи хотелось бы отметить, что особенностью субсидирования инноваций в регионе можно назвать существенную долю средств, направляемых на субсидирование приобретения племенного молодняка (табл. 2).

Таблица 2

**Субсидии использования инноваций в молочном животноводстве, руб.  
(кроме субсидии на молоко)**

Район	Приобретение племенного молодняка	Содержание маточного поголовья	Приобретение цыплят	Приобретение яйца	Субсидии на молоко
Лискинский	246 875	5 802 490	3 731 100	1 895 700	11 592 100
Павловский	1 512 800	2 908 100	0	0	5 360 950
Итого	1 759 675	8 710 590	3 731 100	1 895 700	16 953 050

Общие расходы консолидированного бюджета на приобретение цыплят и яиц составили только в 2009 г. более 5,6 млн. руб., что на 38% выше аналогичных объемов субсидий 2006 г.

Государственно-частное партнерство производства молока упирается в нерешенность такой ключевой проблемы, как кадровое обеспечение молочных ферм. Согласно результатам сельскохозяйственной переписи, сокращение поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров, сопровождалось высвобождением значительного числа работников-животноводов и, прежде всего, трактористов-машинистов, доярок, зоотехников и ветеринаров. По некоторым экспертным оценкам в настоящее время в Воронежской области остаются вакантными

до 45–49% рабочих мест указанных категорий работников [3].

Такое положение вызывает необходимость трансформации системы подготовки кадров для сельского хозяйства в рамках реализации программ государственно-частного партнерства, предусматривающей использование различных инструментов для повышения экономической заинтересованности и экономической ответственности закрепляемых на селе молодых кадров, обученных за счет федерального либо регионального бюджета.

*Подобные меры уже начали применяться органами государственной власти, но в них преобладает не стимулирующая, а "репрессивная" составляющая.*

ЛИТЕРАТУРА

1. Милосердов В.В. и др. Аграрная политики России в 20 веке. Агропрессиздат. 2002 г., 438 с.
2. Постановление Воронежской областной думы от 22.11.2007 №1107-IV-ОД "Об утверждении областной целевой программы "Развитие сельского хозяйства на территории Воронежской области на 2008–2012 годы".
3. Ромашин М.С. Организация ветеринарного обслуживания в рыночных условиях. М., ФГОУ РАКО. 2009.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

### PROBLEMS AND PROSPECTS OF SMALL BUSINESSES IN RUSSIA

A. Kuzin

#### Annotation

World experience shows, the basis of the country's economy is small business, this may be due to several reasons such as: ease of incorporation, a special tax regime, support for small businesses in most countries, the mobility of the sector. For the stable development of economy small business needs.

**Keywords:** small business, development, registration, mobility, support.

Кузин Андрей Викторович

Аспирант Российской

Академии предпринимательства,

г. Москва

#### Аннотация:

Мировой опыт показывает, основой экономики страны является малый бизнес, это может быть обусловлено рядом причин, таких как: простота регистрации компании, особый режим налогообложения, поддержка малого бизнеса в большинстве стран, мобильность данного сектора. Для стабильного развития экономика страны малый бизнес необходим.

#### Ключевые слова:

малый бизнес, развитие, регистрация, мобильность, поддержка.

Прежде чем говорить о развитии малого бизнеса в России, необходимо дать четкое определение малого бизнеса, для адресной помощи всему сектору экономики. В Федеральном законе №209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" сказано: к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские хозяйства, соответствующие следующим требованиям:

1. для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцати пяти процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для элек-

тронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) таких хозяйственных обществ – бюджетным научным учреждениям или созданным государственными академиями наук научным учреждениям либо бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования или созданными государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования);

2. средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого предпринимательства:

а. до ста человек включительно для малых предприятий;

б. до пятнадцати человек для микропредприятий;

3. выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого предпринимательства. В свою очередь постановлением Правительства от 22.07.2008 №556 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства" установлены предельные значения для

микропредприятий, в размере 60 млн. руб., для малых предприятий, в размере 400 млн. рублей.

С понятием субъекта малого бизнеса мы определи-

лись. Теперь необходимо проанализировать динамику развития малого бизнеса, и какой удельный вес субъекты малого бизнеса занимают в общем количестве коммерческих предприятий в стране. Из данного графика

Приведем некоторые статистические данные:

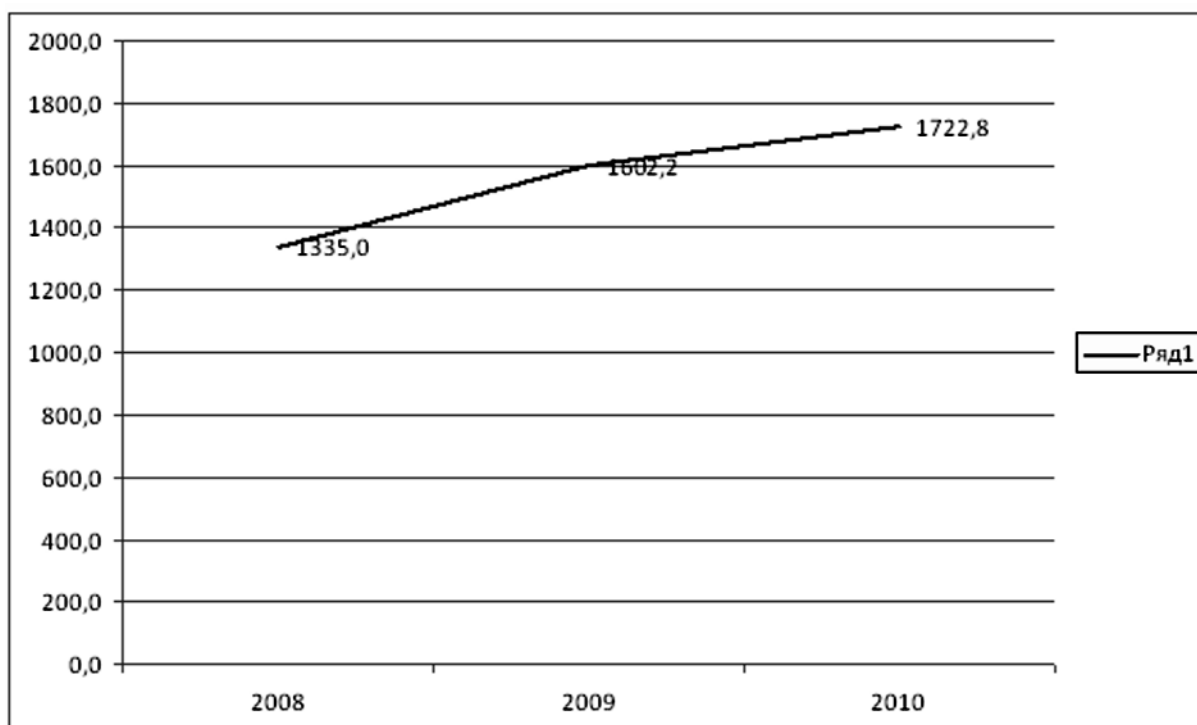
Таблица 1

Предприятия	2008	2009	2010
Малые предприятия (тыс. шт.), из них:	282,7	227,5	219,7
торговля (тыс. шт.)	83,9	69,9	65,4
численность работников (тыс. человек), из них:	6736,5	6187,0	6016,9
торговля (тыс. человек)	1758,3	1505,7	1432,3
микропредприятия (тыс. шт.), из них:	1052,3	1374,7	1503,1
торговля (тыс. шт.)	488,0	588,2	691,1
численность работников (тыс. человек), из них:	4605,1	5005,9	5203,2
торговля (тыс. человек)	1907,2	1961,6	2010,4
<b>всего коммерческих предприятий (тыс. шт.)</b>	<b>3365,1</b>	<b>3575,9</b>	<b>3796,5</b>

(по данным Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы)

Для наглядности динамики изменения количества малых предприятий построим график.

График 1

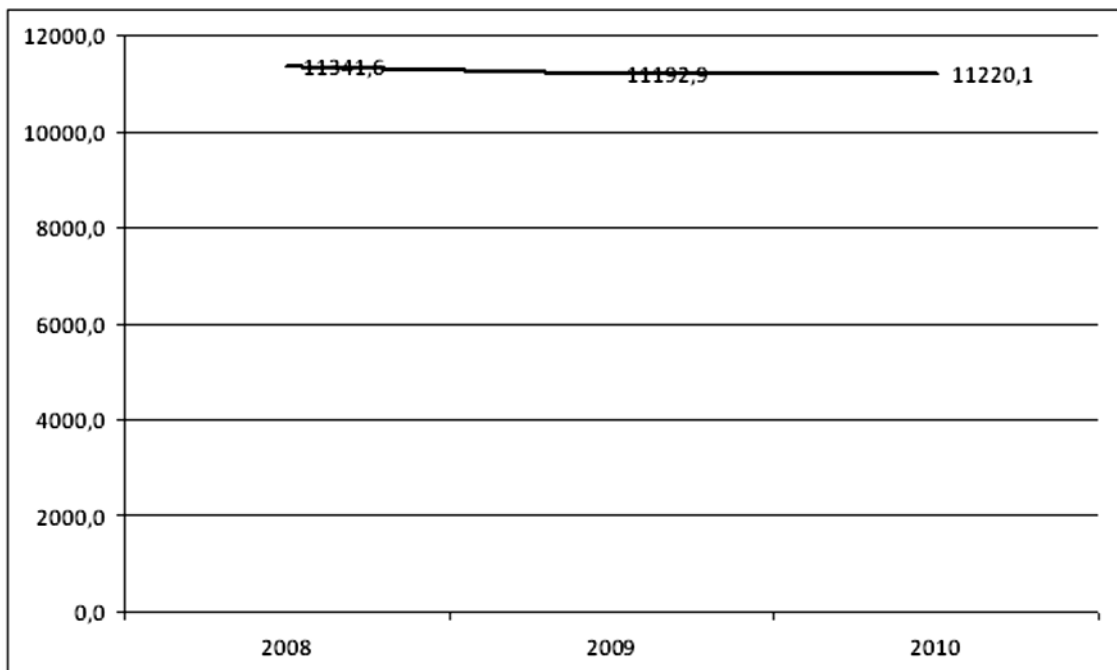


Из данного графика напрашивается вывод: вопреки кризиса 2008 года, и его продолжение, число предприятий малого бизнеса неуклонно росло, несмотря на замедление в 2010 году.

Важнейшей проблемой успешного развития эконо-

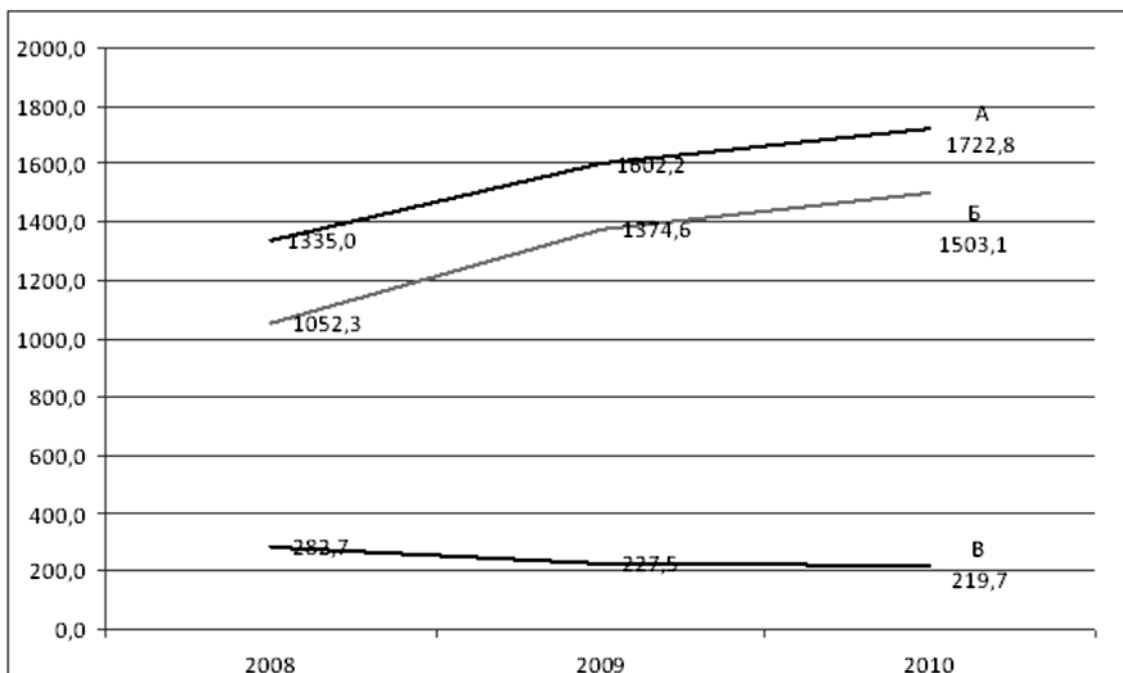
мики страны является безработица, данный фактор тормозит национальную экономику, создавая предприятия малого бизнеса можно эффективно бороться с данной проблемой. При росте малых предприятий в период 2008 – 2010 гг. число занятых людей на этих предприятиях осталось неизменным, что видно на графике 2.

График 2



При анализе данных таблицы 1 можно сделать вывод: на протяжении 3-х рассматриваемых лет число малых предприятий сокращается, но число микропредприятий растет. Это видно из графика 3.

График 3



А – общее количество субъектов малого предпринимательства;  
 Б – количество микропредприятий; В – количество малых предприятий.



Возникает ощущение. Определенные категории населения, работающие в малом бизнесе, по определенным причинам, будь то: сокращение сотрудников или стимулирование, государством, открытие новых предприятий (малые предприятия и микропредприятия), стали создавать микрокомпании. Количество работающего персонала в малых предприятиях (без учета микропредприятий) в период с 2008 по 2010 сократилось на 719,6 тыс. человек, количество же микропредприятий в тот же период возросло на 901,4 тыс. предприятий. Из вышесказанного можно говорить о положительной динамике развития малого бизнеса, и формирования среднего класса людей, который так долго наша страна не может построить. Одним из критериев развитости, успешности экономики страны является наличие среднего класса. Владелец успешного микропредприятия и является представителем среднего класса. В этой связи можно констатировать успех мер государства, предпринятых в условиях кризиса, тем самым Правительство поддержало не только существующий малый бизнес, но и оказала помощь в создании новых предприятий. Но на этом останавливаться не стоит, данные меры должны нести системный и постоянный характер.

Хочется обратить внимание на проблему ориентированности малого бизнеса. Видные ученые, экономисты "кричат" об изношенности объектов основных средств, о непрофессионализме кадров, и это проблема для развития экономики России является одной из главных. Обратим внимание на данные приведенные в таблице 1, а именно на долю малых предприятий, занимающиеся торговлей, и население, занятое в данной сфере. Произведя нехитрый расчет найдем соотношение между предприятиями торговли и общим количеством представителей малого бизнеса, оно равно от 41 до 44% в течении рассматриваемого периода. Из этого следует – экономическая направленность России это примитивные торговые отношения, при которых выполняется следующая последовательность действий: купил – перепродал, а не полный цикл производства, т. е заготовил материальные запасы – произвел продукция – продал готовый товар. Данная модель экономики, назовем ее "перепродажной", является путем деградирующим, и ведет экономику назад к первобытнообщинному строю. Граждан страны (собственников компаний) не интересует дальнейшая судьба бизнеса, в силу отсутствия каких бы то ни было гарантий в стабильности намеченного курса, результате чего, предпринимателям легче и эффективнее заниматься торговлей, нежели создавать новые производственные, трудоемкие, энергозатратные, инновационные предприятия.

В большинстве развитых стран малому бизнесу уделяют особую роль и внимание в экономике страны, но только не в России. Возникает такое ощущение, что все меры направленные на упрощение ведения бухгалтерского учета, системы налогообложения для малого бизнеса, регистрации коммерческого субъекта, уменьшение

коррупционной составляющей, созданы не для стимулирования развития малого бизнеса, а для большей путаницы представителям малого бизнеса и всего населения страны.

Для развития малого бизнеса в России необходимо разработать ряд мер, направленных, не только, на упрощение создания предприятия, стимулирующую часть данной проблемы, но также и на меры карательного характера. Предпринимателю должны быть созданы комфортные условия для работы в стране, недопустимо ущемление, запугивание предпринимателя административным ресурсом со стороны сотрудников контролирующих органов, но также представитель бизнеса должен знать, при нарушении закона, наказание неизбежно. Только тогда малый бизнес, а вместе с ним и экономика страны, будет успешно развиваться, когда все эти три компонента будут выполнены. Экономика – это живой организм, если один орган откажет, нарушится нормальная работа всего организма. Необходимо мобилизовать и направить все усилия на "реконструкцию" малого бизнеса.

Главной проблемой для малого бизнеса в России является налоговое бремя и коррупция. Если налогообложение это сфера стимулирования и совместная работа Министерства финансов РФ, Министерства экономического развития РФ и ФНС РФ, то проблемой коррупции должны заниматься органы в которых отсутствует коррупция, но таких в стране, как известно, нет. Для "рождения" честных органов государственной власти необходимо создать систему противовесов, при которой контролирующие органы будут следить и проверять друг друга, это конечно некий возврат к тоталитарному режиму, но по-другому не получается в нашей стране. При этом необходимо принять такие меры административного или уголовного характера, при которых нарушитель задума-



ется преступать ли ему закон, и это касается не только государственных чиновников, но и представителей малого, да и всего бизнеса. Это что касается проблемы коррупции. Меры стимулирования развития малого бизнеса, на мой взгляд, разрабатывать нет необходимости, за все время во всем мире уже столько придумали и применили в практике, а многие меры проверены временем, что адаптируй мировые меры налогового стимулирования к российским условиям и организм малого бизнеса "задышит". В большинстве развитых и развивающихся стран мира эффективно работают налоговые льготы, более того налоговое стимулирование бизнеса является мощным инструментом развития экономики страны, например в Китае для мотивации развития производственного сектора экономики в особых экономических зонах был снижен налог на прибыль до 15%, и это оказало нужный экономический эффект. В России же много говорят о необходимости разработки и применении налоговых льгот, но в то же время выражают недовольство выпадающими бюджетными доходами. В России огромная природно-ресурсная база, но налоговое законодательство устроено таким образом, что собственникам компаний невыгодно вкладывать в свои основные фонды. Необходимо четко определить круг экономических сфер, которым необходимо помогать в развитии. Считаю возможным представлять налоговые льготы таким предприятиям. Выпадающие бюджетные доходы необходимо возмещать за счет, во-первых, распродажи государственного имуще-

ства, минимизации государственных расходов, рационального и экономного расходования бюджетных средств. Необходимо освободить от уплаты налога на прибыль предприятия вновьсозданные, на период убыточности предприятия, при этом необходимо разработать систему налоговых скидок, после того как предприятие вышло на прибыльный уровень. Замечу, данные меры необходимо сопровождать принятием и выполнением антикоррупционных мер, описанных выше, без сопровождения данными мерами, в стране победу одержит коррупция, а вследствие чего развитие малого бизнеса окажется под вопросом. Также думаю необходимым разработать систему, при которых бизнес будет вынужден вкладывать денежные средства на обновления основных производственных фондов, например, возродить потерянный амортизационный фонд, средства которые в него поступают должны расходоваться только на обновление производственных фондов предприятия, это можно сделать также в виде стимулирования предприятие в частности, и малый бизнес в целом, кстати данная мера полезна не только для малого бизнеса, но и для субъектов среднего и крупного бизнеса.

Россия не должна становиться "перепродажной страной", для этого необходимо развивать производственный сектор экономики. При решении данных проблем образуется стабильная стимулирующая налоговая среда, благоприятная для ведения малого бизнеса в стране.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Сведения о работе Федеральной налоговой службы по государственной регистрации юридических лиц по состоянию на 01.01.2009, на 01.01.2010, 01.01.2011. ([www.nalog.ru](http://www.nalog.ru));
2. Журнал "Налоговая политика и практика" №9/1 сентябрь 2011, №11 (107) ноябрь 2011;
3. Сайт федеральной службы государственной статистики РФ [www.gsk.ru](http://www.gsk.ru)

© А.В. Кузин, ( [Fac85@yandex.ru](mailto:Fac85@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## ОЦЕНКА НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

ASSESSMENT OF SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL INNOVATION COMPLEX HIGHER EDUCATION INSTITUTION ON THE BASIS OF BALANCED SCORECARD

*Yu .Kulikova*

### Annotation

Effective mechanism for implementation of innovation policy in implementing the growth strategy is an innovative scientific–educational complex, created on the basis of higher educational institutions. Innovative scientific–educational complex can create any higher educational institution, regardless of ownership, capable of ensuring the unity of the educational process, research and innovation at all stages and phases of training, scientific and pedagogical staff.

**Keywords:** Innovation and innovative university, scientific and educational innovation complex.

**Куликова Юлия Павловна**

Соискатель, ГОУ ВПО Московской области  
Королевский Институт управления,  
экономики и социологии

### Аннотация:

Действенным механизмом реализации инновационной политики при реализации стратегии роста является научно–образовательный инновационный комплекс (НОИК), создаваемый на базе высшего образовательного учреждения. НОИК может создать любое высшее образовательное учреждение, независимо от формы собственности, способное обеспечить единство образовательного процесса, научно–исследовательской и инновационной деятельности на всех стадиях и этапах подготовки специалистов, научных и научно–педагогических кадров.

### Ключевые слова:

Инновации, инновационный вуз, научно–образовательный инновационный комплекс.

НОИК становится базовым элементом инновационной системы высшей школы, ориентированным на:

- ◆ создание научной, научно–технической и инновационной продукции;
- ◆ осуществление подготовки научных, научно–педагогических кадров и специалистов;
- ◆ самостоятельное осуществление инновационной деятельности, а также реализацию совместных проектов и программ с академическими институтами, производственными структурами, финансовыми организациями и т. п., что способствует развитию стратегического партнерства;
  - финансирование инновационной деятельности;
  - обеспечение производства наукоемкой продукции, в том числе на малых предприятиях.[1]

Научная подсистема инновационного НОИК содержит как традиционные структуры, входящие в научную часть высшего образовательного учреждения и обеспечивающие проведение фундаментальных, поисковых и прикладных научных исследований, так и структуры, ориентированные на создание новых продуктов и технологий: технопарки, научно–производственные группы, малые предприятия, созданные на базе высшего образовательного учреждения, центры инновационных компетенций, а также временные креативные структуры для реализации междисциплинарных проектов и программ.

Обобщая опыт ведущих высших образовательных учреждений России, внедряющих инновационные образовательные программы в рамках Приоритетного национального проекта "Образование", следует отметить, что НОИК, позволяющий формировать научные школы высшего образовательного учреждения из числа профессорско–преподавательского состава, ученых из научных подразделений, соискателей, аспирантов и докторантов с привлечением наиболее талантливых студентов, обеспечивает развитие инновационной деятельности в двух направлениях:

- ◆ триада "наука – инновации – производство";
- ◆ триада "наука – инновации – образование".[5]

При этом формируется система дополнительных связей ("инновации – производство – образование", "инновации – образование – производство"), а также управленческие и социальные изменения, которые позволяют в полной мере реализовать потенциал инновации. [3]

В этом случае общая структура инноваций в высшем образовательном учреждении может быть представлена в виде трех составляющих, каждая из которых детерминирована присущими ей факторами и выдвигает свои требования по изменению устоявшихся традиционных подходов:

- 1) образовательные инновации;
- 2) научно–технические инновации;
- 3) социально–управленческие инновации.

Факторами, определяющими образовательные инновации (технологические и педагогические), являются образовательные программы, технологии обучения, квалификация профессорско-преподавательского состава. Этот вид инноваций требует решения проблем, связанных с необходимостью:

- ◆ совмещения инновационных и нормативных планов;
- ◆ переподготовки и повышения квалификации преподавателей в области инновационной деятельности;
- ◆ разработки новых учебно-методических материалов, отражающих современные достижения в соответствующих областях знаний и новые технологии обучения;
- ◆ совмещения носителей различных педагогических взглядов на методы обучения и воспитания обучающихся;
- ◆ изменения схемы управления образовательным процессом с целью обеспечения наиболее полной реализации потенциальных возможностей педагогических и научных кадров высшего образовательного учреждения в инновационном процессе. [2]

Факторами, определяющими научно-технические инновации, являются научно-технический потенциал высшего образовательного учреждения, уровень финансового обеспечения, информационная и научно-техническая инфраструктура.

**В этой связи, по мнению автора, необходимо обеспечить:**

- ◆ формирование современной экспериментально-лабораторной базы;
- ◆ создание портфеля заказов на выполнение прикладных исследований в рамках НИР, заказчиками которой выступают организации и предприятия любых форм собственности;
- ◆ поиск альтернативных источников финансирования;
- ◆ организацию научно-исследовательской деятельности студентов и аспирантов;
- ◆ информационное обеспечение исследований и разработок (в том числе проведение патентного поиска). [4]

К числу основных факторов, определяющих социально-управленческие инновации, относится система управления инновационными процессами, система правоотношений субъектов инновационной деятельности, система мотиваций и кадровый состав.

Диверсификация образовательных услуг сложна и требует использования новых образовательных технологий, качественного научно-методического обеспечения и высокопрофессиональных кадров.

Руководство высшего образовательного учреждения должно стремиться к тому, чтобы диверсификация была строго координируемой, а деятельность – открытой, прозрачной, подотчетной (Попечительскому совету), высокопрофессиональной и в плане организации, и в плане содержания учебного процесса и использования образовательных технологий, и в плане целевой ориентации и качества подготовки обучающихся.

Высшему образовательному учреждению необходимо постоянно расширять спектр дополнительных образовательных программ и услуг, в том числе по управленческому консультированию (консалтинг), что повышает его конкурентоспособность, т.е. умение динамично завоевывать рынок образовательных услуг, привлекая все больше талантливой и трудолюбивой молодежи.

Судьба многих высших образовательных учреждений в значительной мере зависит от того, насколько эффективно они используют новации, насколько высокопрофессионален преподавательский коллектив, реализующий образовательные программы, пользующиеся спросом на рынке образовательных услуг.

Миссия инновационного высшего образовательного учреждения сформулирована как "Подготовка высококвалифицированных специалистов в области управления, экономики и социологии, востребованных на рынке труда и подготовленных к деятельности в условиях экономики, основанной на актуальных знаниях профессорско-преподавательского состава и студентов, перманентных инноваций во всех областях деятельности и развития стратегического партнерства с представителями бизнеса, фундаментальной науки, органов власти и общественных организаций".

Уникальная концепция развития инновационного высшего образовательного учреждения предпринимательского типа разработана на основе сформировавшихся в высшем образовательном учреждении научно-педагогических школ:

- ◆ методология и теория управления государственными и муниципальными финансами;
- ◆ совершенствование механизмов государственного и муниципального регулирования экономики субъектов хозяйствования;
- ◆ теория, методология и методическое обеспечение оценочной деятельности;
- ◆ управление инновационной и инвестиционной

деятельностью;

- ◆ разработка научно-методического обеспечения учебного процесса;

- ◆ реализация системы непрерывного профессионального образования и постоянного повышения качества образовательных услуг на основе интеграции науки, образования и консалтинга;

- ◆ разработка и реализация программы "Основные направления инновационной деятельности в образовательном процессе высшего образовательного учреждения, предусматривающей применение интегрированных обучающих образовательных комплексов, инновационных информационных технологий и форм обучения;

- ◆ развитие стратегического партнерства высшего образовательного учреждения с органами государственной власти и местного самоуправления, бизнесом, высшего образовательного учреждениями России.

Научная деятельность инновационного высшего образовательного учреждения направлена на:

- ◆ развитие основных направлений высшего образовательного учреждения как базы для повышения качества подготовки квалифицированных специалистов с высшим образованием и научно-педагогических кадров высшей квалификации;

- ◆ приоритетное развитие фундаментальных, поисковых и прикладных научных исследований, научно-консалтинговых и других работ как основы для созданий новых знаний и прикладных исследований;

- ◆ исследование и разработку теоретических и методологических основ регулирования деятельности высшего образовательного учреждения;

- ◆ осуществление научно-исследовательских работ в части новых форм и методов образовательной деятельности;

- ◆ организацию и проведение научно-методичес-

ких работ, направленных на развитие научно-методического и информационного сопровождения образовательного процесса в высшем образовательном учреждении, расширение доступности образования;

- ◆ развитие новых прогрессивных форм научного сотрудничества с научными школами России, предприятиями и организациями, высшего образовательного учреждениями и научными организациями, администрациями территориальных образований региона и другими субъектами с целью совместного решения важнейших задач для обеспечения стабилизации экономики и улучшения положения конкретных экономических субъектов, для развития малого предпринимательства и разработки конкретных механизмов регионального регулирования экономикой;

- ◆ развитие международного сотрудничества в научной сфере, участие в международных научных и научно-образовательных проектах и программах, научно-практических мероприятиях, нацеленных на совершенствование образовательных и научно-исследовательских процессов.

Основными видами научной работы в высшем образовательном учреждении являются: научно-исследовательская и научно-консалтинговая работа, научно-методическая деятельность, связанная с подготовкой рукописей учебных и научно-методических изданий, научно-исследовательская работа студентов и аспирантов, международное сотрудничество, организация и проведение конференций, совещаний, семинаров, круглых столов, и др., обобщение и публикация их результатов, публикация результатов НИР, мероприятия по авторскому сопровождению научных разработок и т.д., подготовка и издание сборников научных трудов и монографий.

**Таким образом, в рассматриваемом высшем образовательном учреждении развивается научная школа с учетом региональных потребностей в специалистах высшей квалификации в рамках указанных научных направлений.**

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 2007. – 239 с.
2. Карнаухов С.Б. Методы анализа и обработки данных для мониторинга регионального рынка образовательных услуг. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2007 – 236 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура: пер с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ. 2000.
4. Качалов В.А. Системы менеджмента на основе ISO 9001:2008, ISO19001:2004, OHSAS18001:2007 и ILO-OSH 2001. Конспект системного менеджера: в 2 т. – М.: ИздАТ, 2009. – 356 с.
5. Келс Г.Р. Процесс самооценки / Г.Р. Келс. – М. : МОНФ : Изд. центр науч. и учеб. программ, 2008. – 263 с.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ДОЛГОСРОЧНОМУ РАЗВИТИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

CONCEPTUAL APPROACHES TO LONG-TERM  
DEVELOPMENT OF A CONTROL SYSTEM  
BY MUNICIPAL AVAILABLE HOUSING

*A. Ljahov*

**Annotation**

In given article conceptual approaches of directions of influence of local governments with a view of development of a control system by available housing is offered. Influence on the subject managements (management companies), object of management (proprietors of habitation), and direct influence is allocated. Purposeful influence on the subject and object of management, simultaneously with decrease in degree of direct influence on system of reposition by available housing, will promote transition to qualitatively other stages of development characterized by growth of economic independence of system.

**Keywords:** Control system of available housing, economic independence, development, available housing.

*Ляхов Алексей Юрьевич  
АМОУ ВПО "Самарская академия  
государственного и муниципального  
управления"*

**Аннотация:**

В данной статье предлагаются концептуальные подходы к направлениям воздействия органов местного самоуправления в целях развития системы управления жилищным фондом. Выделяется воздействие на субъект управления (управляющие компании), объект управления (собственники жилья), и прямое воздействие. Целенаправленное воздействие на субъект и объект управления, одновременно со снижением степени прямого воздействия на систему вправления жилищным фондом, будет содействовать переходу на качественно иные этапы развития, характеризующиеся ростом экономической самостоятельности системы.

**Ключевые слова:**

система управления жилищным фондом, экономическая самостоятельность, развитие, жилищный фонд.

Данная статья подготовлена в рамках проведения теоретического исследования по научно-исследовательскому проекту "Организационно-экономическое обеспечение развития системы управления жилищным фондом муниципального образования" выполняемого в рамках ФЦП "Научные и научно-педагогические кадры инновационной России" на 2009 – 2013 годы.

На предыдущих этапах исследования предложена следующая трактовка основной цели системы управления жилищным фондом муниципального образования – повышение удовлетворенности граждан качеством жилищно-коммунальных услуг и комфортностью проживания в жилых домах.

В соответствии со сформулированной целью системы управления жилищным фондом муниципального образования ее развитие в долгосрочной перспективе будет сопровождаться следующими основными тенденциями: повышением экономической самостоятельности системы и снижением активности воздействия органов местного самоуправления на систему. Данные тенденции будут формироваться органами местного самоуправления в соответствии с разработанным деревом целей. Данным тенденциям будут соответствовать следующие критерии:

- ◆ степень активности воздействия органов местного самоуправления на систему;

- ◆ степень экономической самостоятельности системы.

В процессе развития системы должно происходить последовательное снижение активности воздействия органов местного самоуправления на систему и повышение экономической самостоятельности системы.

Качественное изменение данных критериев будет характеризовать переход к очередному этапу развития системы.

Повышение экономической самостоятельности основано на существующем в жилищном фонде потенциале энергосбережения, реализация которого сможет сделать сферу ЖКХ привлекательной для частных инвесторов. Использование в качестве инвестиционной составляющей экономии, полученной от реализации энергосберегающих проектов, позволит направить инвестиции в состояние жилищного фонда, что сделает систему экономической самостоятельной, при одновременном сохранении приемлемого уровня затрат для населения на оплату жилищно-коммунальных услуг.

Развитие системы управления жилищным фондом муниципального образования в долгосрочной перспективе предлагается рассматривать в виде трех ключевых этапов:

- 1) формирование экономических отношений;
- 2) развитие экономических отношений;
- 3) устойчивое развитие системы управления жилищным фондом муниципального образования.

Охарактеризуем развитие каждого структурного элемента системы управления жилищным фондом на каждом из этапов развития.

Первый этап - формирование экономических отношений.

На этапе формирования экономических отношений органы местного самоуправления играют главенствующую роль. На данном этапе органы местного самоуправления осуществляют прямое воздействие на систему управления жилищным фондом. Имеется бюджетное фи-

нансирование работ капитального характера, решаются организационные вопросы (кадастровый учет и проч.).

Основной целью органов местного самоуправления на данном этапе является формирование экономических отношений в системе управления жилищным фондом муниципального образования, что достигается путем направленного управляющего воздействия на субъект управления (управляющие организации) и на объект управления (собственников жилья). При этом указанное прямое воздействие также способствует достижению целей по развитию экономических отношений в системе управления жилищным фондом. Схема управляющего воздействия органов местного самоуправления по развитию системы управления жилищным фондом муниципального образования на первом этапе представлена на рисунке.

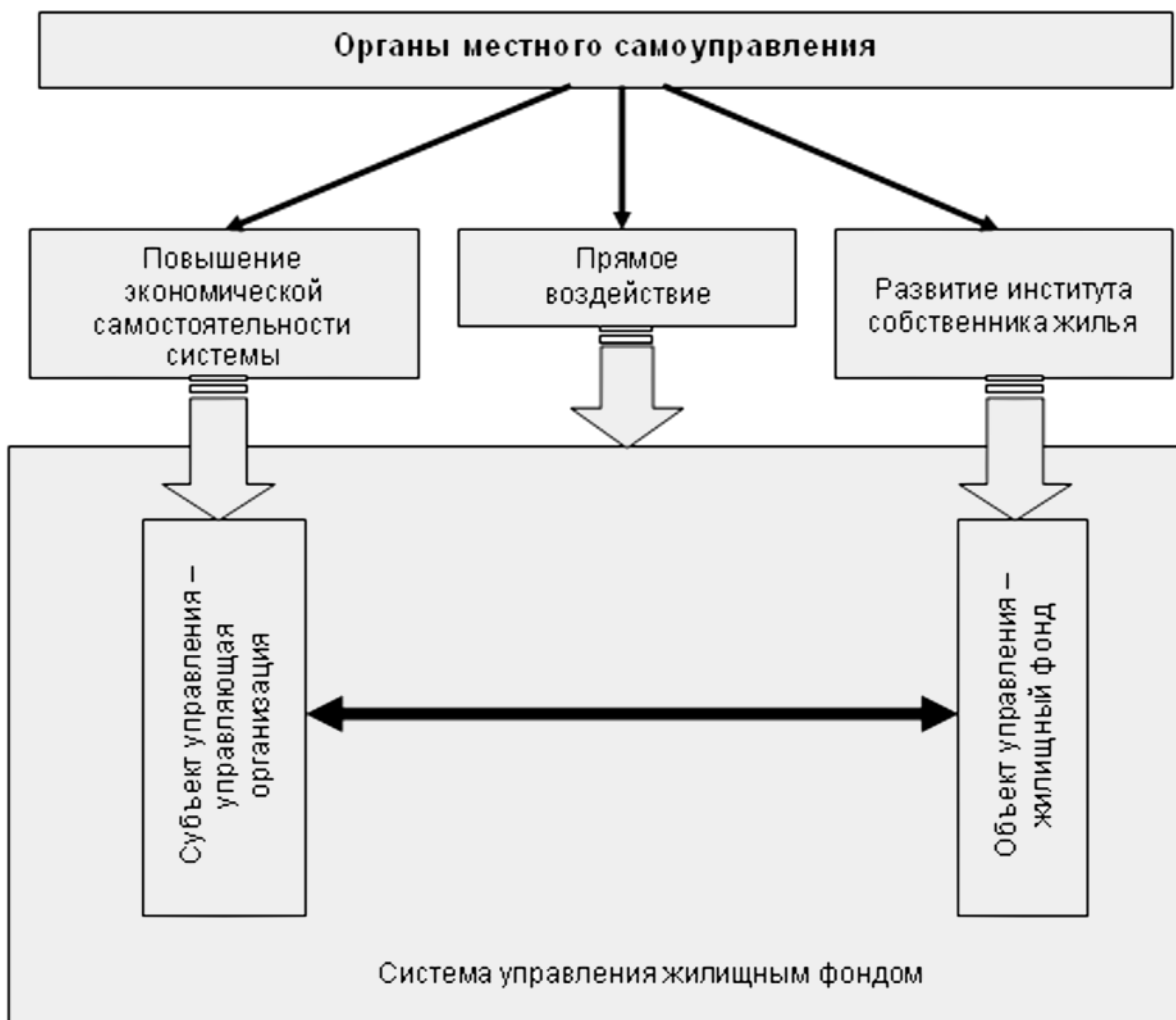


Рис. 1. Схема управляющего воздействия органов местного самоуправления по развитию системы управления жилищным фондом муниципального образования на первом этапе

Начало данному этапу положено принятием Жилищного кодекса РФ. Основной характеристикой окончания этапа формирования экономических отношений в системе будет завершение прямого воздействия на данную систему со стороны органов местного самоуправления.

Кроме того, для завершения данного этапа необходимо решить следующие задачи:

- ◆ максимально эффективно использовать бюджетные ресурсы в целях капитального ремонта жилищного фонда;
- ◆ завершить межевание земельных участков под многоквартирными домами и поставить их на кадастровый учет;
- ◆ устранить проблему разграничения ответственности с организациями коммунального комплекса;
- ◆ создать условия для разработки энергосберегающих проектов, в том числе путем проведения демонстрационных энергосберегающих мероприятий.

На этапе формирования экономических отношений органами местного самоуправления должна проводиться наиболее активная просветительская работа по формированию эффективного собственника жилья. Различные формы данной работы (средства массовой информации, сеть Интернет, собрания с жителями) должны побуждать собственников жилья к самостоятельной работе с управляющими организациями.

В то же время самостоятельная инициатива собственников жилья на данном этапе должна быть подкреплена поддержкой органов местного самоуправления. Основной формой активности собственников жилья является организация и проведение общих собраний в многоквартирных домах. Органы местного самоуправления являются собственниками жилищного фонда в части неприватизированных квартир, то есть имеют право инициировать проведение общих собраний. Основным затруднением при организации общих собраний для собственников жилья являются организационные вопросы и место для проведения собрания. Органы местного самоуправления на данном этапе должны осуществлять поддержку в решении организационных вопросов, с тем, чтобы добиться проведения общих собраний в многоквартирных домах на системной и регулярной основе не реже одного раза в год.

Для этого органы местного самоуправления могут воспользоваться имеющимися в распоряжении ресурсами (оргтехника, кадровые ресурсы, помещения образовательных учреждений, учреждений культуры и др.). На данном этапе достаточно добиться проведения общих собраний в более чем 50% многоквартирных домов ежегодно в течение трех лет.

За это время у большей части собственников жилья сформируется окончательное представление о подотчетности и управляемости управляющих организаций, причем в силу требований жилищного и гражданского законодательства, а не административного подчинения. Этот фактор также важен для дальнейшего повышения экономической самостоятельности системы.

Основная задача органов местного самоуправления на данном этапе – развитие экономической самостоятельности системы управления жилищным фондом муниципального образования. Данная самостоятельность может быть обусловлена экономической эффективностью организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда. Исходя из представленного перечня проблем в настоящее время деятельность таких организаций не является экономически эффективной и не может за счет имеющихся в распоряжении средств существенно улучшить состояние жилищного фонда и в должном объеме удовлетворить требования к качеству жилищно-коммунальных услуг.

В условиях будущего прекращения бюджетного финансирования капитального ремонта жилищного фонда, основная задача органов местного самоуправления будет заключаться в формировании механизмов внебюджетного финансирования данных работ.

Другими словами, задача органов местного самоуправления будет состоять в формировании экономических условий для привлечения в жилищный фонд средств частных инвесторов.

Разработка самих механизмов будет состоять в создании правового поля, в котором возможен возврат вложенных инвестиций. Одним из главных ресурсов жилищного фонда, за счет использования которого возможен возврат вложенных средств, является реализация энергосберегающих проектов. Однако основной механизм возврата – использование экономии средств за счет снижения платы за тепловую энергию – в настоящее время не проработан и неприменим. Его четкая нормативно-методическая проработка, гарантирующая возврат инвестиций, позволит создать условия для привлечения финансовых ресурсов.

Кроме нормативно-правовых проблем, привлечению финансовых средств препятствуют высокие риски реализации данных проектов. Прежде всего, речь идет о рисках, связанных с недополучением запланированного объема экономии за счет внедрения тех или иных энергосберегающих технологий. Таким образом, на данном этапе органам местного самоуправления необходимо провести комплексные исследования потенциала энергосбережения в жилищном фонде муниципального образования. Данные исследования проводятся в форме энергоаудита домов массовых серий, разработке альбомов энергосберегающих решений, публикации результа-



тов реализации демонстрационных энергосберегающих проектов.

В результате решения данной задачи для частных инвесторов существенно снизятся риски финансовых вложений.

На данном этапе органы местного самоуправления также должны содействовать решению следующих задач:

- ◆ повышение кадрового потенциала организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда;
- ◆ обновление основных фондов организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда.

Развитие кадрового потенциала управляющих организаций будет способствовать повышению качества управленческих решений, росту обоснованности экономических расчетов при разработке энергосберегающих и иных проектов, повышению качества выполняемых работ и оказываемых услуг. Применение современного экономического инструментария и информационных технологий в деятельности организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда будет также способствовать привлечению инвестиций и росту экономической самостоятельности системы управления жилищным фондом муниципального образования.

Еще одно направление работы органов местного самоуправления по повышению экономической самостоятельности системы управления жилищным фондом муниципального образования – применение современных финансовых инструментов в сфере управления жилищным фондом. Основными финансовыми инструментами для повышения эффективности функционирования системы являются страхование ответственности управляющих организаций и страхование жилищного фонда.

Применение данных инструментов позволит ликвидировать последствия аварийных ситуаций с минимальными финансовыми потерями для бюджета муниципального образования и средств собственников жилья. Основной задачей органов местного самоуправления в этом направлении является координация работы собственников жилья, управляющих организаций и страховых компаний для соблюдения экономических интересов всех участников рынка.

Таким образом, в целях повышения экономической самостоятельности системы управления жилищным фондом муниципального образования на первом этапе развития должны быть решены следующие задачи:

- ◆ разработаны нормативно-правовые механизмы привлечения внебюджетных средств для улучшения состояния жилищного фонда;

- ◆ проведены энергетические обследования и опубликованы результаты демонстрационных энергосберегающих проектов;

- ◆ созданы условия для повышения кадрового потенциала отрасли;

- ◆ созданы механизмы содействия обновлению основных фондов организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда и применению инновационных технологий в эксплуатации жилищного фонда;

- ◆ сформирована схема взаимодействия между управляющими организациями и страховыми компаниями.

На первом этапе развития должны быть созданы, апробированы и запущены в действие все организационные и экономические механизмы, являющиеся необходимым условием для реализации инвестиционного потенциала системы управления жилищным фондом муниципального образования.

Данный этап характеризуется наиболее активным воздействием органов местного самоуправления на систему и ее минимальной экономической самостоятельностью. Степень активности воздействия с развитием экономической самостоятельности системы будет снижаться.

Данный этап развития системы управления жилищным фондом стартовал с введения Жилищного кодекса РФ в 2005 году. С этого момента прошло более 6 лет, и система управления жилищным фондом претерпела существенные изменения.

Рассмотрим основные параметры институциональных преобразований в сфере управления многоквартирными домами на территории городского округа Самара.

В **таблице 1** представлены сведения о выборе способов управления многоквартирными домами на территории города.

Комментируя данные, представленные в таблице, отмечаем следующее. 2007 год фактически следует признать годом начала рыночных преобразований в ЖКХ г.о. Самара. Столь поздний срок связан с неоднократным продлением сроков обязательного выбора способа управления собственниками помещений в многоквартирных домах.

В 2007 году доля многоквартирных домов, в которых собственники помещений выбрали и реализуют способ управления многоквартирными домами составляла 22,8%. Снижение данного показателя в 2008 году обусловлено организационной неупорядоченностью и относительной новизной работы, как для частного бизнеса, так и органов местного самоуправления.

Таблица 1

**Динамика выбора способа управления собственниками помещений в многоквартирных домах на территории городского округа Самара с 2007 по 2010 годы.**

Способ управления	Ед. изм.	2007	2008	2009	2010	2011
Доля многоквартирных домов, в которых собственники помещений выбрали и реализуют способ управления многоквартирными домами, в том числе:	%	22,8	20,34	32,70	61,73	100
непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме	%	0	2,97	3,16	3,11	3,44
управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом	%	9,0	10,17	19,12	22,41	12,97
управление управляющей организацией из них:	%	13,8	7,21	10,42	36,21	83,59
муниципальной формы собственности	%	81,3	22,2	15,60	4,5	12,14
частной формы собственности	%	18,7	78,8	84,40	95,5	87,86

В 2008 году для большей части многоквартирных домов г.о. Самара были проведены конкурсы по отбору управляющей организации, поскольку наблюдалась относительная пассивность собственников помещений по выбору способа управления.

В результате в 2008 году лишь для 32,7% многоквартирных домов города способ управления был выбран по решению общего собрания. Это сформировало следующую конфигурацию системы управления жилищным фондом – 3,16% многоквартирных домов выбрали способ непосредственного управления домом, 19,12% многоквартирных домов избрали способ управления ТСЖ или ЖСК, и 10,42% многоквартирных домов избрали способ управления управляющей организацией. Управление оставшимися 67,3% многоквартирных домов осуществлялось управляющими организациями по результатам открытого конкурса, проведенного Администрацией городского округа Самара.

В период с 2008 по 2011 годы доля многоквартирных домов, в которых собственники помещений самостоятельно выбрали и реализуют способ управления многоквартирными домами, увеличилась до 100%. Это во многом связано с окончанием действия договоров управления многоквартирными домами, заключенных по результатам открытого конкурса.

Активизация развития экономической самостоятельности системы началось активно вестись только в последние годы. Существенно увеличился объем средств, выделяемый прежде всего на установку коллективных приборов учета энергетических ресурсов.

Развитие экономической самостоятельности системы управления жилищным фондом отражается в результатах экономической деятельности организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда. В настоя-

Таблица 2

**Объем средств, выделенных на установку общедомовых приборов учета по городскому округу Самара, млн. руб.**

Год	2009 год	2010 год	2011 год
Объем средств	2,94	4,11	235,0

щее время этот вид деятельности является одним из наиболее динамично развивающихся рынков на территории города.

В таблице 3 отражена динамика объема отгруженных товаров (работ и услуг) по управлению и эксплуатации жилищного фонда с 2005 по 2010 годы (по материалам формы П-1 по г.о. Самара). Если в 2005 году объем отгрузки по данному виду деятельности составлял 1,28 млрд. руб., то в 2010 году значение достигло 6,42 млрд. руб.

Другими словами за 6 лет рынок управления и эксплуатации жилищного фонда продемонстрировал 5-кратный рост. В то время как в целом объем отгруженных товаров (работ и услуг) по крупным и средним организациям городского округа Самара возрос на 300%.

Следует отметить активизацию деятельности на территории городского округа Самара по поддержке и развитию института собственников жилья.

Для реализации этой работы впервые создано специализированное учреждение – Ресурсный центр поддержки развития местного самоуправления, которое отвечает за поддержку инициативы собственников жилья в управлении многоквартирным домом, организует обучение собственников жилья, содействует в проведении общих собраний в многоквартирных домах для решения проблемных ситуаций по выбору управляющих компаний.

**Динамика объема отгруженных товаров (работ и услуг) по управлению и эксплуатации жилищного фонда с 2005 по 2010 годы (по крупным и средним организациям, тыс. руб.).**

Вид экономической деятельности	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Управление эксплуатацией жилого фонда	1 280 825	1 518 704	1 746 380	4 295 700	5 313 492	6 421 927

При Администрации городского округа Самара обновлена работа Общественного совета по реформированию ЖКХ, в который входят лучшие специалисты в сфере ЖКХ города, председатели ТСЖ, представители общественности. Рекомендации данного совета затрагивают ключевые решения в сфере перспективного развития ЖКХ города.

Нельзя не отметить существенные изменения в законодательной сфере по регулированию экономических отношений в системе управления жилищным фондом.

Федеральным законом от 04.06.2011 №123-ФЗ внесены существенные изменения в Жилищный кодекс РФ. На данный момент следует отметить ряд изменений, затрагивающих роль органов местного самоуправления в организации управления жилищным фондом.

В частности внесены дополнения в статью 165 ЖК РФ, в соответствии с которыми органам местного самоуправления на основании обращения собственников помещений проводить проверки деятельности управляющей организации в порядке, установленном федеральным органом власти.

В соответствии с ч. 3 ст. 165 органам местного самоуправления поручено предоставлять гражданам по их запросам исчерпывающую информацию о всех аспектах функционирования жилищно-коммунальной сферы муниципального образования.

Организациям, осуществляющим поставки ресурсов, лицам, оказывающим услуги, выполняющим работы по содержанию и ремонту общего имущества впервые поручено предоставлять органам местного самоуправления информацию о своей деятельности.

Следует также отметить нововведения в статье 161 ЖК РФ. Так в Жилищный кодекс РФ включена статья

161.1 "Совет многоквартирного дома".

Содержание данной статьи предполагает, что если в многоквартирном доме не создано товарищество собственников жилья либо ЖСК, собственники помещений в данном доме на своем общем собрании обязаны избрать совет многоквартирного дома из числа собственников помещений в данном доме.

Советы будут контролировать оказание услуг и выполнение работ по управлению домом, содержание и ремонт общего имущества, качество предоставляемых коммунальных услуг. Председатель совета дома на основании доверенности, выданной собственниками, может заключать договора, подписывать акты выполненных работ.

МБУ "Ресурсный центр поддержки развития местного самоуправления" начал осуществлять консультации собственников жилья по вопросу создания советов многоквартирных домов, оказывать различную методическую и юридическую помощь в работе с управляющими компаниями.

Таким образом, в последнее время активизировалась целенаправленная деятельность по повышению экономической самостоятельности системы управления жилищным фондом городского округа Самара. Возможно даже, что по ряду вопросов произошел переход на следующую стадию – стадию развития экономических отношений в системе управления жилищным фондом. Между тем, данный этап явно не завершен, поскольку в существенной мере сохранилось прямое воздействие органов местного самоуправления: выборочный капитальный ремонт жилищного фонда, субсидирование разницы в тарифах, бюджетное финансирование безхозных инженерных сетей и ряд других мер прямого действия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 № 188-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.2004).
2. Федеральный закон от 04.06.2011 №123-ФЗ "О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации".
3. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства".
4. Формы федерального статистического наблюдения 22 ЖКХ (реформа) по городскому округу Самара за 2007–2011 годы.
5. Формы федерального статистического наблюдения П1 (отгрузка) по городскому округу Самара за 2005–2010 годы.
6. <http://ef.minregion.gas-u.ru> [электронный ресурс]. Результаты оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ в 2008–2009 гг.
7. Ясин Е.Г. "Политическая экономия реформы ЖКХ". М. 2006.

## ФАКТОРЫ И ФОРМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

### FACTORS AND FORMS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REGION

*E. Tumilevich*

#### Annotation

The main factors influencing the system of small entrepreneurship have been described in the article. The small and medium sized entities are the essential part of Russian economy, which are intimately and closely associated with it. The terms of business operating and environmental factors affect the developing of small and medium sized entities. On the other hand the small entrepreneurship as itself cause the setting up of mentioned factors. Thus we can observe continuous cooperation. Combination of a lot of factors allows clearly articulate the major forms of development of small and medium sized business.

**Keywords:** small business, small business, organizational forms of enterprises, system support and business development, external factors, internal factors, the model of small business.

*Тумилевич Елена Николаевна  
К.э.н., доцент, Хабаровская  
государственная академия  
экономики и права*

#### Аннотация:

В статье рассмотрены основные факторы, влияющие на систему малого предпринимательства. Малое предпринимательство является важным субъектом российской экономики, неразрывно и тесно с ней связанный. На развитие малого предпринимательства влияют факторы внешней среды и условия функционирования предприятий. Само малое предпринимательство влияет на формирование этих условий. Т.е. происходит постоянное взаимодействие. Сочетание множества факторов позволило сформулировать основные формы развития малого предпринимательства.

#### Ключевые слова:

малое предпринимательство, малый бизнес, формы организации предприятий, система поддержки и развития предпринимательства, внешние факторы, внутренние факторы, модели развития малого бизнеса.

Нельзя не согласиться с утверждением отдельных экономистов–теоретиков о том, что предпринимательская организация, в том числе и малая, является открытой системой [32, 33], находящейся в постоянном взаимодействии с внешней средой. Поэтому исследования факторов, влияющих на малое предпринимательство (МП), чаще всего связаны с влиянием извне.

Учеными чаще всего выделяются следующие основные факторы, сдерживающие развитие МП в России:

- ◆ неразвитость рыночной инфраструктуры;
- ◆ чрезмерно сложная и постоянно меняющаяся налоговая система [27];
- ◆ значительное количество административных препятствий, понимаемых в широком смысле слова [24];
- ◆ затрудненный доступ предпринимателей к финансово–кредитным ресурсам банковской структуры. В частности, широкое создание венчурных фирм предполагает относительный избыток финансовых средств у концернов, банков, страховых компаний, что действительно имело место на западе [30];
- ◆ отсутствие бюджетной политики для финансирования предпринимательских проектов;
- ◆ несоответствие между образовательным и квалификационным уровнем специалистов и рабочих, недостаточная профессиональная подготовка к ведению предпринимательской деятельности [29].

Функционирование малых предприятий происходит в

предпринимательской среде. Под предпринимательским климатом в менеджменте понимается активность предпринимательской деятельности [28].

Различают факторы внутренней и внешней предпринимательской среды. Под внутренней средой понимают хозяйственный организм предприятия (предпринимательская способность, квалификация кадров, управленческий опыт, образование и другие факторы, воздействующие на деятельность отдельного предприятия). Внутренняя среда связана:

- ◆ с личностными качествами предпринимателя, важнейшими из которых являются: профессионализм, умение прогнозировать события, готовность к риску, уверенность в своих силах, способность к многовариантности решений, коммуникабельность и общая культура;
- ◆ с наличием капитала (свободных денежных средств и/или необходимых материальных ресурсов);
- ◆ с организационными возможностями производства;
- ◆ с материально–техническим обеспечением средствами производства;
- ◆ с возможностями управления человеческим ресурсом;
- ◆ с возможностями финансового менеджмента;
- ◆ с маркетинговой деятельностью и др.

Условия развития предпринимательства определяются многими составляющими. Сужение подхода к оценке

среды функционирования МП, проводимое некоторыми авторами, может привести к искажению реальной ситуации [31].

Под внешней средой понимаются условия и факторы, оказывающие или могущие оказать воздействие на функционирование предприятия. Набор этих факторов и оценка их воздействия на хозяйственную деятельность предприятия различны как у исследователей, так и у отдельных фирм.

И. Герчикова приводит следующую классификацию внешних факторов предпринимательской среды [28, с. 104]:

◆ факторы прямого воздействия:

1) характер и состояние рыночных отношений: потребительский спрос; предложения; условия торговли на рынке (формы и методы торговли, коммерческая практика, условия товародвижения, правовые вопросы, торгово-политические условия);

2) хозяйственные связи фирмы: сеть поставщиков сырья, материалов, оборудования, топлива и энергии; обеспечение рабочей силой необходимых специальностей и квалификации; отношения с финансовыми институтами – кредиторами или инвесторами (банки, акционеры, частные лица); отношения с профсоюзами;

◆ факторы косвенного воздействия:

1) регулирование предпринимательской деятельности;

2) общеэкономические: требования научно-технической революции; состояние экономики страны; предпринимательский климат;

3) общеполитические.

В зависимости от характера влияния на сферу МП совокупность факторов разбивается на группы:

◆ базисные (влияют на возможность существования): законодательство, налогообложение, ресурсы;

◆ дополняющие (влияют на объём МП и на его здоровье): специальная государственная поддержка, инфраструктура рынка, социальное партнерство, самоорганизации предпринимателей;

◆ внутренние (влияют на показатели успешности МП): психологическая и профессиональная готовность к предпринимательской деятельности, окружение МБ.

Те же факторы для акцентирования внимания на специфику характера развития МП в регионе удобно рассматривать в другом разрезе:

◆ факторы, дающие возможность функционировать МП (экономическая и деловая среда);

◆ факторы, побуждающие экономически активное население к занятию МП (создание общественной атмосферы, стимулирующей деловую активность).

А. Хоскинг выделяет макросреду и микросреду предпринимательства [35, с. 114]. Макросреда включает экономические, правовые, политические, социально-культурные, технологические, физические (географические) условия деятельности. Микросреда включает институциональную систему предпринимательства.

Солодков М.В. [34, с. 80–102] провел исследование на основе статистических данных за период 1995–1998 г.г. следующих факторов и выявил их влияние на МП с помощью применения корреляционно-регрессионного анализа: плотность населения территории региона; состав населения исследуемого региона (сельское или городское); валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения; доля собственных расходов регионального бюджета; ресурсно-сырьевой потенциал региона; инфраструктура региона; институциональный потенциал региона; производственный потенциал региона; интеллектуальный потенциал региона; инновационный потенциал региона; производительность труда (доход на одного жителя); риски: политический, криминальный, экологический, социальный.

Солодков М.В. выявил, что наибольшее влияние на активность МП региона оказывают такие факторы, как плотность проживающего на территории населения, (коэффициент корреляции 0,28); удельного веса сельских жителей в общей численности населения (коэффициент корреляции составил –0,36), производительность труда (коэффициент корреляции составил от 0,34 до 0,41), институциональный потенциал (коэффициент корреляции – от 0,21 до 0,40), интеллектуальный потенциал (коэффициент корреляции 0,35).

Басарева В.Г. [26] доказывает, что на относительный спрос на труд в сегменте МБ влияют региональные различия уровня риска, которые возникают из-за институциональной слабости регионов и консервативных установок региональной элиты. Различия в ожидаемых рисках обуславливают разную степень доверия людей к правилам ведения бизнеса.

Одно из последних исследований Всемирного банка, проведенное в 69 странах, где было опрошено 3 тыс. 600 предпринимателей, позволило утверждать: институциональные барьеры существуют во всех странах, но значимость отдельных факторов разная [25, с. 61].

Решающее значение для развития малого бизнеса (МБ) в странах Восточной и Западной Европы получило развитие внешней торговли [26], а также специфические факторы, которые можно назвать индексом реформ или инициативой местных властей [3].

С целью объяснения процессов рождения малых предприятий в Англии предложены три теоретические модели: модель экономического спада (безработица способствует созданию МП); модель роста доходов населения (показывает последующее изменение в рыночном

спросе); модель, объясняющая всплеск создания новых фирм появлением новых технологий [14].

В качестве факторов, воздействующих на развитие и рождение новых малых фирм, авторы отмечали также [ по 25]:

- ◆ человеческий капитал [23];
- ◆ уровень различных затрат на создание предприятия, включая трансакционные издержки;
- ◆ отраслевая структура экономики, удельный вес нестабильных отраслей, таких как строительство, розничная торговля, услуги;
- ◆ наличие факторов производства, рыночной инфраструктуры
- ◆ доступ к исследованиям и разработкам, инфор-

мации, нововведениям, новым технологиям;

- ◆ уровень затрат на общественную инфраструктуру;
- ◆ поддержка предпринимательства или ее отсутствие со стороны органов власти;
- ◆ общественные нормы, способствующие доверию к предпринимательству.

Таким образом, существуют разные подходы к классификации факторов предпринимательской среды.

Приведем свою классификацию внешних факторов, влияющих на состояние МП в зависимости от их функций и определим для них возможности применения политических инструментов (см. табл. 1).

Таблица 1

**Классификация внешних факторов развития МП в зависимости от их функций.**

Внешние факторы развития МП	
Разрешающий фактор	
"Рамочная среда"	Обеспечивающая среда
1) Политическая ситуация. 2) Правовые условия: законодательство (налоговое, бюджетное, тарифное, инвестиционное). 3) Административные механизмы: <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядок регистрации;</li> <li>- порядок лицензирования;</li> <li>- порядок сертификации;</li> <li>- порядок реорганизации;</li> <li>- порядок стандартизации;</li> <li>- система контроля;</li> <li>- формы организации малого предпринимательства в регионе.</li> </ul>	1) Экономическая среда: <ul style="list-style-type: none"> <li>- доступ к ресурсам (финансы; помещения и коммуникации; оборудование; кадры; информация; технологии; сырье, материалы; система сбыта);</li> <li>- макроэкономические показатели (уровень научно-технического развития; покупательная способность потребителей; конкурентная среда; условия для интенсивного развития; развитость внешнего рынка; насыщенность внутреннего рынка).</li> </ul> 2) Деловая среда <ul style="list-style-type: none"> <li>- институты для ведения предпринимательской деятельности (рынки по оказанию услуг);</li> <li>- институты для установления деловых взаимоотношений;</li> <li>- общественная атмосфера;</li> <li>- физическая среда.</li> </ul>
Наиболее важные порождаемые проблемы:	
нестабильность законодательства; налоговый пресс; региональные ограничения; рэкет; неэффективная таможенная, тарифная и кредитная политика; бюрократизм; взяточничество.	недостаток финансовых ресурсов; недостаток услуг по обеспечению ресурсами; недостаток деловой культуры предпринимателей и населения; неразвитость инфраструктуры малого предпринимательства.
Основные инструменты воздействия:	
Законы и нормативные акты	Прямые меры
Основные механизмы решения проблем:	
нестабильность законодательства; налоговый пресс; региональные ограничения; рэкет; неэффективная таможенная, тарифная и кредитная политика; бюрократизм; взяточничество.	недостаток финансовых ресурсов; недостаток услуг по обеспечению ресурсами; недостаток деловой культуры предпринимателей и населения; неразвитость инфраструктуры малого предпринимательства.
Функции факторов	
Регулирующая	Обеспечивающая

Факторы внешней предпринимательской среды по их функциям условно можно разбить на две основные группы: регулирующие ("рамочная среда") и обеспечивающие (экономическая и деловая среда). Действие двух основных групп факторов возможно, если положительно действует разрешающий фактор. Понятие "разрешающий фактор" было введено украинскими исследователями и определяет возможность существования малых предприятий на законных основаниях. Это политический фактор, разрешающий или не разрешающий появление частного сектора в соответствии с общей политикой государства.

К факторам формирования "рамочной среды" относятся: политика, правовые условия, административные механизмы. Политика, политические установки находящегося у власти правительства являются основными факторами предпринимательской среды. Результатом политических целей и задач являются способы управления экономикой. Важным фактором в этой группе является такой фактор, как формы организации МП. Во многом он является следствием активности государственных властей в части поддержки предпринимательства региона и созданию условий для его развития.

"Хорошие" регулирующие условия создают предпосылки для создания благоприятных условий экономической и деловой среды или второй группы факторов. Для регулирования "условий игры" применяются инструменты первого и второго типа.

**Вторая группа** внешних факторов – факторы, благоприятствующие или не благоприятствующие ведению предпринимательской деятельности, это – экономичес-

кая и деловая среда.

Экономическая и деловая среда усиливается применением инструментов третьего типа – прямых мер воздействия.

Приведённая классификация факторов внешней среды показывает, что в управлении развитием МП сложно оказывать влияние на доступ к ресурсам ввиду их ограниченности, практически невозможно влияние на макроэкономические условия, а улучшение регулирующей и деловой среды вполне реально.

Факторы, влияющие на развитие МП, можно разделить на объективные (которые мало зависят от воли предпринимателя, его желания) и субъективные. К объективным факторам относим плотность населения, территориальный фактор, потенциал региона, отраслевая структура региона. Предприниматель может лишь приспособляться к этим факторам, оценивая и прогнозируя направления их развития и адаптируясь к их изменению.

К субъективным факторам можно отнести криминальный риск, административные барьеры для предпринимателя, конкурентное окружение и другие. Эти факторы предприниматель имеет возможность изменять и влиять на них.

Целесообразным для управления системой МП в регионе представляется деление факторов на неизменяемые, медленно изменяемые и быстро изменяемые факторы (таблица 2.). При этом влияние на быстроизменяющиеся факторы позволит в достаточно короткие сроки получить результаты, что, в свою очередь, влечет за собой улучшение медленно изменяемых факторов.

Таблица 2

**Классификация внешних факторов в зависимости от возможности быстроты их изменения.**

Неизменяемые факторы	Медленно изменяемые факторы	Быстро изменяемые факторы
Географическое положение региона	Экологическая ситуация в регионе	Система регионального законодательства
Наличие в регионе природных ресурсов	Плотность населения	Политика органов власти в отношении МБ
	Наличие, доступность, достаточность квалифицированной рабочей силы	Наличие и "высота" административных барьеров
	Наличие, доступность и развитость транспортной сети	Наличие инфраструктуры поддержки и сопровождения МБ
	Наличие, доступность и развитость технической инфраструктуры	
	Экономическая ситуация в регионе	
	Наличие, доступность и степень развитости коммуникаций	
	Состав региона (городское и сельское население)	
	Производственный потенциал региона	
	Инновационный потенциал региона	
	Общественные нормы, способствующие доверию предпринимательству	

Условия развития МП представляют собой среду функционирования МП и определяют экономический потенциал развития данного субъекта экономической системы.

Условия хозяйствования во многом представляют собой тот потенциальный резерв, который может быть успешно использован предпринимателями для реализации своих бизнес-идей и разработок. То есть условия хозяйствования – это не ситуация, сложившаяся в регионе (структура отраслей народного хозяйства, спрос и предложение на рынке, динамика инвестиций, локальный рынок труда и т.п.), а те потенциальные возможности регионального рынка, способные положительно, либо отрицательно повлиять на поведение действующих и потенциальных предпринимателей, на развитие их бизнес-стратегии.

Анализ состояния предпринимательской деятельности в России позволяет сформулировать ряд условий для стабильного развития МП:

- ◆ наличие гарантий в сохранении собственности;
- ◆ предоставление максимально возможной свободы предпринимателям;
- ◆ государственная поддержка предпринимательства;
- ◆ сотрудничество государственного и негосударственного секторов экономики;
- ◆ ограничение монополизма и дальнейшее развитие экономики;
- ◆ правовая защищенность.

При исследовании условий и факторов развития МП нами было выделено модели их организации на основе изучения зарубежного опыта экономик Западной Европы.

Термин "модель" употребляется здесь в самом общем смысле – для описания ситуации в тех регионах, где в силу различных причин и специфики местных условий МБ приобрел особенно большое значение. Анализ этих моментов позволяет сформулировать теоретическую модель, которая может быть использована в качестве примера другими регионами, имеющими сходные условия. В специальной литературе описаны три таких западноевропейских модели.

Модель Мондрагона (Испания). Данная модель представляет собой высшую форму организации развития МБ и сочетает в себе достоинства МБ совместно с кооперативным движением. В настоящее время комплекс Мондрагона включает в себя 173 кооператива, занимающихся разнообразной промышленной и непромышленной деятельностью, и насчитывает около 19 тыс. рабочих-пайщиков [1]. Сегодня Мондрагон – некая территориальная целостность, в которой динамика МП поддерживается путем создания или "раскручивания" всё новых малых производственных единиц [13].

Основная роль в развитии этой модели принадлежит

институциональному фактору. Особенно надо выделить кооперативный банк Caja Laboral Popular (CLP) и существующий при нем Отдел предпринимательства, различными путями способствовавшие возникновению и структурному развитию этого комплекса. Данные структуры аккумулировали местные сбережения [8], отдел предпринимательства действовал как коллективный предприниматель, и в этом качестве отвечал за проведение соответствующей политики. При этом акцент был сделан на инновационное развитие.

Другой чертой институционального устройства Мондрагона является разнообразие систем поддержки (учебный комплекс, состоящий из нескольких начальных и средних школ, техническая школа университетского уровня, такая же школа бизнеса, учебное предприятие для начинающих рабочих, система социального обеспечения), которые нередко возникали в качестве реакции на "узкие" места, появившиеся в ходе развития и управления производством [20]. Эти венчурные структуры обеспечили возникновение высокоинтегрированной межфирменной сети, позволявшей комплексу справиться с экономическими трудностями путем перевода работников с предприятий, переживавших временный спад, на более успешно функционирующие предприятия и с помощью этого избежать увольнений.

Следующий важный элемент модели Мондрагона, выявляемый ее исследователями, заключается в применении принципа рабочего самоуправления, который служит главной мотивацией труда занятых на производстве людей [10, 4, 5]. Отсюда можно заключить, что структура собственности как таковая играет существенную роль в успехе данной модели.

По мнению некоторых исследователей, чертой, которая ограничивает возможность копирования этой модели в России и, в частности, её регионах, является климат доверительных отношений между людьми, уникально присущий баскскому социуму [9]. Этот стиль отношений развивался веками в баскской общине и очень усилился под влиянием католической церкви (Мондрагон был основан в 1956 г. пятью первопроходцами под духовным руководством католического священника отца Арисменди). Это создало единственную в своем роде идеальную основу для развития кооперативного уклада. Хотя недавние же исследования, показали, что многие члены кооперативов не являются местными уроженцами и что влияние баскского менталитета преувеличивается.

Еще одним фактором, стимулирующим развитие МБ в Испании, является её высокая закрытость [9, 10]. Отмечается также, что испанские кооперативы традиционно находились в выгодных налоговых условиях не только в отношении налога на корпорации, но и налогообложения прибылей [8], что позволяло иметь высокую норму сбережений [1].

Модель Эмилии-Романьи (Италия). Этот регион имеет значительные экономические достижения в том, что ка-



сается уровня занятости, дохода на душу населения и экспортной деятельности. Он не только превосходит в этом многие другие регионы Италии, но и выгодно выделяется на фоне традиционно сильных в экономическом отношении регионов Европы [6].

Модель Эмилии–Романьи подробно описана в специальной литературе как образец "промышленного округа" (по Маршаллу), объединяющего территориальные скопления малых фирм или сетей, характеризующихся большой степенью кооперирования и конкуренции, что позволяет независимым малым фирмам достичь такой экономии на масштабах производства, которая недоступна для индивидуальных МП [21, 19]. Эти особенности организации производства позволяют фирмам гибко реагировать на рыночные колебания, а также находить и использовать новые рыночные возможности и ниши [16]. Таким образом, сети МП достигают экономии не только на масштабах производства, но и на степени охвата рынка [19].

Для модели Эмилии–Романьи характерно также наличие сильных институциональных структур поддержки, опирающихся на местные правительства. В специальной литературе по данному вопросу убедительно доказано, что организационное построение сетей малых предприятий Эмилии–Романьи в значительной мере закрепляется "однородной системой ценностей" (определение Пайка [19]) или "социальным капиталом" (по Путману [18]).

В дополнение к внутренне присущим данной модели характеристикам, действовали и те разнообразные меры государственной политики, которые на общенациональном и региональных уровнях стимулировали развитие МП. Эти меры включали, прежде всего, налоговые и кредитные стимулы, с одной стороны [16], и региональную промышленную политику, с другой [2]. При этом промышленная политика была сфокусирована в первую очередь на поддержание ключевых элементов модели – кооперирование и конкуренцию, а также на конструктивную помощь МП через центры по оказанию деловых услуг.

Модель Вест–Мидленда (Великобритания). Интерес к роли МБ возник в те времена, когда традиционные отрасли промышленности переживали стремительный спад, сопровождавшийся потерей миллионов рабочих мест. Вест–Мидленд был особенно сильно захвачен этим процессом в 70–е – 80–е г.г.: промышленные компании приходили в упадок или закрывались, – поэтому возрождение МБ многие исследователи приписывали "толчку", данному кризисом [14]. Утверждалось, что "... абсолютный рост самозанятости и относительный рост малых фирм в таких районах, как Бирмингем, и в целом по Великобритании, является скорее отражением индустриальной слабости, чем растущей силы" [23].

Существует также мнение, что развитие сектора МБ в значительной мере идет по пути роста самозанятости с особым упором на малый сервис [22]. Хаджест (1993)

даже утверждает, что увеличение числа малых предприятий, в первую очередь, обусловлено массовой занятостью на крупных предприятиях, а не ростом её на малых [12].

Ещё одно отличие МБ Великобритании от континентально–европейского выявляется при сравнительном анализе культивируемых ими методов достижения конкурентоспособности [19]. В Великобритании основу конкурентоспособности составляют незарегулированный рынок труда и дешёвая рабочая сила.

Как явствует из исследований по этому вопросу, в Великобритании не удалось создать сильного, конкурентоспособного сектора малых предприятий в значительной мере потому, что упор делался на немедленное возникновение большого числа предприятий с целью противостоять безработице во многих регионах. Государственная политика недостаточно принимала в расчет "качество" возникающих малых фирм и не учитывала высокий процент "отсева", имевшего место вследствие количественного переполнения этого сектора ("структурного насыщения местного рынка") [7]. Также исследования показали, что в действительности лишь небольшое число фирм создает новые рабочие места [22]. Таким образом, главным недостатком политики поддержки МБ в Великобритании является, по–видимому, то, что она не сумела совершить переход к формированию конкурентоспособного МП, работающего на "столбовой дорожке" экономического прогресса.

Вышеописанные модели отражают разнообразие и относительное постоянство развития МП в условиях Западной Европы. Выраженные различия между этими тремя моделями в том, что касается лежащих в их основе причин подъема МБ, с одной стороны, и влияния МП в достижении экономического роста, с другой.

Если в Мондрагоне и Эмилии–Романье МБ выросли из аграрных или доиндустриальных структур, становясь основой процветания нового предпринимательского региона, то в Великобритании МП возникали в ходе упадка традиционно конкурентоспособных крупных фирм. Таким образом, модели Мондрагона и Эмилии–Романьи представляют собой тот случай, когда МБ является двигателем промышленного и социального прогресса целого региона. В Великобритании же развитие сектора МП является, прежде всего, индикатором промышленного спада и развития производств, связанных с оказанием мелких услуг.

Второе различие между этими тремя моделями заключается в стратегии, используемой для повышения конкурентоспособности малых фирм. Модели Мондрагона и Эмилии–Романьи построены на приложении усилий в специализированных производственных нишах с высокой долей добавленной стоимости, путем непрерывного внедрения инноваций и подготовки высококвалифициро–

ванных рабочих. Для обеих моделей характерна также ярко выраженная экспортная ориентация МП. Создание предпринимательских сетей помогает поддерживать конкурентоспособность МБ. Резкий контраст представляет собой модель Вест-Мидленда, в рамках которой конкурентоспособность имеет своим источником ис-

пользование дешёвой рабочей силы на незарегулированном рынке труда ("потогонный труд").

Таким образом, первые две модели способствовали экономическому росту, а модель Вест-Мидленда была направлена на предотвращение экономического спада.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Bartlett, W., Pridham, G. Co-operative Enterprises in Italy, Portugal and Spain: History, Development and Prospects, SA US Working Paper, Bristol. 1991.
2. Bellini, N., Giordani, M., Pasquini, F. (1990) The industrial policy of Emilia-Romagna: The Business Service Centres // in Leonardi and Nanetti eds. 1990.
3. Berkowitz, D. and D. DeJong. Accounting for growth in post-Soviet Russia, University of Pittsburg, working paper. 1998.
4. Bradley, K., Gelb, A. Co-operative labour relations: Mondragon's response to recession // British Journal of Industrial Relations. 1987, 25, p. 1.
5. Bradley, K., Gelb, A. The replication and sustainability of the Mondragon experiment // British Journal of Industrial Relations, 1982. 10, p. 1
6. Brusco, S. The Emilia model: productive decentralisation and social integration // Cambridge Journal of Economics. 1982 № 6, p. 167-184;
7. Burkett, B., Bateman, M. The operation of profit-maximising firms in a labourmanaged economy: Capitalists in Illina? // Economic Analysis and Worker's Management, 1990. № 24, p. 4
8. Campbell A., Keen C., Norman G, Oakeshott R. Worker-Owners: The Mondragon Achievement, Anglo-German Foundation, London. 1977.
9. Co-operative Research Unit. Mondragon Co-operatives: Myth or Model? 1982.
10. Foote-Whyte, W., Foote-Whyte, K. Making Mondragon – The Growth and Dynamics of the Worker Co-operative Complex, ILR Press, Ithaca. 1988
11. Garmise, S., Grote, R. Economic performance and social embeddedness: Emilia-Romagna in an inter-regional perspective // in Leonardi and Nanetti eds. op.cit. 1990.
12. Hughes, A. Industrial concentration and small firms in the United Kingdom: the 1980s in historical perspective in Acs and Audretsch eds, op.cit. 1993.
13. Johnson, A., Foote-Whyte, F. The Mondragon System of Worker Production Co-operatives. Industrial and Labour Relations Review, 1977. 31, 1
14. Keeble, D. New firm and regional economic development: Experience and impacts in the 1980s, Cambridge Regional Review 1, 1990.
15. Keeble, D., Wever, E. New Firms and Regional Development in Europe Croom Helm, London. 1986.
16. Lazerson, M. Organizational growth of small firms: An outcome of markets and hierarchies? // American Sociological Review, 1998 № 53, p. 3.
17. Leonardi, R., Nanetti, R. eds The Regions and European Integration: The Case of Emilia-Romagna, Pinter, London. 1990.
18. Putnam R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy Princeton University Press, Princeton. 1993.
19. Pyke, F. Industrial Development through Small Firm Cooperation: Theory and Practice, ILO Geneva. 1992.
20. Pyke, F., Sengenberger, W. Industrial Districts and Local Economic Regeneration, ILO Geneva. 1992.
21. Sabel, C. Studied trust: Building new forms of cooperation in a volatile economy // in Pyke and Sengenberger op.cit. 1992.
22. Storey, D. Understanding the Small Business Sector, Routledge, London Wolverhampton Business School, Warwick Business School and Price Waterhouse, West Midlands Business Survey, several editions. 1994.
23. Storey, D., Johnson, S. Job Generation and Labour Market Change, Macmillan, London, 1987. p. 126.
24. Административные барьеры: опыт преодоления субъектами Российской Федерации / Исследование – М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2001. 130 с.
25. Басарева В.Г. Институциональные особенности возникновения малого бизнеса в регионах России. – М.: EERC, 2002. с. 61 с.
26. Басарева В.Г., Сильченко Т.А., Почеснева Е.Г. Развитие предпринимательства в бывших социалистических республиках (Роль малого бизнеса в экономическом развитии). Препринт 154. Новосибирск: ИЭиООП, 1995.
27. Влияние налоговой системы на деятельность частного и малого бизнеса / Рук. Программы И.Н. Евсеева, рук. Проекта И.А. Рачковская. М.: Бизнес-Тезаурус, 2003, с. 5.
28. Герчикова И.Н. Менеджмент. Учебник. М.: ЮНИТИ. – 2003. С. 104.
29. Евсеева И.Н., Широин В.М. Изучение ситуации в секторе малого и среднего бизнеса. М.: Институт социально-экономического анализа и развития предпринимательства. 2001.
30. Изучение состояния и перспектив развития сферы банковских финансовых услуг малому бизнесу / Широин В.М., Авилова А.В., Лупинович Е.Ч., приписной В.А., Шарлов И.Б. Отчет рабочего центра экономических реформ "Либеральная альтернатива". М. 2002.
31. Карандаев Г.Н. Маркетинговое управление экономикой региона. М.: Учебно-методический и издательский центр "Учебная литература", 2000. 105 с., С. 18.
32. Милгром П., Робертс Дж. Экономика современного промышленного производства: технология, стратегия и организация // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5 "Экономика". 1993. № 3. с. 48-51.
33. Мильнер М. Управление знаниями – вызов XXI века // Вопросы экономики. 1999. № 9. с. 15-18
34. Солодков М.В. Региональные особенности развития малого предпринимательства. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. 00.08.05. Иркутск, 1998. С. 80-102.
35. Хоскинг А. Курс предпринимательства. М.: Международные отношения, 1993. С. 114.

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Фадеев Владислав Анатольевич**

*Российский государственный  
торгово-экономический университет,  
г. Москва.*

### PECULIARITIES OF FORMATION AND REALIZATION OF THE MARKETING POLICY OF THE COMPANY IN A MARKET ECONOMY

*V. Fadeev*

#### Annotation

This article describes the features of the formation and implementation of the marketing policy of the company in a market economy. According to a study concluded that the analysis of methodological aspects of the development and implementation of marketing strategy is of paramount importance for improving the marketing and management, to enhance competitiveness. In the formation of a marketing policy of the organization should keep in mind that the nature of consumer behavior may in fact be a manifestation of a habit or indifference in response to lower price or selling goods in the absence of other brands.

**Keywords:** marketing strategy, market segmentation, the potential market segment, target market, customer segments, target customers.

#### Аннотация:

В данной статье рассмотрены особенности формирования и реализации маркетинговой политики предприятия в условиях рыночной экономики. По результатам исследования сделан вывод о том, что анализ методологических аспектов разработки и реализации маркетинговой политики имеет первостепенное значение для совершенствования маркетинговой деятельности и управления, повышения конкурентоспособности. При формировании маркетинговой политики организации необходимо иметь в виду, что характер покупательского поведения на самом деле может являться проявлением привычки или безразличия, ответом на низкую цену или отсутствие в продаже товаров других марок.

#### Ключевые слова:

маркетинговая политика, сегментация рынка, потенциал сегмента рынка, целевой рынок, потребительские сегменты, целевых групп потребителей.

**П**ри разработке маркетинговой политики компании необходимо учитывать, что товар – первый и самый важный элемент комплекса маркетинга. Товарная политика требует принятия согласующихся между собой решений, касающихся отдельных товарных единиц, товарного ассортимента и товарной номенклатуры.

Каждую отдельную товарную единицу, предлагаемую потребителям, можно рассматривать с точки зрения трех уровней. Товар по замыслу характеризуют потребительские свойства товаров и услуг, приобретаемые в товаре покупателем, т.е. данный товар соответствует требованиям покупателя. Компании необходимо превратить товар по замыслу в товар в реальном исполнении [4, с. 16].

При выборе стратегий маркетинга и формирования маркетинговой политики, компании для отдельных товаров необходимо разрабатывать ряд товарных классификаций на основе присущих этим товарам характеристик и рыночной сегментации.

Процесс позиционирования был разработан для того, чтобы наиболее эффективно использовать сегментацию рынка. Целевой маркетинг состоит в выборе сегментов, наилучшим образом удовлетворяющих нужды фирмы.

Осуществление успешной маркетинговой политики предполагает учет индивидуальных предпочтений раз-

личных категорий потребителей. Именно это составляет основу сегментации рынка. С помощью сегментации из общего числа потенциальных потребителей выбираются определенные типы (рыночные сегменты), предъявляющие более или менее однородные требования к продукту.

Главная цель сегментации – обеспечить адресность продукту, так как он не может отвечать запросам сразу всех потребителей. Посредством ее реализуется основной принцип маркетинга – ориентация на потребителя. При этом организация не распыляет, а концентрирует свои усилия в "направлении главного удара" (наиболее перспективных для него сегментах рынка). Тем самым достигается повышение эффективности применяемых форм и методов продажи, рекламы, стимулирования сбыта и т.д. [2, с. 93]

Целевой рынок представляет собой наиболее подходящую и выгодную для организации группу сегментов рынка (или один-единственный сегмент), на которые направлена маркетинговая деятельность.

Потенциал сегмента рынка характеризуется его количественными параметрами, т.е. емкостью. Сегмент должен быть изначально достаточно емким, чтобы можно было покрыть издержки, связанные с внедрением и работой на рынке, и получить прибыль. Кроме того, он должен иметь перспективы дальнейшего роста.

Одним из первых стратегических решений, которое принимает фирма, является определение своего референтного (базового) рынка и выбор целевого сегмента(ов) потребителей. Такой выбор предполагает разделение всего рынка на группы потребителей, которые имеют схожие потребности и поведенческие либо мотивационные характеристики и которые создают для фирмы благоприятные рыночные возможности. Фирма может предпочесть обслуживание всех потребителей на базовом рынке либо сконцентрироваться на одном или нескольких сегментах. Сегментирование базового рынка обычно проводится в два этапа, соответствующих различным уровням разделения рынка. Целью первого этапа, или макросегментирования, является идентификация "товарных рынков", в то время как на втором этапе, микро-сегментирования, на каждом из этих товарных рынков выявляются потребительские "сегменты" [1, с. 74].

Идентификация целевых групп потребителей и представляет собой процесс сегментации, который разбивает базовый рынок на части, однородные в отношении требований и покупательских привычек. Процесс сегментации имеет для предприятия стратегическое значение, поскольку приводит к определению области ее деятельности и к идентификации факторов, ключевых для достижения успеха на выбранных рынках.

Оценка существенности сегмента предполагает определение того, насколько реально рассматривать ту или иную группу потребителей как сегмент рынка, насколько она устойчива по основным объединяющим признакам.

Следует выяснить, устойчивы ли потребности сегмента в отношении предлагаемого продукта. В противном случае можно попасть в сегмент, где конкуренты имеют прочные позиции, или предложить туристский продукт с нечеткими, размытыми адресными характеристиками, который не будет признан клиентами.

При поиске оптимального количества целевых сегментов рынка используются два метода – концентрированный и дисперсный.

Процесс определения целевого рынка самым тесным образом связан с выбором маркетинговой стратегии предприятия.

Как правило, фирма может применять несколько стратегий по продукту. При конкретном выборе следует учитывать преимущества, необходимые рыночные условия, требования к организации производства и управления, дестабилизирующие факторы [5, с. 219].

Возможности стратегического управления не безграничны. Существует ряд ограничений на использование стратегического управления, которые указывают на то, что и этот тип управления, равно как и все другие, не универсален для любых ситуаций и любых задач.

**Во-первых**, стратегическое управление уже в силу своей сущности не дает, да и не может дать точной и детальной картины будущего. Вырабатываемое в стратегическом управлении описание желаемого будущего организации – это не детальное описание ее внутреннего состояния и положения во внешней среде, а скорее совокупность качественных пожеланий к тому, в каком состоянии должна находиться организация в будущем, какую позицию она должна занимать на рынке и в бизнесе, какую иметь организационную культуру, в какие деловые группы входить и т.п. При этом все это в совокупности должно составлять то, что определит, выживет ли организация в будущем в конкурентной борьбе или нет.

**Во-вторых**, стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных правил, процедур и схем. У него нет теории, которая предписывает, что и как делать при решении определенных задач или же в определенных ситуациях. Стратегическое управление – это, скорее, определенная философия или идеология бизнеса и менеджмента. И каждым отдельным менеджером оно понимается и реализуется в значительной мере по-своему. Конечно, существует ряд рекомендаций, правил и логических схем анализа проблем и выбора стратегии, а также осуществления стратегического планирования и практической реализации стратегии. Однако в целом на практике стратегическое управление – это:

- ◆ симбиоз интуиции и искусства высшего руководства вести организацию к стратегическим целям;
- ◆ высокий профессионализм и творчество служащих, обеспечивающие связь организации со средой, обновление организации и ее продукции, а также реализацию текущих планов;
- ◆ активное включение всех работников в реализацию задач организации, в поиск наилучших путей достижения ее целей [7, с. 59].

**В-третьих**, требуются огромные усилия и большие затраты времени и ресурсов для того, чтобы в организации начал осуществляться процесс стратегического управления. Требуется введение и осуществление стратегического планирования, которое в корне отлично от разработки долгосрочных планов, обязательных к исполнению в любых условиях. Необходимо также создание служб, осуществляющих отслеживание окружения и включение организации в среду. Службы маркетинга, связи с общественностью и т.д. приобретают исключительную значимость и требуют существенных дополнительных затрат.

**В-четвертых**, резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения. В условиях, когда в сжатые сроки создаются совершенно новые продукты, кардинально меняются направления вложений, когда неожиданно возникают новые возможности для бизнеса и исчезают возможности, существовавшие много лет, неверное предвидение, повлекшее ошибки в маркетинговой политике, может являться потерей прибыли

для организации. Особенно трагическими последствия неверного прогноза и ошибочно сформированной маркетинговой политики являются для организаций, осуществляющих безальтернативный путь функционирования либо же реализующих стратегию, не поддающуюся принципиальной корректировке.

**В-пятых**, при осуществлении стратегического управления зачастую основной упор делается на стратегическое планирование. Однако этого совершенно недостаточно, так как стратегический план не обеспечивает его обязательного успешного выполнения. На самом деле важнейшей составляющей стратегического управления является реализация стратегического плана. Это предполагает в первую очередь создание организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, создание систем мотивирования и организации труда, создание определенной гибкости в организации и т.п.

При разработке маркетинговой политики следует также учитывать, что любой рынок состоит из разных численных сочетаний покупателей различных типов. Рынок марочной приверженности – это рынок, на котором большой процент покупателей демонстрирует безоговорочную приверженность к одной из имеющихся на нем марок [8, с. 81]. В этом смысле рынками довольно высокой марочной приверженности можно, пожалуй, назвать рынки зубной пасты и пива. Фирмам, торгующим на рынке марочной приверженности, будет очень трудно увеличить размеры своей доли на нем, а фирмам, стремящимся выйти на него, очень трудно это сделать.

Фирма может многое узнать, проведя анализ распределения приверженностей на своем рынке. Ей следует обязательно изучить характеристики безоговорочных приверженцев собственного марочного товара.

Изучение потребителей, отказывающихся от ее марки в пользу других, поможет фирме узнать о своих маркетинговых слабостях. Что же касается потребителей, не имеющих приверженностей, компания сможет привлечь их к себе, предложив свою марку.

При формировании маркетинговой политики организации необходимо иметь в виду, что характер покупательского поведения, объясняющийся, казалось бы, приверженностью к марке, на самом деле может являться проявлением привычки или безразличия, ответом на низкую цену или отсутствие в продаже товаров других марок. Понятие "приверженность к марке" не всегда толкуется однозначно, и поэтому обращаться с ним следует осмотрительно.

Степень готовности покупателя к восприятию товара. В любой данный момент времени потребители находятся в разной степени готовности к совершению покупки товара. Некоторые потребители не осведомлены о товаре, другие – осведомлены, третьи – информированы о нем,

четвертые – заинтересованы в нем, пятые – желают его, шестые – намереваются купить. Численное соотношение потребителей различных групп в огромной мере сказывается на характере разрабатываемой маркетинговой политики.

Важным структурным элементом маркетинговой политики выступает реализация планов маркетинга. Для каждого направления деятельности должны быть подготовлены планы маркетинговых мероприятий по товарам, торговым маркам и рынкам. Основная часть маркетингового плана включает обзор плана маркетинговых мероприятий, анализ рынка, возможности и угрозы, задачи и проблемы, маркетинговые стратегии, программы действий, бюджет и контроль. Как правило, на практике получается, что гораздо легче запланировать стратегии компании, чем их реализовать. Для того, чтобы достичь успеха, организация должна целенаправленно осуществлять реализацию стратегии. Реализация представляет собой процесс перехода от маркетинговых стратегий к маркетинговым действиям. Этот процесс включает пять ключевых моментов:

1. Программа действий определяет основные задания и мероприятия, необходимые для реализации маркетингового плана, с указанием исполнителей и сроков выполнения работы.
2. Организационная структура определяет задачи и полномочия, а также координирует усилия сотрудников компании.
3. Система принятия решений и поощрений компании координирует такие виды деятельности, как планирование, получение информации, составление бюджета, оплата труда, поощрения и обучение персонала. Хорошо составленная программа действий, отлаженная организационная структура и система принятия решений и поощрений обеспечивают эффективную реализацию плана.
4. Успешная реализация также требует тщательного планирования трудовых ресурсов. Компания должна нанимать, обучать, подыскивать и удерживать нужных ей людей.
5. Культура компании также может обеспечить или прервать реализацию. Культура компании определяет поведение людей в компании, успешная реализация возможна при стойкой, ясно сформулированной культуре компании, которая соответствует выбранной стратегии [6, с. 48].

Важным условием эффективной реализации маркетинговой политики организации является ответственность за реализацию плана. Ответственность за реализацию плана, как правило, несут маркетинговые службы. Современная структура отделов маркетинга весьма раз-

нообразна. Наиболее распространенная – функциональная маркетинговая организация, в которой отдельные менеджеры выполняют маркетинговые функции и подотчетны директору по маркетингу. Компания также может использовать организацию по географическому признаку, в которой усилия и функции разделены, исходя из географического расположения рынков. Если используется маркетинговая организация по товарам, менеджеры по товару занимаются продукцией и сотрудничают со специалистами из других отделов при разработке и реализации плана. Еще одной формой является организация управления по рынкам, менеджеры которой занимаются определенными рынками и сотрудничают со специалистами из других функциональных подразделений.

Служба маркетинга отслеживает и корректирует свои планы в процессе контроля маркетинга [9, с. 48]. Оперативный контроль отслеживает выполнение поставленных годовым планом целей по объемам прибыли и производства. Стратегический контроль позволяет убедиться в соответствии маркетинговых целей, стратегий и систем реальному и прогнозируемому состоянию рыночной среды. Периодическое проведение маркетингового аудита осуществляется с целью выявления маркетинговых возможностей и угроз и определения благоприятных краткосрочных и долгосрочных действий для улучшения существующих рыночных позиций. Компания использует полу-

ченные выводы для лучшего понимания и приспособления к рыночной среде.

Важным элементом реализации маркетинговой политики организации является контроль маркетинга, который представляет собой процесс количественного определения и анализа результатов реализации маркетинговой политики и ее планов, а также осуществление корректирующих действий для достижения поставленных целей. В процессе маркетинговой политики возникает множество непредвиденных обстоятельств. Функция контроля делится на четыре стадии:

- ◆ формирование целей,
- ◆ количественное изменение результатов,
- ◆ анализ результатов деятельности, поиск причин любых отклонений от запланированного,
- ◆ корректирующие действия для устранения несоответствия между поставленными задачами и их исполнением. Для этого может применяться программа действий, пересмотр ранее сформированных целей [3, с. 84].

Таким образом, анализ методологических аспектов разработки и реализации маркетинговой политики имеет первостепенное значение для совершенствования маркетинговой деятельности и управления, повышения конкурентоспособности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Годин А.М. Маркетинг. – М.: ИД "Дашков и К", 2007. – 604 с. 42
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. – М.: Инфра-М, 2006. – 352 с. 54
3. Дихтль Е., Хершген. Практический маркетинг. Пер. с нем. – М.: Высшая школа, 1995. – 255 с. 58
4. Комлев Е.Б. Анализ конкурентоспособности товара. // Маркетинг в России и за рубежом, № 3, 2008. – С. 15 – 17. 79
5. Ламбен Ж.–Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг – СПб: Питер, 2008. – 800 с. 85
6. Марданова Э.У. Маркетинг на крупном предприятии розничной торговли. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 5 – С. 44–48. 90
7. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. – СПб.: Питер, 2001. – 567 с. 100
8. Муромкина И.И., Портной А.И. Совершенствование марочной политики предприятий на российском потребительском рынке. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 5. – С. 81 – 83. 104
9. Павлова Н. Маркетинг в практике современной фирмы. – М.: Норма, 2011. – 384 с. 111

© В.А. Фадеев ( fadeev@list.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

**XVIII Международная выставка-конгресс**  
**ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ.**  
**ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ**  
**(HI-TECH'2012)**

**13–15 марта, Санкт-Петербург**



## АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

### ACTUAL DIRECTIONS OF BUDGET POLICY OF RK UNDER CONDITION OF DEVELOPMENT OF ECONOMICS

*S. Kudaibergenova*

#### Annotation

The article regards main directions and mechanisms of anticrisis measures of realization, adopted by the government of RK. Basic principles of postcrisis development plan of economics of Kazakhstan, mechanisms of diversification of economics and state support activity have observed. The most attention is paid to questions of forming and holding of effective budget policy under condition of postcrisis development of the country.

**Keywords:** Tax, budget, state expenses, national fund, transfert, policy.

*Кудайбергенова Салтанат Кайруллаевна,  
к.э.н., доцент, Заведующая кафедрой  
"Финансы, налогообложение и страхование",  
Карагандинский экономический  
университет Казпотребсоюза*

#### Аннотация:

В статье рассматриваются основные направления и механизмы реализации антикризисных мероприятий, принятых Правительством РК. Раскрыты базовые принципы плана посткризисного развития экономики Казахстана, механизмы диверсификация экономики и государственной поддержки деловой активности. Особое внимание уделено освещению вопросов формирования и проведения эффективной бюджетной политики в условиях посткризисного развития экономики страны.

#### Ключевые слова:

Налог, бюджет, государственные расходы, Национальный фонд, трансферт, политика.

**В** условиях глобального финансово-экономического кризиса экономика Казахстана в целом продемонстрировала высокую степень устойчивости. Вместе с тем, для Казахстана, как и всей мировой экономики, кризисный период был, безусловно, довольно напряженным.

Для выхода из сложившейся ситуации требовалось принятие активных мер со стороны государственных органов. Казахстан начал предпринимать меры по стабилизации экономики уже в ноябре 2007 года. А именно, 6 ноября Правительством РК был принят План первоочередных действий по обеспечению стабильности социально-экономического развития Республики Казахстан. В рамках этого плана за период с осени 2007 года по первую половину 2008 года из государственного бюджета было выделено свыше 4,5 млрд долл., что составляет 4,2% ВВП страны. Средства были направлены на завершение долевого строительства объектов жилья, поддержку малого и среднего бизнеса, развитие агропромышленного комплекса и обеспечение продовольственной безопасности. В течение 2007–2008 года поэтапно решались проблемы дефицита ликвидности в банковском секторе, в том числе за счет последовательного снижения минимальных резервных требований. Была активизирована работа по минимизации рисков банковского сектора, в т.ч. связанных с достаточностью собственного капитала, ликвидности, внешним заимствованием.

В 2008 году был оперативно принят Закон Республи-

ки Казахстан "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан "О государственных закупках". Для стимулирования внутреннего спроса и поддержки отечественных предприятий государственные закупки будут ориентированы преимущественно на казахстанских поставщиков. Для принятия оперативных решений, оказания реальной помощи отечественному бизнесу за счет предоставления гарантий, долговременных заказов государственные холдинги и национальные компании выведены из-под действия законодательства, регулирующего государственные закупки.

В ноябре 2008 года принят План совместных действий Правительства РК, Национального банка РК (ЦБ) и Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009–2010 гг. Его цель – смягчение негативных последствий глобального кризиса на социально-экономическую ситуацию в Казахстане и обеспечение необходимой основы для будущего качественного экономического роста.

На реализацию плана по поручению главы государства из средств Национального фонда направлено 10 млрд. долл. (Национальный фонд был создан в 2001 году и был призван обеспечить эффективное распределение и использование доходов от природных ресурсов, а именно от нефти. Цель: обеспечение стабильного социально-экономического развития страны, сберегательная функция и стабилизационная функция). Эти средства

были выделены дополнительно к уже запланированным расходам в рамках трехлетнего бюджета на 2009–2011 гг.

С 1 января 2009 года введен новый Налоговый кодекс, в рамках которого было предусмотрено существенное снижение налоговой нагрузки, в первую очередь для несырьевого сектора.

В мае 2009 года Правительством РК были представлены базовые принципы плана посткризисного развития экономики Казахстана. Одним из ее основных направлений стало принятие Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана до 2014 года (ФИИР). Программа предусматривает увеличение доли промышленных предприятий в экономике страны, рост несырьевого экспорта и производительности труда. Отмечаются и первые успехи. Объем промышленного производства в республике в январе – июле 2010 года по сравнению с аналогичным периодом 2009 года увеличился на 11 процентов.

Одним из механизмов реализации данной программы выступила Программа "Дорожная карта бизнеса 2020". Эта программа стала эффективным способом обеспечения занятости населения в регионах, одновременно позволив провести большую работу по восстановлению и улучшению жилищно-коммунального хозяйства, транспортной инфраструктуры, объектов социально-культурной сферы.

В настоящее время "Дорожная карта-2020" находится в активной фазе реализации. Реализуется 3279 проектов, из них по объектам жилищно-коммунального хозяйства – 652, по дорожно-ремонтным работам – 771, по ремонту и утеплению социальных объектов – 1 303 и по ремонту социально-культурных объектов – 1 400. В результате реализации Дорожной карты за счет создания новых рабочих мест, расширения программ социальных рабочих мест и молодежной практики созданы около 350 тыс. рабочих мест. Программой подготовки и переподготовки кадров охвачено около 146,5 тысяч человек [1].

Кроме того, была разработана карта индустриализации Казахстана на 2010–2020 годы, которая подразумевает рациональное размещение производственных мощностей, увязку их с ресурсной базой регионов и развитие инфраструктуры.

Таким образом, современный этап реализации экономической стратегии Казахстана обусловлен преодолением последствий глобального экономического кризиса. В посткризисном периоде усилия были направлены на углубление диверсификации экономики, укрепление производственной инфраструктуры, совершенствование государственной поддержки деловой активности. Такая устойчивая основа позволила более эффективно противо-

стоять потенциальным внешним вызовам, развивать конкурентоспособность экономики и государства.

В настоящее время базовым условием поступательного развития экономики является благоприятная макроэкономическая среда. Безусловно, среда сама по себе не может повысить производительность и конкурентоспособность нации. Однако, поддержание макроэкономических параметров на оптимальном уровне, существенно важно для развития бизнеса, обеспечения благоприятного инвестиционного климата и доступности капитала.

По международным оценкам макроэкономическая среда в Казахстане оценивается на высоком уровне. Согласно отчету ВЭФ (Всемирный Экономический Форум) Казахстан по фактору "Макроэкономическая среда" занял 18 место, поднявшись с 26 места и опередив тем самым такие страны, как Германия (30), Финляндия (20), Россия (44). [2]

О благоприятной макроэкономической среде в Казахстане говорят основные показатели развития. В 2009 году на фоне глобальной рецессии ВВП Казахстана в реальном выражении вырос на 1,2%, в 2010 году экономика Казахстана вступила в стадию восстановительного роста. Посткризисный период развития экономики Казахстана характеризуется высокими темпами экономического развития. В прошлом году реальный рост ВВП составил 7,3%. С начала 2011 года ВВП в реальном выражении вырос на 7,0%. Уровень инфляции в январе–октябре 2011 года составил 6,5%, незначительно превысив показатель аналогичного периода прошлого года. Инфляция в годовом выражении сложилась на уровне 8% и находится в запланированном коридоре на конец года 6–8%.

В целях на создания предпосылок для устойчивого социально-экономического развития страны в посткризисный период особое внимание в антикризисных мероприятиях было уделено вопросам формирования эффективной бюджетной политики.

Бюджетная политика предшествующих лет позволила заблаговременно создать ряд инструментов и резервов, необходимых для того, чтобы существенно смягчить воздействие на казахстанскую экономику мирового финансового кризиса. Была заложена и хорошая основа для позитивных структурных изменений в экономической и социальной сфере. Основными направлениями бюджетной политики являются:

1. Развитие стратегического планирования в государственных органах, взаимоувязанного с приоритетами развития на среднесрочный период. В условиях перехода к управлению экономическим ростом будет обеспечена тесная увязка расходов бюджета с прогнозируемыми параметрами развития отраслей, обеспечивающих выполнение целевых установок по росту экономики.



2. Эффективное использование фискальных инструментов (расходы бюджета, регулирование налоговой нагрузки, размера гарантированного трансферта из Национального фонда и дефицита бюджета и др.) с целью достижения заданных параметров развития страны, а также оперативного реагирования на изменения ситуации.

3. Снижение размеров бюджетного дефицита в целях сохранения макроэкономической стабильности и устойчивости выполнения социальных обязательств в последующие годы. Фундаментом успешной бюджетной политики должно быть не просто формальное устранение бюджетного дефицита, а разрешение порождающих его проблем посредством формирования благоприятной инвестиционной и конкурентной среды, снятия препятствий для повышения экономической активности хозяйствующих субъектов. Необходимо осуществлять комплекс мероприятий, которые, с одной стороны, стимулировали бы приток денежных ресурсов в государственный бюджет, а с другой – создавали бы предпосылки для постепенного сокращения государственных расходов путем передачи рынку тех секторов национального хозяйства, которые могут функционировать более эффективно без государственного вмешательства.

4. Обеспечение целевого расходования бюджетных средств на решение основных задач государственной социально-экономической политики. При этом необходимо установление четких приоритетов бюджетных расходов по основным социально-экономическим направлениям. При принятии решений о финансировании должен быть ясно определен ожидаемый эффект и установлены индикаторы, позволяющие отслеживать его достижение. Контроль за целевым расходованием бюджетных средств должен сопровождаться содержательным анализом достигнутых результатов.

5. Определение оптимальных форм поддержки реального сектора экономики и финансовой системы, исключая иждивенчество и создающие стимулы для внедрения и развития современных технологий, повышения энергоэффективности экономики и производительности труда. Выполнение требований повышения эффективности должно быть обязательным условием оказания государственной поддержки.

6. Обеспечение кардинального повышения качества предоставления гражданам государственных услуг, модернизацию сети оказания услуг гражданам за счет бюджетных средств. Требуется развитие, в том числе в рамках приоритетных национальных проектов и государственных программ, современных форм организации предоставления образовательных, медицинских, социальных услуг в государственном секторе, обеспечение их оплаты за реальный результат.

Основой обеспечения макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе является проведе-

ние налогово-бюджетной политики, направленной на эффективную реализацию выработанных мер государственной политики и обеспечение сбалансированного роста экономики. Налоговая нагрузка в РК по сравнению с другими странами является низкой и благоприятной для привлечения инвесторов и развития бизнеса. Применяемая в Казахстане ставка НДС (12%) является одной из самых низких в мире среди стандартных ставок и по итогам исследования "Налоговые платежи", проводимого Всемирным Банком и ПрайссуотерхаусКуперс, Казахстан по легкости уплаты налогов занимает 17 место из 183 стран мира, и 11 место по количеству налоговых платежей [3]. Налоговая система Казахстана становится эффективным механизмом стимулирования развития несырьевого сектора экономики и привлечения инвестиций.

Бюджетная политика будет исходить из принципа контрцикличности, предусматривающего сдерживание роста расходов государства на уровне, не превышающем рост номинального ВВП, в период роста экономики, и их увеличение в период экономического спада.

Инструментами проведения фискальной политики будут регулирование дефицита бюджета и эффективное управление активами Национального фонда. При сохранении благоприятных внешних условий развития и прогнозируемом увеличении ненефтяных доходов предлагается политика снижения дефицита. В связи с этим, дефицит бюджета планируется сократить по отношению к прогнозируемому ВВП с 2,6% в 2012 году до 1,3% в 2014 году или с 758,5 млрд. тенге до 460,2 млрд. тенге [3]. Также, бюджетная политика будет строиться на обеспечении сбалансированности бюджета и Национального фонда в целях недопущения "проедания" нефтяных поступлений. С учетом потенциального ухудшения ситуации в мировой экономике в среднесрочной перспективе будет продолжена политика накопления финансовых ресурсов в Национальном фонде путем ограничения гарантированного трансферта в размере 8 млрд. долларов США, в соответствии с Концепцией по формированию и использованию средств Национального фонда.



Активы Нацфонда к 2015 году должны возрасти до 72,5 млрд. долл. США, что составит не менее 30,4% к ВВП.

На фоне увеличения нефтефтяных доходов государства это будет способствовать сокращению нефтефтяного дефицита до 4,7% к ВВП в 2014 году, который к 2020 году должен составить не более 3% к ВВП.

Исходя из прогнозируемых поступлений и планируемого снижения дефицита предполагается увеличение расходов государственного бюджета с 6,3 трлн. тенге в 2012 году до 6,9 трлн. тенге в 2014 году (19,5–21,7 % от ВВП). Поддержание расходов в пределах 20% от ВВП обеспечит внутренний спрос и накопление основного капитала за счет государственных инвестиций, необходимых для устойчивого роста экономики. Кроме того, планируемый в 2012–2014 годах рост государственных расходов (на 15,9% к оценке 2011 года) не превышает темпы роста номинального ВВП, что обеспечивает условие контрцикличности фискальной политики.

Основными приоритетами политики бюджетных расходов в 2012–2014 годах в рамках реализации поручений, данных Главой государства являются:

1) Программа индустриализации. В рамках ее реализации будут приоритетно финансироваться мероприятия программ "Производительность 2020", "Дорожная карта бизнеса 2020", а также отраслевых программ, принятых в реализацию Программы индустриализации, включая обеспечение экономики энергетической, транспортной и газовой инфраструктурой, создание специальных экономических зон.

Для реализации крупных инвестиционных проектов планируется дальнейшая капитализация ФНБ "Самрук-Казына" и холдинга "Казагро".

2) Модернизация социальной сферы. В первоочередном порядке будет осуществляться финансирование мероприятий Государственной программы развития здравоохранения и развития образования РК, Программы занятости 2020.

3) Улучшение условий жизни населения. В рамках данного направления приоритетным станет реализация Программы модернизации жилищно-коммунального хозяйства РК на 2011–2020 годы.

4) Формирование точек роста. В рамках реализации Программы развития регионов, стратегического плана устойчивого развития города Астаны до 2030 года, программы развития города Алматы, комплексного плана социально-экономического развития населенных пунктов, прилегающих к городу Астане планируется реализация проектов, направленных на повышение конкурентоспособности регионов.

5) Повышение качества государственных услуг и реализации государственных функций.

Сложность современной экономической ситуации и связанные с этим проблемы формирования и исполнения бюджета не должны рассматриваться в качестве основания для отказа от ранее определенных стратегических целей. Бюджет не должен становиться ни источником финансовой нестабильности, ни дополнительным фактором падения деловой активности.

Бюджетная политика должна создавать источники повышения конкурентоспособности казахстанской экономики, ее модернизации и технологического обновления.

Кроме того, Казахстан является активным участником интеграционного процесса в рамках Таможенного Союза и Единого экономического пространства. Эти интеграционные объединения открывают возможности, связанные с расширением рынков сбыта, снятием торговых, технических и таможенных барьеров, доступом к инфраструктуре.

Таким образом, основной целью экономической политики Казахстана на 2012–2016 годы будет обеспечение сбалансированного экономического роста. Этому будет способствовать обеспечение макроэкономической стабильности за счет скоординированной налогово-бюджетной политики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301 Об утверждении Программы "Дорожная карта бизнеса 2020" (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.06.2011 г.)
2. Выступление Министра экономического развития и торговли К.Келимбетова "Итоги экономического развития и перспективы" на экономическом форуме "Социально-экономическое развитие Казахстана: 20 лет независимости и новые задачи" от 1 декабря 2011г. <http://www.government.kz>.
3. Программа "Основные направления социально-экономической политики по обеспечению семипроцентного роста экономики в 2011 – 2015 годах" <http://www.minplan.kz>

# ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

## FACTORS PROVIDING FINANCIAL OF INSURANCE COMPANY

*G. Serikova*

### Annotation

The article regards guaranteeing of financial stability of insurance companies. Financial stability of insurance companies as the ability to follow the adopted liability to insurers according to the agreement of insurance in accordance to negative internal and external impact. Important (significant) factors, providing financial stability of insurance companies are the following: private capital, insurance reserves, access, reinsurance. Financial stability of insurance companies is the most important factor, defining insurance activity effectiveness, increasing trust to insurance business.

**Keywords:** Financial stability of insurance company, capital, access, reserves, reinsurance.

*Серикова Гулзира Салмаганбетовна*  
К.э.н., доцент, Карагандинский  
экономический университет  
Казпотребсоюза

### Аннотация:

В статье рассматриваются вопросы обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний. Финансовую устойчивость страховой компании можно определить как способность безусловно выполнять принятые обязательства перед страхователями по договорам страхования с учетом неблагоприятного воздействия внешних и внутренних факторов. К значимым факторам, обеспечивающим финансовую устойчивость страховых компаний относятся достаточный собственный капитал, страховые резервы, размещение активов, перестрахование. Финансовая устойчивость страховых компаний является важнейшим условием, определяющим эффективность страховой деятельности, повышение доверия к страховому бизнесу.

### Ключевые слова:

Финансовую устойчивость страховой компании, капитал, активы, резервы, перестрахование.

**В** современных условиях финансовая устойчивость страховых компаний является важнейшим условием, определяющим эффективность страховой деятельности, развитие страховой системы и повышение доверия к страховому бизнесу.

Финансовую устойчивость страховой компании можно определить как способность безусловно выполнять принятые обязательства перед страхователями по договорам страхования с учетом неблагоприятного воздействия внешних и внутренних факторов.

Можно выделить наиболее значимые факторы, обеспечивающие финансовую устойчивость страховых компаний:

- ◆ достаточный собственный капитал;
- ◆ страховые резервы;
- ◆ размещение активов;
- ◆ перестрахование.

К собственному капиталу страховщика относятся:

- ◆ уставный капитал;
- ◆ резервный капитал, сформированные за счет прибыли;
- ◆ нераспределенная прибыль.

Уставный капитал предназначен для обеспечения уставной деятельности предприятия и может быть использован для покрытия расходов по страховым выплатам при недостатке средств страховых резервов и текущих

поступлений страховых взносов. Уставный капитал формируется в порядке и размерах, определенных действующим законодательством и учредительными документами. Минимальный размер уставного капитала для казахстанских страховых компаний определен в Инструкции о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов страховой (перестраховочной) организации, норматива достаточности маржи платежеспособности страховой группы, формах и сроках представления отчетов о выполнении пруденциальных нормативов [1].

На сегодняшний день согласно указанной Инструкции минимальный размер уставного капитала для страховой (перестраховочной) организации составляет:

- ◆ при получении лицензии по отрасли "общее страхование" – 1 100 000 000 (один миллиард сто миллионов) тенге;
- ◆ при получении лицензии по отрасли "страхование жизни" – 1 200 000 000 (один миллиард двести миллионов) тенге;
- ◆ при получении лицензии по отрасли "общее страхование" и лицензии по перестрахованию – 1 200 000 000 (один миллиард двести миллионов) тенге;
- ◆ при получении лицензии по отрасли "страхование жизни" и лицензии по перестрахованию – 1 300 000 000 (один миллиард триста миллионов) тенге;

◆ при получении лицензии по перестрахованию с осуществлением перестрахования как исключительного вида деятельности – 1 000 000 000 (один миллиард) тенге.

Для вновь создаваемой страховой организации, получающей лицензию в отрасли "общее страхование" по классу "ипотечное страхование", минимальный размер уставного капитала составляет 1 600 000 000 (один миллиард шестьсот миллионов) тенге.

Формирование и размещение страховых резервов, следующего фактора обеспечения финансовой устойчивости, определяется сущностными моментами категории страхования. В основе формирования резервов лежит вероятность ущерба, исчисляемая на основе статистических данных и теории вероятности. Расходование резервов происходит в результате фактического ущерба, который может отклоняться от предполагаемого как в пространстве, так и во времени.

Понятие страховых резервов определено в Законе Республики Казахстан "О страховой деятельности". В ст. 47 Закона указано, что для обеспечения исполнения принятых обязательств по действующим договорам страхования и перестрахования страховая (перестраховочная) организация обязана иметь сформированные страховые резервы в объеме, рассчитанном актуарием [2].

В страховой практике Республики Казахстан состав и порядок определения размеров страховых резервов установлены нормативными актами органа страхового надзора, в частности Инструкцией о требованиях к методике расчета страховых резервов страховых (перестраховочных) организаций Республики Казахстан [3].

Страховые резервы страховых компаний в соответствии с требованиями казахстанского страхового законодательства формируются отдельно по каждому классу страхования на основании актуарного заключения.

Посредством своей деятельности страховщики концентрируют в своих руках огромные финансовые резервы, которые активно используются в инвестиционном процессе. От эффективности и надежности размещения временно свободных средств зависит не только доход страховщика, но и его платежеспособность, т.е. возможность выплаты по всем своим обязательствам. В связи с этим размещение страховых резервов находится под жестким контролем со стороны государства.

В Республике Казахстан размещение резервов регулируется Инструкцией о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов страховой (перестраховочной) организации, норматива достаточности маржи платежеспособности страховой группы, формах и сроках представления отчетов о выполнении пруденциальных нормативов.

Соблюдение предусмотренных Инструкцией условий инвестирования обязательны для исполнения всеми страховыми организациями Казахстана. Для контроля за соблюдением страховщиками установленных требований в состав финансовой отчетности страховой организации

включена специальная форма, отражающая размещение активов, покрывающих страховые резервы.

Страховая (перестраховочная) организация Республики Казахстан может размещать свои активы в ценные бумаги, имеющие международную рейтинговую оценку не ниже "BBB-" агентства "Standard & Poor's", или рейтинг аналогичного уровня одного из других рейтинговых агентств, эмитированные следующими международными финансовыми организациями:

- 1) Международным банком реконструкции и развития;
- 2) Европейским банком реконструкции и развития;
- 3) Межамериканским банком развития;
- 4) Банком международных расчетов;
- 5) Азиатским банком развития;
- 6) Африканским банком развития;
- 7) Международной финансовой корпорацией;
- 8) Исламским банком развития;
- 9) Европейским инвестиционным банком;
- 10) Евразийским банком развития.

При осуществлении инвестиционной деятельности страховыми компаниями должны соблюдаться принципы ликвидности, прибыльности, диверсификации. Следует отметить, что данные принципы являются общепризнанными в мировой страховой практике.

Под ликвидностью активов понимается возможность быстрого и безущербного обращения их в денежную наличность для выполнения страховщиком своих обязательств по страховым выплатам. Этот принцип имеет важное значение для любой компании в любой отрасли народного хозяйства. Достаточно отметить, что ликвидные активы имеют высокий статус при оценке портфеля компаний.

При проведении страховщиком рискованных видов страхования, особенно если страховой портфель состоит из высокорисковых видов страхования, может возникнуть необходимость в очень короткое время превратить свои активы в наличные деньги для погашения обязательств перед страхователями. Отсюда следует, что к компаниям, занимающимся рискованными видами страхования должны предъявляться более жесткие требования по обеспечению ликвидности средств.

В соответствии с принципом прибыльности вложений ресурсы должны размещаться с учетом ситуации на рынке капиталовложений и должны приносить постоянную и достаточно высокую прибыль.

Согласно принципу диверсификации не должно допускаться превалирование каких-либо вложений над другими. Структура вложений капитала не должна быть односторонней, не должна допускаться региональная концентрация капитала. Данный принцип способствует распределению инвестиционных рисков, которые могут возникнуть в зависимости от вида вложений и тем самым обеспечивает устойчивость инвестиционного портфеля страховщика.

Реализация принципа диверсификации обеспечивается путем соблюдения казахстанской страховой орга-

низацией следующих нормативов диверсификации активов:

1) суммарное размещение в ценные бумаги (с учетом операций обратное РЕПО), вклады и деньги в одном банке второго уровня, и аффилированных лиц данного банка – не более десяти процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования;

2) суммарное размещение в ценные бумаги (с учетом операций обратное РЕПО) и деньги в одном юридическом лице, не являющимся банком второго уровня и аффилированными лицами данного юридического лица – не более десяти процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования;

2-1) суммарное размещение в ценные бумаги (с учетом операций обратное РЕПО), имеющие статус государственных, выпущенные центральным правительством иностранного государства – не более десяти процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования;

2-2) суммарное размещение в ценные бумаги (с учетом операций обратное РЕПО) международной финансовой организации, которая входит в перечень, определенный органом страхового надзора – не более десяти процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования;

3) сделки "Обратного РЕПО", совершаемые с участием активов страховых (перестраховочных) организаций могут заключаться на срок не более тридцати дней и только автоматическим способом – не более тридцати

процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования;

4) аффинированные драгоценные металлы и металлические депозиты – не более десяти процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования на срок не более 12 месяцев;

5) суммарный размер займов страхователям страховой организации, осуществляющей деятельность в отрасли "страхование жизни", не должен превышать десяти процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования;

6) суммарный размер инвестиций в паи одного инвестиционного фонда – не более десяти процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования;

7) суммарный размер инвестиций в долговые ценные бумаги, выпущенные местными исполнительными органами Республики Казахстан – не более десяти процентов от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования. Инвестиции страховых (перестраховочных) организаций в долговые ценные бумаги не должны превышать двадцать пять процентов от общего объема облигаций одной эмиссии банка второго уровня Республики Казахстан.

В таблице 1 представлены показатели инвестиционной деятельности страховых компаний Республики Казахстан.

Таблица 1

**Инвестиционный портфель страховых компаний Республики Казахстан (млн. тенге)**

Направления вложений активов	2009		2010			2011		
	Сумма	Доля	Сумма	Доля	Темп роста	Сумма	Доля	Темп роста
Государственные ценные бумаги РК	19 000	9,6	42 963,2	20,6	в 2,3 раза	44 964,0	19,4	4,6
Вклады в банках второго уровня	79 149	39,9	75 986,5	36,5	-4,0	70 699,7	30,5	-7,0
Ценные бумаги международных финансовых организаций	38	0,0	2 064,9	1,0	в 54,3 раза	5 618,8	2,4	в 2,6 раза
Паи инвестиционных фондов	138	0,1	149,1	28,6	8,0	127,2	0,1	-14,7
Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК	67 011	33,8	59 430,6	0,1	-11,3	82 039,9	35,4	38,0
Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов	1 006	0,5	5361,2	2,6	в 5,3 раза	5 785,1	2,5	7,9
Негосударственные ценные бумаги эмитентов - нерезидентов РК	4 498	2,3	13 299,3	6,4	в 2,9 раза	12 636,8	5,6	-5,0
Операции "Обратное РЕПО"	27 473	13,8	8 779,8	4,2	-68,0	9 589,2	4,1	9,2
<b>Итого</b>	<b>198 314</b>	<b>100,0</b>	<b>208 034,6</b>	<b>100,0</b>	<b>4,9</b>	<b>231 460,7</b>	<b>100,0</b>	<b>11,3</b>

Анализируя структуру инвестиций казахстанских страховых компаний, надо подчеркнуть, что в 2009 году основная часть резервов страховщиков была вложена в банковские депозиты (39,9%) и в негосударственные ценные бумаги эмитентов РК (33,8%), тогда как в государственные ценные бумаги было размещено только 9,6%, а в государственные ценные бумаги иностранных эмитентов – 0,5%. Но в 2010г. и в 2011г. наблюдалась тенденция увеличения вложений в государственные ценные бумаги – 20,6%, и 19,4%. В то же время доля вложений в операции "Обратное РЕПО" резко уменьшилась по сравнению с 2009г. почти в 3,5 раза и составила соответственно 4,2 % и 4,1 %.

На особенности инвестиционной политики, проводимой казахстанскими компаниями, по нашему мнению, оказывают влияние как внешние, так и внутренние по отношению к страховой системе факторы. К внешним факторам можно отнести такие, как зарождение рынка ценных бумаг, развитие торговли государственными ценными бумагами.

Внутренние причины – рост объемов страховых операций, а соответственно, и возможностей для более активной инвестиционной деятельности, постепенное приобретение страховщиками опыта работы по инвестированию своих активов. Немаловажным является то обстоятельство, что они начали понимать: операции по инвестированию средств могут дать больший доход, чем операции по прямому страхованию, поэтому значительно продуманнее стали строить всю инвестиционную политику. Для совершенствования инвестиционной деятельности, улучшения ее конечных результатов в страховых компаниях стали создаваться отделы по управлению финансовыми ресурсами. Эти отделы занимаются изучением рыночных условий инвестирования временно свободных денежных средств, проводят собственную ранжировку банков и других финансово-кредитных учреждений, делают выбор между многочисленными инвестиционными проектами. На этой основе компаниями разрабатываются программы движения финансовых ресурсов.

Общая положительная динамика позволяет прогнозировать существенное увеличение инвестиционной роли казахстанских страховых компаний в ближайшей перспективе.

Вместе с тем в настоящее время объем ресурсов, аккумулируемых казахстанскими страховыми компаниями невелик. Так, по имеющимся статистическим данным Республики Казахстан, сумма поступлений страховых премий на начало 2011 г. составила 139963,9 млн. тенге, совокупную величину страховых резервов можно оценить в сумму 114919,2 млн. тенге, а величину собственных средств страховых организаций – 208657,6 млн. тенге. Таким образом, совокупные инвестиционные возможности страхового рынка Казахстана на начало 2011г. составляли 463540,7 млн. тенге.

Иными словами, для отечественных страховщиков характерна низкая капитализация. Причина тому видится, прежде всего, в недооценке роли и места страхования со стороны государства, потенциальных инвесторов, имеющих возможность вкладывать капитал в создание и развитие страховых организаций, а также потребителей страховых услуг. Если в развитых странах доля страховых премий в величине ВВП достигает 8–12%, то в нашей стране на начало 2011 г. этот показатель составлял всего 0,73 %.

Отечественный страховой рынок характеризуется почти полной его концентрацией на краткосрочных рисках. Долгосрочное страхование жизни слабо развивается, страхование ответственности не развито в должной мере. Инвестиции тоже краткосрочны, и результат этого – отсутствие возможности для страховщиков, занимающихся инвестициями, накопить соответствующий опыт.

В качестве предложений по совершенствованию управления инвестиционным портфелем страховых компаний необходимо указать на необходимость развития всех направлений инвестирования, поиск инвестиционных инструментов с учетом специфики развития экономики региона. Инвестиции страховых компаний, могут быть увязаны с региональными интересами через областные или городские концепции развития региона, инвестиционные программы развития и другие формы [4].

Следующим фактором, решающим образом, влияющим на обеспечение финансовой устойчивости страховой компании, является перестрахование.

Для обеспечения своей платежеспособности страховые компании обязаны соблюдать нормативные соотношения между собственными активами и принятыми ими на себя страховыми обязательствами, поскольку недостаток собранных страховых премий и сформированных из них страховых резервов не освобождает страховщика от компенсации ущерба, нанесенного страхователю. В случае принятия на себя обязательств, превышающих возможности их исполнения за счет собственных средств и страховых резервов, страховщики обязаны застраховать у перестраховщиков риск исполнения соответствующих обязательств.

В настоящее время в Казахстане отсутствуют компании, осуществляющие перестрахование как исключительный вид деятельности. Проведением перестраховочных операций занимаются страховые компании, получившие лицензии на осуществление данного вида деятельности. Из-за неразвитости отечественного рынка перестрахования большая часть рисков казахстанских страховщиков размещается на зарубежных рынках перестрахования [5].

Согласно статистическим данным более 40 % страховых премий по договорам перестрахования передается

за рубеж. Данный факт, с одной стороны, является положительным, так как обеспечивает финансовую устойчивость и платежеспособность страховых компаний, но, с другой стороны, происходит отток страховых премий за рубеж и возникает зависимость отечественного страхового рынка от конъюнктуры мирового страхового рынка. С целью увеличения емкости отечественного страхового рынка и сокращения оттока финансовых ресурсов за границу органу государственного страхового надзора необходимо повысить требования к размеру лимита собственного удержания страховщика, установленного законодательством Республики Казахстан. Одной из проблем развития перестрахования является то, что место от-

ечественного перестраховщика на страховом рынке законодательно не закреплено.

В связи с этим целесообразна разработка "Положения о перестраховочных обществах", в котором бы излагались требования к размеру собственных средств и технических резервов перестраховщика, оценка их платежеспособности, особенности договоров перестрахования и перестраховочной деятельности. Принятие рассмотренных мер, на наш взгляд, обеспечит развитие механизма перестрахования, необходимого для перераспределения страховых рисков, и тем самым способствующего укреплению финансовой устойчивости и надежности страховых компаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов страховой (перестраховочной) организации, норматива достаточности маржи платежеспособности страховой группы, формах и сроках представления отчетов о выполнении пруденциальных нормативов от 03.09.2010г., № 146 // www.afn.kz
2. Закон Республики Казахстан "О страховой деятельности" с изменениями и дополнениями от 15 июля 2011 г. №135-IV. –Алматы: ЮРИСТ, 2011 г. – 64с.
3. Инструкция о требованиях к методике расчета страховых резервов страховых (перестраховочных) организаций от 15 апреля 2009 года, № 211 // www.afn.kz
4. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007–2011 годы / www.afn.kz
5. Исакова З.Д. Финансово-кредитная система Казахстана в условиях рыночной экономики. –Алматы: Компьютерно – издательский центр Института философии и политологии МОН РК, 2009.– 237 с.

© Г.С. Серикова, (gulzira-serikova@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА 

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ  
**ЭКОЛОГИЯ  
БОЛЬШОГО ГОРОДА**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЛЕНЭКСПО, павильон 7  
**20-23 МАРТА 2012**



ОРГАНИЗАТОР  
**EXPOFORUM**  
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР  
2012 / 2013 / 

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ  
**ТБС** ТОВАРЫ  
И УСЛУГИ  
ОТХОДЫ **ЭКОЛОГИЯ  
ПРОИЗВОДСТВА** НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ АГЕНЦИЯ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИА-ПАРТНЕР  
**РИА НОВОСТИ**

**www.infoeco.ru +7 812 240 4040 (многоканальный) www.ecology.expoforum.ru**

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГУЛЯТОРОВ В СФЕРЕ ПОСТРЕЙДИНГОВЫХ УСЛУГ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В ЕВРОПЕ

### ACTIVITIES OF REGULATORS IN THE FIELD OF POST TRADE SERVICES IN THE SECURITIES MARKET IN EUROPE

V. Utkin

#### Annotation

Recent years have shown significant changes in the situation of the clearing and settlement of securities transactions in the European market. This article provides an analysis of the influence of MiFID, "Code of Conduct" on competition between trading platforms, clearing and settlement institutions. The problems of increasing levels of integration and market efficiency posttradingovyh services.

**Keywords:** infrastructure, the central counterparty, a central depository, the regulators.

**Уткин Виктор Сергеевич**

К.э.н., доцент кафедры "Денежно-кредитные отношения и монетарная политика"  
Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации

#### Аннотация:

Последние годы отмечены значительными изменениями ситуации в области клиринга и урегулирования сделок с ценными бумагами на европейском рынке. В настоящей статье приведен анализ влияния MiFID, "Кодекса поведения" на конкуренцию между торговыми платформами, клиринговыми и расчётными институтами. Рассмотрены проблемы повышения уровня интеграции и эффективности рынка посттрейдинговых услуг.

#### Ключевые слова:

инфраструктура, центральный контрагент, центральный депозитарий, регуляторы.

Европейские денежные власти неуклонно стремятся, как отмечают эксперты, к созданию на территории ЕС эффективного, единого и безопасного рынка клиринга и урегулирования сделок с ценными бумагами. Для более обстоятельного анализа тенденций развития европейского финансового рынка целесообразно дать оценку влияния MiFID и "Кодекса поведения" на рыночную ситуацию, а также развитию рынка посттрейдингового обслуживания ценных бумаг важнейшей частью которого является клиринг с центральным контрагентом:

#### Влияние MiFID и "Кодекса поведения" на рыночную ситуацию

- ◆ Эффективность рынка повысилась. Конкуренция стала движущей силой снижения стоимости клирингового обслуживания международных сделок. MiFID сделала акцент на конкуренции и поддерживала её.

- ◆ Конкуренция оказалась мощным стимулом к развитию. Интегрированный финансовый рынок не обязательно совпадает с единой европейской торговой, клиринговой и/или расчётной платформой.

- ◆ Прибыльность рынка профессионального торгового обслуживания (крупные институты, ведущие продавцы) в наибольшей степени обеспечивалась благодаря низкому уровню затрат.

- ◆ "Кодекс поведения" способствовал повышению

прозрачности ценообразования. "Кодекс поведения" предоставляет основу для роста конкуренции между клиринговыми и расчётными платформами через взаимодействие. Тем не менее, данная перспектива ещё не реализована.

- ◆ Меньшие успехи были достигнуты в области активизации и снижения стоимости урегулирования международных сделок.

- ◆ Рынок производных инструментов не был затронут какими-либо изменениями, коснувшимися рынка наличного товара. Определённые успехи были достигнуты только в области клирингового обслуживания CDS.

- ◆ На интеграцию рынка описанные выше процессы оказали неоднозначное влияние. С одной стороны, европейский финансовый рынок стал более целостным благодаря созданию MTF, способствовавших упрощению международной торговли. С другой стороны, произошло увеличение числа торговых платформ и ЦК, что привело к большей раздробленности рынка по сравнению с периодом, предшествовавшим внедрению MiFID и "Кодекса поведения". Осуществление взаимодействия на более высоком уровне приведёт к усложнению рынка и, соответственно, повышению рисков, являющихся его неотъемлемой частью.

- ◆ Что касается безопасности, меньшие успехи были достигнуты в области управления и регулирования си-



стемных рисков, возникающих в связи с осуществлением клиринга и урегулирования международных сделок.

- ◆ Критерии получения доступа к биржам, центральным банкам и CSD не способствуют справедливой конкурентной борьбе и безопасности ЦК.

- ◆ Текущая ситуация свидетельствует об отсутствии на рынке клирингового обслуживания и урегулирования сделок равных условий для ведения бизнеса. Поставщики клиринговых и расчётных услуг сталкиваются с различиями в европейском законодательстве и регулировании, что не может быть устранено посредством эффективного применения действующего законодательства или саморегулирования.

#### Развитие рынка послепродажного обслуживания ценных бумаг

- ◆ Структура современного рынка может рассматриваться как промежуточная ситуация. Конкурентная борьба, происходящая на данном этапе, может привести к объединению торговых платформ. Отсутствие необходимых объёмов сделок может привести к исчезновению современных MTF ввиду выкупа MTF, успешно ведущих свою деятельность, и интеграции их в состав действующих регулируемых бирж. То же самое может произойти и с (вновь созданными) ЦК. Указанное ожидаемое объединение может способствовать уменьшению степени раздробленности рынка.

- ◆ Европейский рынок клиринга и урегулирования сделок отреагировал на требования "Кодекса поведения". Как правило, в качестве потребителей услуг по клирингу и урегулированию сделок выступают крупные компании, способные с уверенностью отстаивать свои интересы в переговорах с поставщиками вышеуказанных услуг, что способствует росту конкуренции. Тем не менее, данной реакции недостаточно для создания эффективного, целостного и безопасного рынка.

- ◆ Осуществляются попытки устранения недостатков текущей ситуации, например, законодательно, как предложено в изданном Еврокомиссией Сообщении COM (2009) 563.

- ◆ Позитивно отреагировал рынок и на предложение Еврокомиссии о законодательном предоставлении ЦК полномочий, необходимых для осуществления деятельности на территории всех государств-участников. Права, возникающие благодаря наличию паспорта поставщика клиринговых и расчётных услуг, должны предоставляться исходя из страны происхождения, определяя соответствующую регулятивную базу на основе общеевропейской. Данная мера будет способствовать уравниванию условий для ведения бизнеса и повышению степени безопасности рынка послепродажного обслуживания.

- ◆ Недавно принятые Рекомендации ESCB-CESR

для ЦК и SSS могут послужить основой законодательного документа, разработанного ЕС. Тем не менее, необходимо предъявление дополнительных требований к организации управления рисками, например, контрагентским кредитным риском и агентским расчётным риском, которым подвержены ЦК.

- ◆ Денежные власти европейских стран поддерживают предложение Еврокомиссии о законодательном оформлении требований, предъявляемых к ЦК и включающих:

- Ведение коммерческой деятельности, управление, предоставление доступа и непрерывность деятельности (что в целом соответствует Рекомендациям ESCB-CESR для ЦК № 2, 8, 12, 13 и 14),

- Минимальные стандартные требования к организации управления рисками (что в целом соответствует Рекомендациям ESCB-CESR для ЦК № 3,4 и 5),

- Разделение обеспечения и счёта (что в целом соответствует Рекомендациям ESCB-CESR для ЦК № 6 и 7).

Вышеуказанные меры обеспечивают наличие системы контроля и, следовательно, способствуют уравниванию условий для ведения бизнеса и повышению степени безопасности рынка послепродажного обслуживания.

- ◆ Предложение Еврокомиссии должно также распространяться на механизмы урегулирования денежных и вещественных сделок. В частности, должны быть законодательно утверждены и усилены права доступа ЦК к торговым платформам, CSD и, возможно, системам центральных банков. Помимо этого, законодательство должно включать руководство по организации доступа к европейским CSD с привлечением коммерческих агентов по урегулированию, содержащее общее описание соответствующих рисков. Это соответствует содержанию Рекомендаций ESCB-CESR № 9 и 10.

- ◆ Придавая особое значение необходимости организации взаимодействия, предлагаемые законодательные меры должны быть направлены на существующий в настоящее время протест регулятивных органов против совместного механизма управления рисками ЦК, что соответствует содержанию Рекомендаций ESCB-CESR № 11.



◆ Минимальные требования к управлению финансовыми рисками в рамках предлагаемых законодательных мер должны предъявляться с учётом сложности моделирования контрагентского кредитного риска. Необходимо задать параметры, не навязывая фиксированной модели, предусмотреть достаточную степень гибкости и стимулирования совершенствования центральными контрагентами (и CSD) механизмов управления рисками и применения их как фактора получения конкурентного преимущества.

◆ Вышеуказанные минимальные требования и параметры должны исходить от ведущего субъекта на территории Европы. Квалификация экспертов данного субъекта должна быть достаточной для проведения аналитического исследования моделей риска, их оценки и сопоставления с минимальными стандартами и параметрами. Отчёт, составленный группой вышеупомянутых независимых экспертов, кладётся в основу оценки лица, ответственного за проведение текущего контроля. В данном случае вопрос репрезентативности государств-участников не имеет значения: во главу угла должна быть поставлена объективность, и субъективные интересы не учитываются, чтобы исключить их влияние на квалификацию субъекта, ответственного за оценку модели.

◆ Требования к "оптимизации деятельности"

должны быть усовершенствованы и иметь исковую силу, что вынудит брокеров/дилеров и финансовые институты (ориентированные как на юридических, так и на физических лиц) предоставлять оптимальные условия сделки и вступать в конкурентную борьбу.

◆ Осуществление и клиринг сделок с производными инструментами, внесёнными в биржевой бюллетень, на новом этапе должно быть направлено на повышение целостности европейского финансового рынка, ввиду увеличения объёмов и наличия тесной взаимосвязи между сделками с обыкновенными акциями и производными инструментами (например, посредством хеджирования позиций). Особое внимание необходимо уделить взаимодействию и праву собственности на сумму открытых позиций.

◆ Необходимо оказывать дальнейшее содействие росту конкуренции между CSD, в настоящее время фактически занимающими монопольные позиции. Платформа T2S способна повысить эффективность и снизить затраты на урегулирование сделок. Тем не менее, область размещения и хранения ценных бумаг на текущем этапе ещё не достаточно затронута конкуренцией.

**В Таблице 1 приведён общий обзор аналитических данных и позиций, рассмотренных в настоящей статье.**

Таблица 1 **Общий обзор аналитических данных, позиций и выявленных пробелов**

Основные задачи европейского рынка	Аналитическое исследование изменения ситуации на европейском рынке послепродажного обслуживания с 2007 года	Оценка влияния
Эффективность	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Рост конкуренции между торговыми платформами и ЦК</li> <li>◆ Активизация привлечения ЦК</li> <li>◆ Снижение цен</li> <li>◆ Резкое увеличение взаимодействия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Конкуренция проявила себя как эффективная движущая сила преобразований</li> <li>◆ Взаимодействие выявляет недочёты раздробленности, однако не должно представлять опасности. Пробел: в законодательные документы необходимо включить положения о взаимодействии</li> </ul>
Целостность	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Расширение возможностей для международной торговли</li> <li>◆ Увеличение числа MTF и ЦК</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Текущая рыночная ситуация носит промежуточный характер. Объединение может снизить степень раздробленности.</li> </ul>
Безопасность	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Неравнозначность условий ведения бизнеса</li> <li>◆ Отсутствие общих критериев предоставления доступа к инфраструктуре</li> <li>◆ Усложнение</li> <li>◆ Отсутствие системы контроля</li> <li>◆ Отсутствие общих требований к организации управления рисками</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Ожидается, что предложенные законодательные меры будут способствовать уравниванию условий ведения бизнеса</li> <li>◆ Пробел: в законодательные документы необходимо включить положения об общих критериях предоставления доступа к инфраструктуре</li> <li>◆ Ожидается, что законодательные меры и объединение рынка будут способствовать его упрощению</li> <li>◆ Ожидается, что предложенные законодательные меры выступят механизмом создания системы контроля</li> <li>◆ Предложенные законодательные меры охватывают стандарты управления рисками. Пробел: необходимо учреждение единого квалифицированного субъекта, ответственного за оценку управления рисками.</li> </ul>

ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ:

AFM	Управление финансовых рынков; регулятивный орган коммерческой деятельности в Нидерландах
CESR	Комитет Общеввропейских регулятивных органов операций с ценными бумагами
ЦК	Центральный контрагент; юридическое лицо, выступающее в качестве посредника между контрагентами в договорах по сделкам, заключаемым на одном или более финансовых рынков, являясь покупателем для каждого продавца и продавцом для каждого покупателя
CDS	Своп на отказ от кредитных обязательств
"Кодекс поведения"	"Европейский кодекс корпоративного поведения для клиринговых и расчетных организаций", подписан биржами, ЦК и CSDв ноябре 2006 года.
Комиссия	Европейская комиссия
DNB	Банк Нидерландов; центральный государственный банк Нидерландов
DTCC	Депозитарная трастовая и клиринговая корпорация
ESCB	Общеввропейская система центральных банков, включает Европейский центральный банк и центральные банки (NCB) всех государств-участников ЕС, вне зависимости от их перехода либо отказа от перехода на евро.
ESMA	Общеввропейский регулятивный орган бирж и ценных бумаг
FISCO	Экспертная группа ЕС, обеспечивающая соблюдение финансового законодательства при осуществлении клиринговых и расчетных операций; создана в марте 2005 года с целью консультирования по вопросам устранения финансовых препятствий, выявленных Группой Джованнини
FSAP	План оказания финансовых услуг, 1999 год
"Руководство"	"Руководство по обеспечению доступа и взаимодействия"; определяет принципы и условия обеспечения доступа и взаимодействия согласно требованиям "Кодекса поведения" по данным на конец июня 2007 года
ISD	Директива по оказанию услуг в сфере инвестирования
MiFID	Директива по ведению деятельности на рынках финансовых инструментов
MoU	Меморандум о взаимопонимании
MTF	Многосторонняя торговая система
RTGS	Система валовых расчетов в реальном времени
SSS	Система урегулирования сделок с ценными бумагами
T2	TARGET2, система RTGS для расчетов в евро, предложенная Eurosystem. Обеспечивает обработку в режиме реального времени, расчёт в валюте центрального банка и безотлагательное завершение.
T2S	Target2Securities, обслуживание на основе единой технической платформы, предоставленной ЕЦБ и поддерживающей расчёт по общеввропейским сделкам с ценными бумагами в валюте центрального банка. Ввод в эксплуатацию запланирован на 2013 год

## ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛИРИНГОВЫХ ПАЛАТ - ЦЕНТРАЛЬНЫХ КОНТРАГЕНТОВ

### KEY ASPECTS OF THE CLEARING HOUSES - CENTRAL COUNTERPARTIES

V. Utkin

#### Annotation

Markets in financial instruments in recent years have developed rapidly. However, much research has been devoted to financial instruments transactions on OTC markets, the same instruments that are traded on the exchange have been studied less intensively. This article is devoted to the basic aspects of the clearing houses – central counterparties in the field of stock trading in financial instruments.

**Keywords:** clearing and central counterparty, the risks of financial market infrastructure.

Уткин Виктор Сергеевич

К.э.н., доцент кафедры "Денежно-кредитные отношения и монетарная политика"  
Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации

#### Аннотация:

Рынки финансовых инструментов на протяжении последних лет развивались высокими темпами. Однако значительная часть исследований была посвящена сделкам с финансовыми инструментами на внебиржевых рынках, инструменты же, торгуемые на бирже изучались не столь интенсивно. Данная статья посвящена рассмотрению основных аспектов деятельности клиринговых палат – центральных контрагентов в сфере биржевой торговли финансовыми инструментами.

#### Ключевые слова:

клиринг, центральный контрагент, риски, инфраструктура финансового рынка.

Быстрый рост рынков финансовых инструментов, наблюдающийся на протяжении последних лет, является предметом многочисленных исследований, проводившихся экономистами, регулирующими органами и представителями профессионального сообщества. Значительная часть этих исследований была посвящена сделкам с финансовыми инструментами на внебиржевых рынках. В отличие от них, инструменты, торгуемые на бирже, изучались не столь интенсивно – возможно, ввиду того, что система регулирования данных сделок была разработана достаточно давно, и финансовая целостность биржевых рынков фьючерсов и опционов уже выдержала ряд серьезных испытаний. В связи с этим представляет значительный интерес рассмотрение основных проблем деятельности клиринговых палат – центральных контрагентов в этой сфере.

Последние десять лет объемы торгов на организованных биржах финансовых производных инструментов (т.е. фьючерсов и опционов на процентные ставки, валютные курсы, акции и фондовые индексы) росли огромными темпами. В настоящее время данные рынки являются критически важным элементом финансовой инфраструктуры развитых стран, а также растущего количества других развитых и развивающихся стран. В частности, измеряя рыночные риски, связанные с их деятельностью, многие участники финансовых рынков, включая крупные банки и дилеров ценных бумаг, выступающих в качестве маркетмейкеров на рынках ценных бумаг и внебиржевых производных инструментов, исходят из допущения о том, что рынки биржевых производных инструментов будут

располагать уровнем ликвидности, достаточным для того, чтобы они могли оперативно минимизировать свои рыночные риски, даже в периоды рыночной волатильности, когда остальные финансовые рынки могут оказаться относительно неликвидными. Кроме того, хотя в рамках одного торгового дня суммы платежей и стоимость поставляемых ценных бумаг по сделкам с биржевыми производными инструментами, как правило, являются относительно небольшими, в периоды рыночной волатильности данные величины могут возрастать на порядок, в результате чего для участников финансовых рынков в контексте управления риском ликвидности может иметь критически важное значение своевременное осуществление данных платежей и поставок ценных бумаг. Соответственно, в ситуации, когда рынки уже находятся в состоянии стресса, потеря ликвидности биржевого рынка или задержки в осуществлении биржевых платежей или поставок ценных бумаг вполне могут привести к системным потрясениям, таким как серьезное снижение ликвидности других финансовых рынков и сбой в работе систем платежей и расчетов.

И ликвидность биржевых производных инструментов, и своевременное осуществление платежей или поставок ценных бумаг в огромной степени зависят от финансовой целостности биржевой клиринговой палаты, которая является средоточием кредитных рисков и рисков ликвидности биржевых сделок, а также ответственности за управление данными рисками. Разумеется, дефолт члена клиринговой палаты, выступающего в качестве посредника между клиринговой палатой и многими другими тор-

говыми контрагентами, может сам по себе нанести ущерб клиентам и, вероятно, пошатнуть доверие к бирже в целом. Однако если клиринговая палата в состоянии покрыть любые убытки, которые она может понести в результате указанного дефолта, и по-прежнему своевременно исполнять свои обязательства, вероятность возникновения системных проблем в значительной степени снизится.

Биржевая клиринговая палата может иметь статус либо подразделения биржи, либо независимого юридического лица. В некоторых случаях единая клиринговая палата оказывает клиринговые услуги более чем одной бирже. За очень редким исключением, клиринговая палата действует в качестве центрального контрагента по всем сделкам, совершаемым на бирже. Контрагентами клиринговой палаты являются участники клиринга, которые, как правило, также являются членами биржи. Прочие контрагенты по сделкам (как члены биржи без статуса участника клиринга, так и контрагенты, не являющиеся членами биржи), должны стать клиентами одного из участников клиринга – либо напрямую, либо через другого посредника. Клиринговая палата, как правило, находится с участниками клиринга в отношениях "принципал-принципал". Таким образом, клиринговая палата полагается на участников клиринга в том, что касается обслуживания сделок, совершаемых от их собственного имени, а также от имени их клиентов. Обычно участник клиринга находится со своими клиентами в отношениях "принципал-принципал", но в ряде случаев данные отношения можно охарактеризовать как агентские.

Наряду с клиринговой палатой и участниками клиринга, еще одним ключевым элементом инфраструктуры расчетов по сделкам с биржевыми производными инструментами является банк или сеть банков, через которые осуществляются денежные расчеты. Центральный банк действует в качестве расчетного банка в ряде развитых стран. В остальных странах для этой цели используется сеть частных расчетных банков. Использование разных моделей в разных странах, в значительной степени, отражает сочетание различий в структуре финансовой отрасли и в политике центрального банка в отношении доступа к счетам, рабочего времени и обеспечения ликвидности.

Будучи центральным контрагентом для участников клиринга, клиринговая палата подвержена риску дефолта одного или большего количества участников клиринга по своим договорным обязательствам. Это обстоятельство, скорее всего, подвергло бы клиринговую палату рискам стоимости замещения первоначальной сделки, а также рискам ликвидности. Кроме того, в случае если контракт предусматривает поставку актива (а не исключительно денежный расчет), а также в случае если для осуществления поставки актива не используется механизм "поставка против платежа", могут также существовать риски потери суммы основного обязательства. В

случаях, когда для осуществления денежных расчетов клиринговые палаты привлекают частные банки, а не центральные банки, дополнительным источником кредитного риска и риска ликвидности будет потенциальный сбой в работе расчетного банка. Клиринговые палаты сталкиваются и с другими рисками, связанными с финансовыми ресурсами, которые они обычно аккумулируют с целью покрытия убытков и обеспечения своевременных расчетов. Инвестирование данных ресурсов обычно сопряжено с рядом кредитных рисков, рисков ликвидности, рыночных рисков и кастодиальных рисков. Кроме того, также как и любая другая система платежей и расчетов, биржевые клиринговые палаты подвержены различным операционным рискам. Наконец, клиринговые палаты сталкиваются с правовыми рисками. Например, законодательство о банкротстве и иное законодательство может затруднять использование механизмов защиты, лежащих в основе политики клиринговой палаты по ограничению своих кредитных рисков и рисков ликвидности, а внутренние противоречия в рамках механизмов денежных расчетов могут порождать споры относительно обязательств различных участников в случае дефолта.

Анализ процедур управления рисками, используемых биржевыми клиринговыми палатами в странах с развитыми финансовыми рынками, выявил общий набор механизмов защиты, обычно используемых для снижения вероятности дефолтов участников клиринга и с целью гарантировать, что в случае если дефолты все-таки произойдут, клиринговая палата будет располагать таким количеством ресурсов, которого будет достаточно для покрытия любых убытков и своевременного исполнения своих собственных платежных обязательств. Данный набор механизмов защиты включает следующие механизмы: (1) финансовые и операционные требования к участнику в клиринговой палате; (2) маргинальные требования, гарантирующие наличие обеспечения, покрывающего потенциальные кредитные риски, а также гарантирующие наличие обеспечения, покрывающего текущие кредитные риски, либо ограничивающие рост данного вида рисков путем периодической реализации прибылей и убытков; (3) процедуры, санкционирующие немедленное урегулирование дефолта участника клиринга путем ликвидации его собственных позиций и передачи (добросовестному участнику клиринга) либо ликвидации позиций его клиентов; и (4) поддержание наличия дополнительных ресурсов клиринговой палаты (капитал, пулы активов, кредитные линии, гарантии либо полномочия по взысканию ресурсов с добросовестных участников клиринга) в объеме, достаточном для покрытия убытков, превышающих стоимость маржи, депонированной участником, не исполнившим свои обязательства, а также для поддержания ликвидности на срок, необходимый для реализации стоимости указанного обеспечения в виде маржи.

Клиринговые палаты, прибегающие к услугам частных расчетных банков, как правило, ограничивают риски сбоев в функционировании расчетного банка, работая толь-

ко с наиболее кредитоспособными коммерческими банками. Кроме того, некоторые клиринговые палаты структурировали свои расчетные соглашения с банками таким образом, чтобы минимизировать потенциальные убытки клиринговой палаты и снижение ликвидности в случае, если сбой в работе расчетного банка все-таки произойдет. В частности, соглашения предусматривают, что перечисления между участниками клиринга и клиринговой палатой, отражаемые в бухгалтерской отчетности расчетного банка, осуществляются одновременно и имеют статус окончательных; кроме того, окончательное перечисление денежных средств между расчетными банками осуществляется в кратчайшие возможные сроки. В сочетании друг с другом, указанные меры могут значительно снизить сумму и продолжительность экспозиции клиринговой палаты по отношению к любому расчетному банку.

Сочетание защитных механизмов управления рисками, используемых биржевыми клиринговыми палатами, в целом, доказало свою эффективность – в частности, количество случаев дефолта среди членов клиринговых палат является незначительным, а среди расчетных банков не было зарегистрировано ни одного дефолта. Кроме того, неисполнение обязательств участником клиринга ни в одном из случаев не оказало существенного негативного влияния на финансовую целостность какой-либо из указанных клиринговых палат. В то же время, в нескольких случаях резкое изменение рыночных цен привело к событиям, поставившим под сомнение финансовую целостность клиринговых палат, при этом выявив источники их уязвимости.

Клиринговые палаты также могут столкнуться с непредвиденными кредитными рисками по отношению к участникам клиринга ввиду ограниченности их возможностей мониторинга и контроля внутрисуточных рисков. Конечно, наблюдающееся в последние годы повышение скорости осуществляемой клиринговыми палатами сверки сделок и расчета открытых позиций повысило их потенциал в том, что касается мониторинга внутрисуточных рисков. Более того, большинство клиринговых палат в настоящее время имеют право направлять требования о депонировании дополнительного обеспечения в течение одного торгового дня, что позволяет управлять внутрисуточным риском. Тем не менее, некоторые клиринговые палаты по-прежнему измеряют риски по отношению к участникам клиринга лишь в конце торгового дня.

Клиринговые палаты также могут быть уязвимыми перед лицом недостатков механизмов денежных расчетов. При более тщательном рассмотрении, потенциальные проблемы различаются, в зависимости от того, кто именно выступает в роли расчетного банка – центральный банк или частные расчетные банки. Тем не менее, там, где эти недостатки существуют, у них имеется два основных часто встречающихся источника: (1) межбанковские платежные системы, использование которых сопряжено с риском закрытия позиций по предварительным перечислениям денежных средств позднее в течение дня; и (2) недостаточная ясность по поводу обяза-

тельств различных сторон процесса расчетов – клиринговой палаты, участников клиринга и расчетных банков – в случае дефолта участника клиринга (или расчетного банка).

Клиринговые палаты, использующие для расчетов средства центральных банков, устраняют риск сбоев в работе расчетного банка. В то же время, в некоторых странах, где в качестве расчетного банка используется центральный банк, клиринговая палата может получить от участника клиринга предварительный платеж в начале торгового дня, а позднее в течение этого же торгового дня данный платеж может быть аннулирован ввиду того, что участник клиринга не в состоянии покрыть чистое дебетовое сальдо по счету в центральном банке. В течение торгового дня кредитный риск клиринговой палаты по отношению к участнику клиринга, не исполнившему свои обязательства, может значительно вырасти в результате ценовых изменений или новых сделок, увеличивающих открытые позиции участника, не исполнившего свои обязательства. Более того, если платежная система предусматривает осуществление расчетов лишь в конце торгового дня (когда ликвидность денежных рынков снижается), и при этом участник, не исполнивший свои обязательства, имеет большую задолженность, клиринговая палата может столкнуться с существенными трудностями при поддержании ликвидности на прежнем уровне. Риск ликвидности может быть довольно значительным в том случае, если клиринговая палата не до конца понимает условный характер перечислений, осуществляемых в платежной системе (либо ошибочно считает, что центральный банк не допустит аннулирования платежей), и в результате не осуществила необходимых приготовлений для того, чтобы покрыть нехватку ликвидности в случае, если такое аннулирование произойдет.

Когда коммерческие банки используются в качестве расчетных банков, отражаемые в их бухгалтерском учете перечисления от участников клиринга в пользу клиринговой палаты могут приобрести статус окончательных еще до осуществления перевода в рамках межбанковской платежной системы. В то же время, перечисления между расчетными банками обычно не имеют статуса окончательных до тех пор, пока это не будет зафиксировано в платежной системе центрального банка. Таким образом, клиринговая палата подвержена риску сбоев в работе расчетного банка с момента кредитования своего счета в расчетном банке и до момента, когда расчетам, осуществленным в платежной системе, будет присвоен статус окончательных. Так же, как и в случае с аннулированием платежа участника клиринга, если условный платеж расчетного банка аннулируется, клиринговая палата может столкнуться с существенными трудностями при поддержании ликвидности на прежнем уровне. К тому же, поскольку расчетные банки могут получать платежи от множества разных участников клиринга, кредитные потери и потери ликвидности в результате аннулирования платежа расчетного банка могут оказаться намного масштабнее,

чем если бы аннулирование имело место в отношении платежа одного участника клиринга. Таким образом, как и в случае если функции расчетного банка выполняет центральный банк, критически важно, чтобы клиринговая палата избавилась от ошибочного восприятия условных платежей как окончательных. Кроме того, если соглашения, заключенные между клиринговой палатой и ее расчетными банками и участниками клиринга, не были тщательно сформулированы, существует вероятность возникновения споров в случае дефолта участника клиринга или расчетного банка. В частности, если остается неясным, когда и при каких условиях расчетные банки должны осуществлять (или безотзывно обязуются осуществлять) окончательное перечисление средств от участников клиринга в пользу клиринговой палаты, последняя может недооценить величину кредитных рисков и рисков ликвидности, которым она подвержена в отношении данных участников. Аналогичным образом, надлежащая оценка рисков, связанных со сбоями в работе расчетного банка, требует ясного понимания того, когда именно и при каких условиях межбанковские денежные переводы считаются окончательными.

В связи с необходимостью минимизировать риски клиринговых палат, достойными рассмотрения являются следующие мероприятия: (1) стресс-тестирование с целью выявления и ограничения потенциальных необеспеченных кредитных рисков и рисков ликвидности по отношению к участникам клиринга, связанных с крайне резкими ценовыми колебаниями, а также с целью обеспечения достаточности и ликвидности финансовых ресурсов клиринговой палаты; (2) совершенствование внутридневного управления рисками посредством более своевременной сверки сделок и более частого расчета требуемой маржи или убытков от изменения цен; и (3) усиление механизмов денежных расчетов путем использования таких систем расчетов по платежам и поставкам ценных бумаг, которые обеспечивают окончательный статус перечислений денежных средств в режиме реального времени или хотя бы в рамках одного торгового дня; а также путем устранения неясности в том, что касается обязательств различных участников в рамках механизмов расчетов в случае сбоев в работе клиринговой фирмы или расчетного банка.

Стресс-тестирование представляет собой тестирование на основе подборки сценариев крайне резких ценовых колебаний (колебаний, не покрываемых маржинальными требованиями) и моделирования потенциальных убытков и снижения ликвидности, которые могут иметь место в случае дефолта участника клиринга. Данное тестирование может использоваться как для выявления и ограничения рисков по отношению к отдельным участникам клиринга, а также для измерения достаточности финансовых ресурсов клиринговой палаты. Если моделируемые кредитные риски по отношению к одному или большему количеству участников вплотную приблизились или превысили величину ресурсов клиринговой палаты, по-

следняя может либо снизить риски (путем направления отдельным участникам требований о сокращении величины их открытых позиций или о депонировании дополнительной маржи), либо увеличить размер своих ресурсов. Если моделируемая требуемая величина ликвидности превысила доступную величину ликвидности, клиринговая палата должна направить соответствующим участникам требования о депонировании в качестве маржи более ликвидных активов, либо изменить состав или величину своих собственных ресурсов с целью повышения ликвидности.

До недавнего времени многие клиринговые палаты располагали довольно ограниченными возможностями в том, что касается мониторинга внутридневных рисков по отношению к участникам клиринга, и не имели эффективного механизма контроля данных рисков. При таких обстоятельствах клиринговые палаты были уязвимы перед лицом непредвиденного роста рисков по новым сделкам и крайне резких внутридневных ценовых колебаний. Однако, ввиду недавнего совершенствования механизмов сверки и обработки сделок, многие клиринговые палаты сейчас располагают внутридневной информацией о рисках, а некоторые из них получают информацию в режиме реального времени или в режиме, близком к режиму реального времени. К тому же, учитывая внедрение центральными банками во многих странах систем валовых расчетов в режиме реального времени (RTGS), клиринговые палаты в этих странах могут получить возможность активно управлять своими рисками по отношению к участникам клиринга на внутридневной основе путем взимания денежной маржи. Если системы расчетов по сделкам с ценными бумагами допускают окончательные внутридневные поставки ценных бумаг, клиринговые палаты могут также разрешить участникам клиринга покрывать нехватку маржи за счет поставок ценных бумаг.

Клиринговые палаты, все еще опирающиеся на межбанковские платежные системы, разрешающие аннулирование условных перечислений в конце торгового дня, смогут значительно сократить свои кредитные риски и риски ликвидности по мере внедрения центральными банками новых платежных систем RTGS, либо увеличения рабочего времени для существующих систем. Если клиринговая палата использует в качестве расчетного банка центральный банк, то, задействуя систему RTGS, она сможет снизить продолжительность кредитной экспозиции по отношению к участникам клиринга и устранить целый ряд неконтролируемых факторов давления на ликвидность в случае аннулирования крупного платежа в конце торгового дня. В то же время, с целью обеспечения своевременных расчетов в системе RTGS, клиринговой палате требуется проанализировать свою способность к быстрой мобилизации ликвидных ресурсов в случае неисполнения обязательств участником клиринга. При адекватном планировании, наличие систем платежей и расчетов по сделкам с ценными бумагами (RTGS) должно на

самом деле облегчить быструю мобилизацию ресурсов. Если клиринговая палата работает через частные расчетные банки, то, требуя от данных банков незамедлительного осуществления межбанковских переводов в системе RTGS, она сможет снизить продолжительность кредитной экспозиции в случае сбоя в работе расчетного банка и избежать потенциально тяжелых последствий аннулирования платежа, осуществляемого расчетным банком. Для этого требуется внести поправки в соглашения, заключенные клиринговой палатой с расчетными банками и участниками клиринга, с тем, чтобы данные соглашения достаточно четко устанавливали обязательства в случае дефолта участника клиринга или расчетного банка и не содержали никаких неясных положений.

Быстрый рост биржевой торговли фьючерсами и опционами, наблюдавшийся в последние годы, сопровождался растущей интернационализацией рынков и применяемых ими клиринговых механизмов. Многие клиринговые палаты в настоящее время обслуживают валютные контракты или контракты, деноминированные в иностранных валютах, и часто осуществляют денежные расчеты в иностранных валютах или принимают в качестве начальной маржи обеспечение, деноминированное в иностранной валюте. Кроме того, на большинстве бирж некоторые участники клиринга являются подразделениями зарубежных компаний. Наконец, по мере того, как биржи вступали в альянсы с зарубежными биржами с целью увеличения объемов торгов, некоторые клиринговые палаты установили связи, помогающие им осуществлять клиринг сделок, заключенных благодаря указанным альянсам.

Исследовательская группа выполнила предварительный анализ последствий вышеописанных трансграничных операций, значение которых продолжает возрастать для клиринговых механизмов, используемых клиринговыми палатами. В целом, трансграничные операции сами по себе могут усложнять управление рисками и, при их сочетании с другими факторами, могут заметно увеличивать сложность системы и связанные с этим трудности. Если контракты деноминированы в иностранной валюте, денежные расчеты должны осуществляться в данной валюте. Разница часовых поясов и потребность банков в подтверждении получения платежей зарубежными корреспондентскими банками может привести к относительно более продолжительным задержкам в получении клиринговой палатой окончательных платежей в иностранной валюте от участников клиринга (либо в подтверждении клиринговой палатой получения окончательных платежей). Если клиринговая палата принимает маржинальное обеспечение в иностранной валюте, то в случае дефолта по сделке с иностранной валютой может возникнуть необходимость в конвертации средств, вырученных от реализации обеспечения, в валюту, требуемую

клиринговой палате, и при этом разница часовых поясов может сделать осуществление валютной транзакции в тот же день невозможным. Если клиринговая палата допускает, чтобы ее члены были подразделениями зарубежных компаний, у нее могут возникнуть трудности с оценкой их кредитоспособности и мониторингом изменений в их финансовом положении. В случае банкротства иностранного участника клиринга, назначенный для него временный управляющий может опротестовать действия клиринговой палаты по реализации своих процедур, осуществляемых в случае неисполнения обязательств, хотя подобное опротестование вряд ли может иметь успех, если процедуры, осуществляемые в случае неисполнения обязательств, соответствуют местному законодательству клиринговой палаты. В то же время, если клиринговая палата держит обеспечение, депонированное участником, не исполнившим свои обязательства, в зарубежной юрисдикции (в особенности, в юрисдикции, в которой был учрежден участник, не исполнивший свои обязательства, или его материнская компания), существует более серьезный риск того, что клиринговая палата окажется не в состоянии реализовать обеспечение для покрытия своих убытков или поддержания ликвидности.

Связи между клиринговыми палатами могут быть двух видов: клиринговые связи и системы взаимозачетов. Клиринговая связь подразумевает наличие "местной" биржи, выполняющей функции основной биржи в торговле контрактами, являющимися предметом данной связи (обычно функции "местной" биржи выполняет биржа, внедрившая соответствующий контракт), и "сторонней" биржи, чьи участники также могут торговать данным видом контрактов. Сторонняя клиринговая палата действует в качестве контрагента в момент инициирования сделки, однако вскоре после этого местная клиринговая палата заменяет ее в качестве контрагента по всем сделкам. Напротив, система взаимозачетов позволяет членам бирж заключать сделки на обеих биржах, но при этом держать позиции у одной и той же клиринговой палаты, путем передачи позиций от одной клиринговой палаты к другой. Все клиринговые палаты, участвующие в трансграничных клиринговых соглашениях подвержены и должны управлять теми же рисками, с которыми они сталкиваются у себя в стране. Кроме того, однако, они сталкиваются и с рисками, присущими только данным соглашениям. В рамках клиринговой связи клиринговая палата может понести убытки по позициям, которые другая клиринговая палата пытается передать одному из своих членов, допустившему дефолт по своим обязательствам, либо по позициям, которые она пытается передать члену другой клиринговой палаты, допустившему дефолт по своим обязательствам. В рамках системы взаимозачетов клиринговые палаты подвержены риску убытков от дефолта клиринговой палаты-партнера.



## ОСОБЕННОСТИ КЛАСИФИКАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВЫХ РЕЖИМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

### FEATURES OF CLASSIFICATION OF ADMINISTRATIVE-LEGAL REGIMES OF MAINTENANCE OF PUBLIC SAFETY

*M. Agabalaev*

#### Annotation

In article the author considers classification questions administrative-legal regimes, noticing thus that in a practical plane classification provides the scientific approach in a choice of forms and methods of legal regulation, in construction of a legal and scientific material.

**Keywords:** a legal regime, classification administratively-legal regimes, safety, maintenance of public safety.

*Агабалаев Мухамед Имамединович*  
*Докторант Российской*  
*таможенной академии,*  
*кандидат юридических наук*

#### Аннотация:

В статье автор рассматривает вопросы классификации административно-правовых режимов, отмечая при этом, что в практической плоскости классификация обеспечивает научный подход в выборе форм и методов правового регулирования, в построении правового и научного материала.

#### Ключевые слова:

правовой режим, классификация административно-правовых режимов, безопасность, обеспечение общественной безопасности.

Вопросы классификации административно-правовых режимов всегда привлекали внимание ученых и специалистов-практиков. Обусловлено это тем, что классификация правового материала и правового инструментария помогает научно осмыслить весь массив отношений, охватываемых той или иной отраслью права. Помимо этого классификация обеспечивает логическую стройность научного мышления.

Как справедливо отмечает О.Э. Лейст, классификация – способ обнаружения существенных качеств подразделений системы, от которых зависят другие производные от них признаки каждого из элементов подразделения. В практической плоскости классификация обеспечивает научный подход в выборе форм и методов правового регулирования, в построении правового и научного материала.

Представляется, важное значение для уяснения сути административно-правовых режимов имеет именно вопрос их классификации. В административно-правовой науке делались попытки этой классификации. Анализ различных точек зрения на вопрос о видах административно-правовых режимов позволяет прийти к выводу о том, что административно-правовые режимы являются многоплановыми и многоаспектными. Каждый из них представляет собой самостоятельный правовой институт с организационными обеспечивающими элементами, направленный на установление оптимальных, с точки зрения государства, отношений в конкретной, сравнительно узкой, однако жизненно важной сфере, которая обеспечивает безопасность личности, общества, госу-

дарства.

Административно-правовые режимы весьма разнообразны по своему назначению и органам, их осуществляющим, однако их можно классифицировать по ряду оснований. Так, можно выделить следующие виды режимов:

- ◆ режимы состояний (режимы чрезвычайного положения, чрезвычайной ситуации, военного положения, защиты государственной тайны, безопасности полетов гражданских воздушных судов, паспортно-регистрационная система, режимы проведения контртеррористической операции, карантин, безопасного проведения массовых мероприятий);
- ◆ режимы территорий (режимы закрытого административно-территориального образования, пограничной зоны, в пункте пропуска через Государственную границу РФ, природоохранной зоны, заповедника, охраняемого объекта);
- ◆ режимы оборота производство, перевозка, использование, утилизация предметов и веществ (режимы оборота оружия и боеприпасов, оборота наркотических средств и психотропных веществ, оборота взрывчатых, ядовитых, радиоактивных веществ, оборота СТС);
- ◆ режимы видов деятельности (режимы частной охранной и детективной деятельности, функционирования СМИ, лицензионных видов деятельности).

По временному аспекту действия административно-правовые режимы делятся на постоянные, например, паспортный, и временные, например, карантин, чрезвычайное положение.

По территориальному критерию режимы делятся на

федеральные и региональные (заповедник, закрытые административно-территориальные образования) и др.

Следует обратить внимание, что административное право является одной из отраслей российского права, которое регламентирует широкий круг общественных отношений в сфере административно-правовой деятельности. Поэтому, прежде всего классификация административно-правовых режимов в сфере обеспечения безопасности может быть построена на общеправовых началах. Вместе с тем в административном праве, в силу его специфики, могут быть выделены и особые критерии классификации различных режимов.

Исходя из общих задач и функций административного права, административно-правовые режимы могут быть классифицированы на две большие группы: регулятивные и охранительные. Обусловлено это тем, что в настоящее время предпринимаются попытки найти более обоснованное сочетание государственного управления и саморегулирования. Так, Ю.А. Тихомиров указывает на необходимость поиска баланса публично-правовых и частноправовых методов в экономической сфере. Это позволит говорить об эффективных юридических режимах регулирования. И тем самым государственное регулирование будет служить созданию стабильных юридических режимов экономической и иной деятельности, а с их помощью будет достигаться обеспечение публичных интересов и самостоятельность хозяйствующих субъектов.

Так, И.С. Розанов дает классификацию административно-правовых режимов, исходя из ограниченной цели режимов – предупреждение или затруднение преступной и иной противоправной деятельности в сфере общей безопасности страны. Данный автор выделяет пять групп режимов, направленных на:

- ◆ обеспечение интересов государственной безопасности страны;
- ◆ обеспечение безопасности государства и охраны общественного порядка одновременно (режим проживания и передвижения иностранцев и др.);
- ◆ охрану общественного порядка (разрешительные режимы приобретения и хранения оружия и т.п., паспортный режим и др.);
- ◆ достижение целей и задач иных отраслей управления (таможенный режим, санитарный режим и т.п.);
- ◆ комплексные режимы (военная угроза, стихийное бедствие и т.п.).

Ю.А. Тихомиров в зависимости от цели регулирования подразделяет административно-правовые режимы на три группы:

- ◆ режимы государственных состояний (чрезвычайного, военного положения, охраны государственных границ, таможенных границ, регулирование внешнеторговой деятельности, включая протекционизм и т.д.);
- ◆ функциональные административно-правовые

режимы, призванные обеспечивать функции управления в различных сферах (налоговой, санитарной, экологической и т.д.);

- ◆ легализующие режимы, касающиеся официальной регистрации юридических и физических лиц, регламентации нормативных требований к видам деятельности и т.д.

Существуют и другие, более детальные классификации режимов. Однако, как и приведенные выше классификации, большинство из них направлены на выделение сфер применения административно-правовых режимов и являются классификациями самих устанавливаемых средствами административного права управленческих режимов, т.е. порядка управленческих действий в различных областях государственного управления.

Между тем административно-правовой режим – это не то же самое, что режим управленческий, поскольку последний является следствием, непосредственным результатом применения такой формы правового регулирования, как административно-правовой режим. Управленческий режим – это оболочка, в которой протекает организация управленческой системы, создаваемая посредством применения специфической комбинации юридических, организационных и иных средств, предназначенных для обеспечения функций государственного управления. Административно-правовой режим служит правовой базой управленческого режима в смысле установления принципов, конституирующих начал, на которых основано достижение поставленных перед последним целей.

Будучи формой административно-правового регулирования, административно-правовой режим представляет собой совокупность норм административного права, содержащих дозволения, запреты и предписания, подлежащие неукоснительному соблюдению субъектами управления, предназначенную для установления определенного порядка взаимодействия субъектов административного права в конкретной области управленческих отношений и созданную для целей оптимизации управленческого процесса.

Сфера применения административно-правовых режимов так же широка, как это вытекает из приведенного определения. В связи с этим все государственное управление в том смысле, в каком им интересуется административное право, представляется режимно организованным. Режимная организация управления, находящая свое отражение в совокупности административно-правовых режимов, – наиболее верная основа для изучения норм особенной части административного права, поскольку дает более точное практическое представление о регулятивном значении отрасли административного права и сферах ее применения, нежели методика исследования отрасли через анализ совокупности составляющих отрасль институтов и подотраслей.

**Таким образом, административно-правовые режимы можно классифицировать на:**

- ◆ общие административно-правовые режимы, лежащие в основе всей системы государственного управления в нашей стране (режимы государственного прогнозирования и планирования, режим бюджетного регулирования, разрешительная система);
- ◆ административно-правовые режимы в социально-экономической сфере (в области экономики, социальной защиты, культуры, образования, науки, спорта, природопользования и охраны окружающей природной среды);
- ◆ административно-правовые режимы в административно-политической сфере (режим государственной службы, чрезвычайные административно-правовые режимы, режимы в сфере обороны и государственной безопасности, внутренних дел и юстиции);
- ◆ административно-правовые режимы в сфере международных отношений.

Конкретные виды административно-правовых режимов и пределы их реализации устанавливаются применительно к их назначению, состоянию обстановки в стране и ее отдельных районах. Они могут зависеть от характера преступных посягательств, от состояния сил и средств обеспечения безопасности, от уровней взаимодействия в системе государственной власти. Поэтому существующие административно-правовые режимы могут быть классифицированы по нескольким основаниям, среди которых, на наш взгляд, наибольшую значимость, на наш взгляд, имеет классификация административно-правовых режимов по степени их принадлежности к обеспечению национальной безопасности.

Используя данный критерий, в первую группу включают режимы, нацеленные преимущественно на обеспечение интересов национальной безопасности страны – безопасности государства. Это административно-правовой режим защиты государственной тайны, пограничный режим, режим въезда в Российскую Федерацию и выезда из нее.

Вторая группа режимов устанавливается преимущественно в целях обеспечения общественной безопасности. Сюда входят режимы безопасности дорожного движения, разрешительной системы, паспортная система, санитарно-эпидемиологический режим, таможенный режим и др.

Третья группа режимов составляет комплексные режимы, преследующие цели поддержания обороноспособности страны, общественной безопасности, безопасности граждан в условиях наступления стихийных бедствий.

Также существует несколько классификаций административно-правовых режимов, одна из которых – по степени принадлежности к обеспечению внешней и внутренней безопасности страны. По этому критерию различают пять групп режимов:

**В первую группу** режимов следует объединить административно-правовые режимы, предназначенные преимущественно для обеспечения безопасности РФ. В эту группу входят: административно-правовой режим защиты государственной тайны, пограничный режим, режим въезда в РФ из-за границы и выезда за границу.

**Ко второй группе** относятся режимы, в равной степени направленные на обеспечение безопасности государства и охрану общественного порядка. Сюда относят административно-правовой режим пребывания иностранных граждан и лиц без гражданства в РФ, режим обеспечения безопасности гражданской авиации от актов незаконного вмешательства.

**Третья группа** режимов устанавливается преимущественно в целях охраны общественного порядка. Сюда входят режимы, относящиеся к разрешительной системе (порядок приобретения, хранения и использования огнестрельного оружия, взрывчатых веществ, радиоактивных изотопов, ядов, ядохимикатов, наркотических препаратов и др.), паспортная система, режим проведения публичных мероприятий и некоторые другие.

**Четвертую группу** составляют административно-правовые режимы, способствующие достижению целей и задач иных отраслей государственного управления. В них также содержатся отдельные режимные мероприятия, способствующие обеспечению безопасности РФ (например, режим обеспечения таможенного дела в РФ, санитарный режим и т.д.).

**К пятой группе** относятся так называемые "исключительные" режимы, преследующие цели обеспечения безопасности РФ в условиях наступления исключительных обстоятельств. К ним относятся правовые режимы чрезвычайного положения и военного положения, контртеррористической операции.

Здесь уместно отметить, что в настоящее время в научных, а также нормативно-правовых источниках среди видов национальной безопасности выделяют экологическую, продовольственную, информационную, транспортную, экономическую и др. На наш взгляд, эти виды можно отнести как к общественной, так и к государственной безопасности, которые являются органической составной частью национальной безопасности но, как нам представляется, они наделены собственным содержанием и могут рассматриваться как самостоятельные виды национальной безопасности.

Следовательно, по предметной сфере можно выде-

лить, помимо общественной, иные виды национальной безопасности: экономическую, экологическую, продовольственную, информационную, государственную, транспортную и др.

Таким образом, действующие в современной российской правовой системе административно-правовые режимы общественной безопасности многоплановы и многоаспектны.

**В этой связи, исходя из объектов общественной безопасности, А.И. Сапожников выделяет 5 административно-правовых режимов:**

- ◆ административно-правовой режим социальной безопасности;
- ◆ административно-правовой режим безопасности дорожного движения;
- ◆ административно-правовой режим пожарной безопасности;
- ◆ административно-правовой режим санитарной безопасности;
- ◆ административно-правовой режим безопасности при чрезвычайных ситуациях.

Отмечая при этом, что каждый из них представляет собой своеобразный институт (правовой, с организационными обеспечивающими элементами), нацеленный на установление оптимальных, с точки зрения государства, отношений в конкретной, сравнительно узкой, но жизненно важной сфере, обеспечивающей общественную безопасность.

Таким образом, общей целью и главным предназначением данных административно-правовых режимов является создание надежных правовых барьеров и обеспечивающих их организационных мер, которые бы серьезно затрудняли, а в ряде случаев и вовсе исключали угрозы общественной безопасности.

В некоторой мере можно согласиться с точкой зрения автора, однако угрозы общественной безопасности, на наш взгляд, проявляются в более широком спектре объектов жизнедеятельности личности, общества и государства. Прав в этом отношении А. А. Прохожев, по мнению которого угрозы национальным интересам, а именно интересам личности, общества и государства порождают необходимость выработки не только мер защиты, но стратегической политики их реализации.

На наш взгляд, относительно заявленной темы оптимальной представляется классификация административно-правовых режимов в зависимости от угроз направленных на тот или иной объект общественной безопасности. Именно в зависимости от характера угроз следует формировать такой организационно-правовой механизм, а точнее правовой режим, который будет способен предупредить угрозы и вызовы безопасности, либо

спрофилировать причины и условия их возникновения.

Справедливость заявленного тезиса подтверждают положения ныне действующего Закона РФ "О безопасности", в котором прописано, что обеспечение безопасности есть деятельность, включающая, прежде всего, прогнозирование, выявление, анализ и оценку угроз безопасности; определение основных направлений государственной политики и стратегическое планирование в области обеспечения безопасности и т.д.

На наш взгляд, следует согласиться с точкой зрения профессора Воронова А.М., который к наиболее серьезными угрозами общественной безопасности Российской Федерации, которые в равной мере находят проявление в различных сферах жизнедеятельности личности, общества и государства, относит угрозы в системе государственного управления; в социально-экономической сфере; в сфере здравоохранения, науки, образования и культуры; организации производства и коммуникационных связей; экологии; правопорядка (обеспечение безопасности дорожного движения; обеспечение противопожарной безопасности; незаконный оборот оружия и взрывчатых веществ); информационной и др. сферах.

Здесь следует отметить, что законодатель ряд административно-правовых режимов определяет как комплексные, используя при этом такие категории: "особый правовой режим", "особый режим", "специальный режим охраны". Для таких режимов характерно то, что они касаются различных по характеру прав и обязанностей субъектов режимного регулирования, что обуславливает участие в правовом регулировании общественных отношений норм различных отраслей права: конституционного, административного, муниципального, финансового, международного и др.

В зависимости от степени принадлежности административно-правового режима к обеспечению национальной безопасности, можно выделить такие, как: режим защиты государственной тайны, пограничный режим, режим лицензионно-разрешительной системы, санитарный режим, таможенный режим, паспортно-визовый режим.

Исходя из цели поддержки обороноспособности государства, общественной безопасности и безопасности граждан выделяют чрезвычайные режимы, то есть такие, для которых необходимо иное нормативное воздействие, чем действующее при обычном положении. Чрезвычайные режимы характерны своей спецификой, поскольку для стабилизации обстановки необходимо максимальное подчинение воли субъектов общей цели – обеспечению безопасности государства, общества, личности с ограничением ряда институтов.

Основанием для введения специальных административно-правовых режимов выступают нестандартные си-

туации социального или природно-техногенного характера.

Резюмируя вышеизложенное, представляется целесообразным сделать следующие выводы.

Административно-правовой режим общественной безопасности (в статике) – это юридическая конструкция, образованная совокупностью нормативных правовых актов, согласованных по основным направлениям воздействия на регулируемые правоотношения, объединяющая в себе посредством юридических средств режимные правила, организационные, юридические, информационные, материально-технические гарантии устойчивого функционирования режима, а также устанавливающая административно-правовые статусы субъектов и объектов регулируемых правоотношений, позволяющие добиться социально значимого результата – обеспечения безопасности общества.

Проблема обеспечения общественной безопасности требует особого подхода к правовому регулированию в различных сферах государственного управления. На наш взгляд, ключевым здесь является формирование комплексного административно-правового режима обеспечения общественной безопасности, объединяющего множество различных административно-правовых режимов, упорядочивающих и закрепляющих правовой статус субъекта обеспечения общественной безопасности, объект управляющего воздействия, требуемую степень их подчиненности, а также информационного взаимодействия и др.

Можно с уверенностью констатировать, что административно-правовой режим обеспечения общественной безопасности является сложным комплексным образованием, включающим в себя множество юридически оформленных как общих, специальных, так и особых административно-правовых режимов, установленных нормами субинститутов административного права.

Под административно-правовым режимом обеспечения общественной безопасности, на наш взгляд, следует понимать нормативно закрепленное и организационно обеспеченное комплексное, межотраслевое системное образование, в котором интегрирована совокупность сил и средств ее обеспечивающих, а также форм и методов административно-правового воздействия, направленных на создание, поддержание и развитие состояния защищенности личности, общества и государства от негативных воздействий внутреннего и внешнего характера, объединенных системой коммуникативной связи для получения и обмена информацией с целью оперативного и адекватного реагирования на угрозы общественной безопасности, их предупреждения, а также нейтрализацию причин и условий их возникновения.

Установление административно-правовых режимов в сфере обеспечения общественной безопасности служит теоретико-методологической и практической основой формулирования и закрепления на законодательном уровне составов административных правонарушений, посягающих на общественную безопасность, соответствующих понятийных категорий и оснований наступления административной ответственности т. д.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лейст О.Э. Санкции и ответственность по советскому праву. М., 1981. С. 61.
2. См.: Тихомиров Ю.А. Юридические режимы государственного регулирования экономики // Право и экономика. 2000. № 5 – С. 3.
3. См.: Розанов И.С. Административно-правовые режимы по законодательству Российской Федерации, их назначение и структура // Государство и право. 1996. № 9.
4. См.: Тихомиров Ю.А. Указ. соч. С. 404.
5. Рушайло В.Б. К вопросу о теории классификации специальных административно-правовых режимов в сфере обеспечения безопасности // Право и политика. – М.: Nota Bene, 2003, № 10. – С. 49–55.
6. Сапожников А.И. Теоретические подходы к классификации административно-правовых режимов общественной безопасности. – М., Право и безопасность № 3–4. 2007. С. 24–25.
7. См.: Прохожев А. А. Методологические основы решения проблем внутренней безопасности России // Проблемы внутренней безопасности России: Материалы научно-практической конференции (15–16 февраля 2001 г.). М., 2001. С. 12.
8. Подробнее см. Воронов А.М. Проблемы теории и практики обеспечения общественной безопасности Российской Федерации: Монография. – М., ВНИИ МВД РФ. 2006. С. 44–65.

## ОБЩИЕ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВЫЕ РЕЖИМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

### THE GENERAL IT IS ADMINISTRATIVE- LEGAL REGIMES MAINTENANCE OF PUBLIC SAFETY

A. Voronov  
M. Agabalaev

#### Annotation

In article the author consider essence and the maintenance it is administrative-legal regimes, noticing thus that is administrative-legal regime maintenance of public safety is the difficult complex formation including set legally issued as general, special, and special is administrative-legal regimes, the substitutes of administrative law established by norms.

**Keywords:** a legal regime, complex it is administrative-legal regime, safety, maintenance of public safety.

**Воронов Алексей Михайлович**  
Доктор юридических наук, профессор  
ВГНА Минфина России  
**Агабалаев Мухамед Имамединович**  
Докторант Российской таможенной  
академии, кандидат юридических наук

#### Аннотация:

В статье авторы рассматривают сущность и содержание административно-правовых режимов, отмечая при этом, что административно-правовой режим обеспечения общественной безопасности является сложным комплексным образованием, включающим в себя множество юридически оформленных как общих, специальных, так и особых административно-правовых режимов, установленных нормами субинститутов административного права.

#### Ключевые слова:

правовой режим, комплексный административно-правовой режим, безопасность, обеспечение общественной безопасности.

**П**роблема обеспечения общественной безопасности требует особого подхода к правовому регулированию в различных сферах государственного управления. Следует согласиться с позицией профессора С.А. Старостина, что все правовые режимы подразделяются на две группы:

- а) первичные, или общие;
- б) вторичные.

**Первые** являются такими комплексами правовых средств, которые выражают общие и исходные соотношения способов правового регулирования на некотором участке общественной жизни (отраслевые режимы).

**Вторые** представляют собой известные модификации общих режимов, вносящие либо особые льготы и преимущества, состоящие в дополнительных правах, либо особые ограничения, которые заключаются в дополнительных запретах и позитивных обязываниях (внутриотраслевые режимы).

Так, под юридическим режимом отрасли "следует понимать особую, целостную систему регулятивного воздействия, которая характеризуется специфическими приемами регулирования – особым порядком возникновения и формирования содержания прав и обязанностей, их осуществления, спецификой санкций, способов их реализации, а также действием единых принципов, общих положений, распространяющихся на данную совокупность норм".

На наш взгляд, подобная характеристика является универсальной и вполне приемлема к любому, а не только отраслевому правовому режиму. Административному праву присущ свой отраслевой режим, в основе которого лежат принципы административно-правового регулирования, методы и способы административно-правового воздействия, правовое положение участников административно-правовых отношений, в том числе и в сфере обеспечения общественной безопасности.

Справедливость заявленного тезиса, можно аргументировать позицией С.А. Старостина, который также отмечает, что цели административно-правовых режимов полностью лежат в сфере национальной безопасности. Административно-правовые нормы служат защите определенного государственного распорядка, гарантиям правопорядка и общественной безопасности.

Административно-правовой режим обеспечения общественной безопасности сопровождается деятельностью органов и должностных лиц исполнительной власти при их взаимодействии с гражданами и организациями, а также между собой при реализации ими своих должностных обязанностей, регулировании различных социальных объектов и процессов. Это режим, который, на наш взгляд, может быть обозначен как общий режим деятельности государственной администрации в сфере обеспечения общественной безопасности. Он рассчитан на повседневную административную деятельность, типичные социально-управленческие ситуации и выполняет роль одного из элементов в системе организационно-право-

вых средств, используемых для упорядочения отдельных видов исполнительно–распорядительной деятельности государственной администрации.

В то же время, когда требуются специальные и особые меры исполнительной деятельности, применяемые на определенной территории в отношении определенного объекта безопасности, на который направлено воздействие угроз посягающих на общественную безопасность, устанавливаются специальные или особые административно–правовые режимы.

При таком подходе, ключевым здесь является формирование комплексного административно–правового режима обеспечения общественной безопасности, объединяющего множество различных административно–правовых режимов, упорядочивающих и закрепляющих правовой статус субъекта обеспечения общественной безопасности, объект управляющего воздействия, требуемую степень их подчиненности, информационного взаимодействия, как в повседневной деятельности государственной администрации по обеспечению общественной безопасности, так и при возникновении угроз на нее посягающих.

Можно с уверенностью констатировать, что административно–правовой режим обеспечения общественной безопасности является сложным комплексным образованием, включающим в себя множество юридически оформленных как общих, специальных, так и особых административно–правовых режимов, установленных нормами субинститутов административного права.

Конституционной основой исследуемых режимов являются нормы, устанавливающие неприкосновенность основных прав и свобод личности, интересов общества и государства. Данные режимы обладают определенным набором средств правового регулирования, свойственных отношениям в сфере государственного управления: регистрацией, лицензированием, комплексом мер технического регулирования, квотированием, государственной экспертизой, государственным мониторингом, системой контроля и надзора за выполнением режимных требований. Функционирование режимов обеспечивается материальными, финансовыми, правовыми, информационными, кадровыми и иными ресурсами.

Для обеспечения функционирования специальных административно–правовых режимов общественной безопасности субъекты исполнительной власти наделяются специальными полномочиями либо создаются органы исполнительной власти специальной компетенции. Данные административно–правовые режимы обеспечиваются системой мер административного принуждения, что не исключает и наличия системы поощрений, льгот, иных способов стимулирования правомерного поведения управляемых субъектов.

Нельзя не согласиться с мнением правоведов, счита-

ющих, что административно–правовые режимы – это не только целесообразное, но и необходимое комплексное средство правового регулирования, поскольку определенные отношения в административной сфере испытывают необходимость в особом целевом предназначении, особой процессуальной регламентации, особом правовом статусе субъектов правоотношений, особом механизме реализации их правосубъектности и комплексе мер защиты их прав, особых ресурсах. В данных случаях устанавливаются особые административно–правовые режимы обеспечения общественной безопасности.

Таким образом, представляется целесообразным классифицировать административно–правовые режимы обеспечения общественной безопасности на: общие, специальные и особые.

Содержание общих административно–правовых режимов обеспечения общественной безопасности составляют режимы деятельности государственной администрации, а именно режимы организации государственного административного контроля и надзора в целях обеспечения общественной безопасности: лицензионно–разрешительный режим; паспортно–регистрационный режим; паспортно–визовый режим; противопожарный режим; правовой режим информации, санитарно–эпидемиологический; обеспечения безопасности дорожного движения и проч.

Содержание специальных административно–правовых режимов обеспечения общественной безопасности составляют режимы деятельности государственной администрации на определенных территориях, имеющих стратегическую важность для реализации интересов личности, общества, государства, а именно: режим Государственной границы; пограничный режим; режим закрытых территориальных образований; таможенный режим, режим особо охраняемых природных объектов и т.п.

Содержание особых административно–правовых режимов обеспечения общественной безопасности составляют режимы деятельности государственной администрации, регламентирующие чрезвычайный (экстраординарный) режим осуществления государственной власти в различных ситуациях, когда нормальное функционирование общества и государства становится невозможным: режим чрезвычайного положения, режим военного и особого положения.

Рассмотрению общих административно–правовых режимов обеспечения общественной безопасности в контексте режимов деятельности государственной администрации по осуществлению государственного административного надзора и контроля на современном этапе развития нашей государственности посвящены работы в рамках монографических исследований С.М. Зырянова, А.В. Мартынова и др.

Как справедливо отмечают авторы, современная

жизнь сопряжена с множеством самых разнообразных угроз, непосредственно связанных с деятельностью человека. Безопасность как состояние защищенности личности, общества и государства от этих угроз обеспечивается установлением технических регламентов, стандартов, правил, нормативов, введением юридических запретов, ограничений, правил и условий осуществления различных видов деятельности. Все более точной и адресной год от года становится юридическая, преимущественно административная ответственность за нарушение установленных запретов, несоблюдение правил и превышение ограничений, размеры административных наказаний повышаются, значительно опережая темпы инфляции.

К сожалению, как показывает практика, предпринимаемых усилий явно недостаточно. Техногенные катастрофы, дорожно-транспортные происшествия, пожары, обрушения зданий, невосполнимое ухудшение состояния окружающей природной среды, эпидемии, эпизоотии и прочие напасти становятся нормой нашей жизни. И причины подобных происшествий обычно кроются в элементарном несоблюдении обязательных требований их адресатами, в пренебрежительном отношении к требованиям безопасности. Первейшее условие обеспечения безопасности – строжайшее исполнение законов всеми субъектами права.

Таким образом, научная разработка интегрирующих элементов административно-надзорной деятельности в значительной мере влияет в целом на публичное управление, на эффективность деятельности государственных администраций, на позитивное развитие социально-экономических процессов в целом, а также состояние защищенности личности, общества и государства.

Представляется целесообразным раскрыть сущность некоторых из административно-правовых режимов, составляющих содержание общего административно-правового режима обеспечения общественной безопасности, являющихся на наш взгляд, наиболее характерными для данного блока режимов.

Сущность лицензионно-разрешительного режима заключается в законодательном установлении особой процедуры приобретения права на занятие отдельными видами деятельности, которые либо имеют повышенную опасность, либо затрагивают интересы широкого круга лиц и потому требуют государственного контроля, либо для исполнения которых необходима соответствующая квалификация. Процедура лицензирования, во-первых, позволяет исключить допуск к занятию данными видами деятельности лиц, склонных к антиобщественному поведению, во-вторых, способствует установлению государственного контроля за выполнением лицензиатом лицензионных требований.

В правовой литературе высказаны различные точки зрения на понятие лицензирования. Так, по мнению О.М. Олейник, лицензирование представляет собой правовой режим начала и осуществления признанных законода-

тельством видов предпринимательской деятельности, предполагающий, во-первых, государственное подтверждение и определение пределов права на ведение хозяйственной деятельности, во-вторых, государственный контроль осуществляемой деятельности и, в-третьих, возможность прекращения деятельности по особым основаниям органами государства. При этом, по мнению автора, принципиальным является вопрос о необходимости включения в понятие лицензирования последующего контроля деятельности и возможности ее прекращения ввиду несоответствия лицензионным требованиям.

Ж.А. Ионова под лицензированием понимает такой "способ регулирования предпринимательской деятельности, который заключается в установлении правового режима осуществления ее отдельных видов только при наличии специальных разрешений (лицензий), выдаваемых уполномоченными органами публичной власти при выполнении заранее определенных требований и условий".

И.В. Ершова и Т.М. Иванова определяют лицензирование как вид государственного контроля, направленного на обеспечение защиты прав, законных интересов, нравственности и здоровья граждан, обороноспособности страны и безопасности государства. По мнению Ю.А. Тихомирова, лицензирование – это особая процедура официального удостоверения (признания) права хозяйствующего субъекта на ведение определенного вида деятельности с соблюдением правил, нормативных требований и стандартов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что автор относит лицензирование к одному из видов административно-правовых режимов.

Д.В. Осинцев считает, что административно-правовой режим лицензирования отдельных видов деятельности представляет собой особую систему взаимодействия невластных субъектов и представителей исполнительной власти, когда нужно разрешение вопроса о допуске к определенным видам деятельности, требующим квалифицированного и профессионального ведения работ, контроля их фактического осуществления и прекращения пребывания субъекта в качестве обладателя разрешительного правового статуса.

На основе анализа различных точек зрения авторов относительно понятия "лицензирование", можно сделать вывод о том, что практически все они формулируют его через призму административно-правового режима.

Итак, под административно-правовым режимом лицензирования в контексте теории административно-правовых режимов нами предлагается понимать совокупность административно-правовых норм, регулирующих общественные отношения в сфере государственного управления путем осуществления контрольно-разрешительных мероприятий в отношении отдельных видов деятельности в целях соблюдения хозяйствующими



субъектами публичных интересов в сфере обеспечения общественной безопасности.

Таким образом, лицензирование является административно-правовым режимом, служащим обеспечению управленческой деятельности государства в сфере обеспечения общественной безопасности посредством выработки совокупности мероприятий, обеспечивающих приведение поведения определенных субъектов в соответствие с управленческими целями. Здесь уместно обратиться к положениям Федерального закона от 4 мая 2011 года № 99-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности", в ст. 2 которого конкретно прописаны эти мероприятия, идентифицирующие разрешительную процедуру как административно-правовой режим лицензирования, тем самым отличающие лицензирование от аналогичных процедурных режимов сертификации, аттестации, аккредитации, регистрации и т.п.

Следует обратить внимание на тот факт, что дозволи-тельные нормы права содержат дозволение по собственному усмотрению строить свое поведение и осуществлять предусмотренную нормами права деятельность, то разрешительные нормы требуют на осуществление конкретной деятельности оформленного в законном порядке документа (разрешения). Подобные нормы регламентируют деятельность широкого круга органов, осуществляющих государственный надзор за производством и ведением конкретных работ, определенной деятельности различных предприятий, учреждений и граждан. Одним из элементов надзорных полномочий указанных органов является выдача специальных разрешений на занятие определенной деятельностью, на производство, приобретение, хранение, пользование, сбыт и перевозку определенных веществ и предметов, открытие и функционирование определенных предприятий и т.д. Эта сторона деятельности определенных государственных органов получила название разрешительной системы.

Относительно целей введения разрешительного административно-правового режима в научной литературе высказываются разные суждения. Следует согласиться с точкой зрения С.А. Тарасова в том, что социально-полезные свойства некоторых предметов при нарушении правил техники безопасности, использовании не по прямому назначению либо в преступных целях могут наносить существенный вред охраняемым государством интересам. В связи с этим Г.Г. Месхи подчеркивает, что опасность возникновения подобных обстоятельств обуславливает применение государством режимно-профилактических мер, имеющих целью предупреждение возможных негативных последствий.

М.И. Еропкин также связывает введение разрешительного режима с необходимостью обеспечить общественную безопасность, предупредить и пресечь возможное использование определенных объектов в преступных целях. Аналогичной точки зрения придержива-

ется В.И. Краснов, уточняя, что общественная безопасность обеспечивается путем нормального функционирования определенных объектов или безопасного проведения некоторых видов работ.

На наш взгляд, наиболее полно основания введения разрешительного административно-правового режима определил Д.В. Осинцев. С его точки зрения, разрешительный режим устанавливается для обеспечения безопасности:

- ◆ личности, если деятельность связана с эксплуатацией источника повышенной опасности либо опасен сам характер работ; направлена на подготовку специалистов-эксплуатантов источников повышенной опасности либо выполняющих опасные работы; имеет целью ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций;
- ◆ общества, когда деятельность связана с использованием количественно ограниченных объектов национального достояния, представляющих культурную ценность;
- ◆ государства, если деятельность связана с обращением предметов, представляющих угрозу национальной безопасности при их ненадлежащем использовании; либо связана с выполнением государственных программ; либо с обеспечением сохранности государственной тайны.

Следует особо отметить, что частным случаем лицензионно-разрешительного режима являются административно-правовые режимы в сфере оборота оружия и взрывчатых веществ.

Административно-правовой режим оборота оружия и взрывчатых веществ, является формой правового регулирования общественных отношений, применяемой в случаях, когда: существует социальная потребность в создании системы правового воздействия в отношении большого количества субъектов; должно быть обеспечено неукоснительное выполнение предписаний правовых норм; необходима жесткость правового регулирования, обеспечиваемая комплексом существенных ограничений и запретов; структура правового материала, обеспечивающего правомерное поведение субъектов правоотношений, согласована по основным своим элементам: административно-правовым статусам, режимным правилам и режимным гарантиям.

Административно-правовые режимы оборота оружия и взрывчатых веществ являются комплексными режимами, объединяющими в себе совокупность административно-правовых режимов, регулирующих различные стадии оборота оружия и взрывчатых веществ, а также административно-правовые режимы, регулирующие деятельность органов государственного управления, производственную деятельность, а также деятельность физических и юридических лиц в сфере оборота оружия и взрывчатых веществ.

На основании вышеизложенного представляется це-

лесообразным сделать следующие промежуточные умозаключения.

Сущность разрешительного административно-правового режима заключается, во-первых, в выдаче разрешений на особо охраняемые объекты разрешительной системы; во-вторых, в надзоре за соблюдением правил разрешительной системы; в-третьих, в принятии мер административного воздействия и составлении материалов для привлечения нарушителей правил разрешительной системы к ответственности.

Разрешительный административно-правовой режим является комплексным образованием, т.к. непосредственно связан с обеспечением охраны общественного порядка и безопасности на основе установления и реализации совокупности правил осуществления строго ограниченного законодательством видов социальной деятельности. Значительная часть этих видов деятельности затрагивает жизненно важные интересы личности, общества и государства.

Лицензирование необходимо рассматривать как составную часть разрешительного административно-правового режима (правовой инструмент его осуществле-

ния), представляющую собой специфический административно-правовой метод государственно-управленческой деятельности и государственного регулирования. Являясь составной частью разрешительного административно-правового режима, лицензирование в общих чертах повторяет ее целевое предназначение, связанное с непосредственным обеспечением общественной безопасности.

Как следует из содержания проведенного нами правового анализа лицензионно-разрешительного режима, раскрытие сущности, изучение содержания, а также выявление прикладных проблем реализации того или иного административно-правового режима обеспечения общественной безопасности составляют самостоятельный предмет исследования.

Ввиду исключительного множества указанных режимов, затрагивающих различные сферы государственного управления, авторы сосредоточили свое внимание на изучении сущности некоторых из административно-правовых режимов, составляющих содержание общего административно-правового режима обеспечения общественной безопасности, являющихся на наш взгляд, наиболее характерными для данного блока режимов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Административное право России. Общая часть: Курс лекций / Под ред. д-ра юрид. наук, проф. С.А. Старостина. – М.: Норма, 2010. С.475.
2. См. Алексеев С.С. Общая теория права. Курс лекций в двух томах. Том II. М., 1982. С. 23.
3. Указ. соч. С. 476.
4. Зырянов С.М. Административный надзор органов исполнительной власти. Дисс. ... д-ра юрид. наук. М. 2010. С.1.
5. Мартынов А.В. Административный надзор в Российской Федерации: теоретические основы построения, практика осуществления и проблемы правового регулирования. Дисс. ... д-ра юрид. наук. Воронеж. 2011. С.2.
6. Кудашкин В.В. Правовые аспекты института лицензирования хозяйственной деятельности // Журнал российского права. 1999. № 1; Спектор Е.И. Лицензирование в РФ: правовое регулирование. – М.: Юстицинформ, 2007; Административная реформа в России / Под ред. С.Е. Нарышкина, Т.Я. Хабриевой. – М.: Контракт – Инфра-М, 2006.
7. См.: Олейник О.М. Правовые основы лицензирования хозяйственной деятельности // Закон. 1994. № 6. С. 17.
8. См.: Олейник О.М. Указ. соч. С. 19.
9. Ионова Ж.А. Правовые проблемы государственной регистрации и лицензирования предпринимательства. Автореф. Дис. ...канд. юрид. наук. – М., 1997. С. 17.
10. Ершова И.В., Иванова Т.М. Предпринимательское право. Учебное пособие. – М., 1999. С. 36.
11. Тихомиров Ю.А. Курс административного права и процесса. – М., 1998. С. 422.
12. Осинцев Д.В. Ответственность за нарушение правил лицензирования отдельных видов деятельности // Российский юридический журнал. 1997. № 2. С. 75.
13. Федеральный закон от 4 мая 2011 года № 99-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности". РГ №5473 6 мая 2011 г.
14. Тарасов С.А. Лицензирование как метод государственной разрешительной политики в сфере предпринимательской деятельности: Дис... канд. юрид. наук. – М., 2001. С. 67–68.
15. Месхи Г.Г. Организация и тактика осуществления разрешительной системы органов внутренних дел: Дис. канд. юрид. наук. – М., 1984. С. 14.
16. Еропкин М.И. Управление в области охраны общественного порядка. – М: Юридическая литература, 1965. С. 108.
17. Краснов В.И. О разрешительных нормах и разрешительной системе по российскому праву // Юридические записки. Вып. № 4: Право и рынок / Издательство Воронежского Государственного университета – Воронеж, 1996. С. 18.
18. Осинцев Д.В. Разрешительная система в Российской Федерации: Дис... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 1995. С. 31–33.
19. Долгополов А.А. Теоретические и организационные основы административно-правовых режимов оборота оружия и взрывчатых веществ в РФ: Автореф. дис. ... докт. юрид. наук, 2007. С.12–13.

## К ВОПРОСУ О ПРЕДМЕТЕ ТАМОЖЕННОГО ПРАВА

### TO A QUESTION ON A SUBJECT OF THE CUSTOMS RIGHT

*M. Kobzar-Frolova*

#### Annotation

The author the problem about the qualitative maintenance and essence of a subject of the customs right rises, definition of a subject of the customs right, grouping of relations entering into a subject of the customs right is offered, the parity of a subject of the customs right with a subject administrative, financial, international law is spent.

**Keywords:** The right, norms, branch, a subject, a method, public relations, the customs right.

*Кобзарь-Фролова Маргарита Николаевна*  
Доктор юридических наук, доцент,  
профессор кафедры Административного и  
таможенного права Российской  
таможенной академии,

#### Аннотация:

Автором поднимается проблема о качественном содержании и сущности предмета таможенного права, предлагается определение предмета таможенного права, группировка отношений входящих в предмет таможенного права, проводится соотношение предмета таможенного права с предметом административного, финансового и международного права.

#### Ключевые слова:

право, нормы, отрасль, подотрасль, предмет, метод, общественные отношения, таможенное право

**П**роблема содержания, качественного состава, сущности предмета правового регулирования является ключевой и наиболее сложной в теории права, поскольку именно по предмету и методу можно судить о самостоятельности исследуемой области общественных отношений. При всей видимости простоты, это чрезвычайно сложный и важный вопрос. Подтверждением тому является большое количество научных конференций, посвященных проблеме познания предмета и метода отрасли, науки, области научного познания и др. Не случайно большинство составителей учебников по таможенному праву обходят стороной эту проблемную тему.

Уже само по себе словосочетание "предмет таможенного права" говорит о том, что это есть некая область общественных отношений, которая складывается в определенной сфере. Из курса теории права известно, что предметом всякой отрасли права являются однородные общественные отношения, складывающиеся в той или иной сфере жизнедеятельности человека, на которые распространяют свое действие нормы данной области права [4]. Именно в предмете заложена объективная необходимость обособленной нормативно-правовой регламентации некой обособленной группы общественных отношений. А вот метод воздействия на эти однородные общественные отношения может быть заимствован у другой отрасли права. В связи с чем одной из важнейших задач любой области общественных отношений является правильное определение и обоснование качественного состава, сущности ее предмета.

Большинство теоретиков права, исследующих правовые отношения в сфере таможенного дела высказывают точку зрения о том, что предмет таможенного права есть часть предмета административного права, то есть – это

деятельность государства в лице специально уполномоченных государственных органов, направленная на регулирование отношений в связи с перемещением товаров через таможенную границу таможенного союза, их перевозкой по единой таможенной территории таможенного союза и др. Другие исследователи утверждают, что предмет таможенного права самостоятелен и на этом основании делают заключение о самостоятельности отрасли – таможенное право.

Представляется не убедительным ни то, ни другое заключение. С.С. Алексеев писал: "Даже при самой богатой фантазии трудно представить себе такую ситуацию, когда бы государство и общество "просто так" были заинтересованы в обособлении той или иной отрасли. Эта заинтересованность всегда является лишь выражением в сфере политики назревших потребностей общественно-го развития" [2].

Немалую роль в становлении определенных общественных отношений играют правовые рычаги. Но во всех случаях, когда и предмет правового регулирования, и соответствующая ему отрасль права уже сложились, в недрах данных общественных отношений могут быть выявлены такие черты и особенности, которые выражают объективную необходимость их регулирования в особых юридических формах. Отсюда следует, что при характеристике предмета правового регулирования нельзя ограничиваться констатацией круга регулируемых общественных отношений, потому что, в область регулирования, как правило, входят и смежные, родственные или "сопряженные" отношения. (Например, денежные отношения являются областью регулирования административным, финансовым, гражданским и иными областями

права). В этой связи нельзя не поддержать мнение К.С. Бельского о том, что "трудно найти отрасль права, предмет регулирования которой замыкался бы только на одном виде общественных отношений и не имел его разновидностей" [3].

Отрасль права формируется под воздействием множества условий и обстоятельств, связанных с общим развитием правовой системы, ее подразделений, с законодательными традициями, влиянием на законодательную деятельность тех или иных теоретических концепций и др. Однако, само по себе деление общественных отношений по предмету правового регулирования не "дает" системы права. В этой связи Н.И. Матузов, А.В. Малько говорят о том, что "для образования самостоятельной отрасли права имеют значение следующие условия: а) степень своеобразия тех или иных отношений; б) их удельный вес; в) невозможность урегулировать возникшие отношения с помощью норм других отраслей. Отрасль не "придумывается", а рождается из социальных и практических потребностей" [4].

В связи с чем необходимо дать подробный анализ предмета таможенного права, что позволит выделить круг регулируемых общественных отношений и сделать вывод о разнородности исследуемых отношений. Самое главное при изучении и анализе предмета той или иной области права – это выявление его сущности, ядра, т. е. выделение тех общественных отношений, глубинное социально-экономическое, политическое содержание которых и вызвало к жизни данную отрасль, предопределило своеобразие ее юридического режима. Предмет отрасли права образует некую совокупность, качественно особый вид общественных отношений. Это особое качество состоит в том, что имеет место глубинная социально-экономическая, политическая специфика отношений в определенной области. Качественная однородность той или иной сферы общественных отношений вызывает к жизни соответствующую отрасль права. И наоборот, наличие или отсутствие той или иной отрасли права зависит от наличия или отсутствия соответствующих областей общественных отношений, нуждающихся в правовом регулировании.

В связи с вступлением в силу Договора о Таможенном союзе, принятом Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 таможенное право выходит сегодня на более высокий уровень социально-экономического и политического развития. Его предмет обладает определенной спецификой, осложненной международным содержанием. Таможенное право в этой связи регулирует не только отношения в связи с переходом товаров через таможенную границу Российской Федерации, а более широкий круг отношений международного масштаба. Анализируя круг и сущность этих отношений, а также норм, регулирующих рассматриваемые отношения можно сделать вывод о том, что предмет таможенного права включает в себя 4 группы общественных отношений, имеющих как политическое, административно-управленческое, так и финансово-экономическое, содержание. Это круг отношений по поводу:

- ◆ установления и введения международных правил и правовых запретов в области таможенного регулирования;
- ◆ исчисления и уплаты таможенных платежей в рамках Евразийского экономического сообщества;
- ◆ таможенного контроля и привлечения лиц к ответственности за несоблюдение таможенного законодательства Таможенного союза.

Четвертая группа отношений, это общественные отношения, направленные на защиту экономических интересов государств-участников Межгосударственного Совета ЕврАзЭС.

Следует особо отметить, что первая группа отношений связана с имплементацией норм и международных правил и включают в себя: права и обязанности участников отношений, свободы, гарантии, ответственность.

Отдельно хотелось бы подчеркнуть то, что функции, которые выполняют правоотношения, входящие в предмет таможенного права самые разнообразные: политические, управленческие, социальные, экономические, правоохранительные, контрольно-надзорные и иные.

Следовательно, предмет таможенного права России включает совокупность норм, направленных на защиту экономических интересов государств-участников таможенных отношений. Предмет таможенного права России составляют нормы регулирующие общественные отношения в области установления и введения международных правил и правовых запретов в сфере таможенных отношений; взимания таможенных платежей; таможенного контроля и привлечения лиц к ответственности за несоблюдение таможенного законодательства Таможенного союза.

Поскольку такие блоки отношений как: установление и введение международных правил и правовых запретов в области таможенного регулирования; исчисления и уплаты таможенных платежей; таможенный контроль и привлечение лиц к ответственности за несоблюдение таможенного законодательства Таможенного союза есть область таможенного администрирования, то с уверенностью можно сказать, что предмет таможенного права составляет совокупность правовых норм, по поводу таможенного администрирования в рамках Евразийского экономического сообщества, направленных на защиту экономических интересов государств-участников таможенных отношений.

Хотелось бы подчеркнуть, что неправильным было бы сводить круг общественных отношений в области таможенного права лишь к вопросу о контроле за переходом товаров через таможенную границу Российской Федерации и уплате таможенных пошлин. То есть сужать область исследуемых отношений. В этом случае обедняется не только круг, но и сама сущность этих отношений. С другой стороны, не правильно было бы расширять границы предмета до границ объекта, в этом случае можно утратить самостоятельность предмета, так как она смыкается с предметами других отраслей права.

Очерченный круг общественных отношений позволяет сделать вывод о том, что предмет таможенного права

выходит за рамки административного права. Известно, что административное право регулирует общественные отношения в сфере государственного управления и не распространяет свое воздействие на отношения: по исчислению и уплате таможенных платежей; контролю за их исчислением и своевременным поступлением в доход государства; по установлению правил международного таможенного регулирования и др. С другой стороны, следует сказать и том, что круг отношений, входящих в предмет таможенного права тесным образом связан с предметом административного права как управленческой деятельности специально уполномоченных на то органов и их должностных лиц, направленной на защиту экономических интересов России, а также государств-участников регулируемых отношений, в рамках заключенных административных договоров и решений Комиссий таможенного союза, а также деятельности по привлечению лиц к ответственности за несоблюдение таможенного законодательства Таможенного союза (административно-таможенная юрисдикция) и др.

Предмет таможенного права непосредственным образом связан с финансовым правом, которое регулирует комплекс отношений, возникающих в процессе осуществления государством и местным самоуправлением финансовой деятельности, т.е. деятельности по образованию, распределению и использованию фондов денежных средств. Однако для финансового права не свойственна правоохранительная деятельность, дознание, оперативно-розыскная деятельность и иные процессуальные действия, выполняемые сотрудниками таможенных органов при осуществлении таможенного контроля. С предметом финансового права не связана деятельность таможенных представителей, которые совершают от имени и по поручению декларанта таможенные операции в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза, не входит деятельность таможенных перевозчиков, владельцев складов временного хранения и таможенного склада и др.

Предмет таможенного права России тесным образом связан с международным публичным правом в вопросах установления и введения международных правил и правовых запретов в области таможенного регулирования; закрепления прав, обязанностей и ответственности участников таможенных отношений, обеспечения свобод, гарантий, исчисления и уплаты таможенных платежей в рамках Евразийского экономического сообщества и др. Трудно переоценить значение международных правил и норм в таможенных правоотношениях. Имплементация норм международного права в таможенное законода-

тельство способствует противодействию правонарушений и преступлений в области таможенного дела. При этом принимаемые каждым государством меры, направленные на предупреждение и пресечение правонарушений и преступлений в области таможенного дела носят административный характер.

Отсюда следует вывод о том, что предмет таможенного права весьма специфичен. С одной стороны являясь самостоятельным, не входящим целиком в предмет отрасли административного, финансового или международного права, предмет таможенного права тесным образом связан с предметом административного, финансового и международного права, дополняет и обогащает указанные области отношений своими нормами и механизмом их реализации.

Таким образом, предмет таможенного права образует качественно особый вид общественных отношений. Это особое качество состоит именно в том, что глубинное социально-экономическое, политическое содержание данных отношений объективно требует адекватного юридического режима регулирования, который и выделяет данную совокупность правовых институтов в главное подразделение правовой системы. При этом следует помнить, что предмет правового регулирования не является единственным критерием деления права на отрасли, поскольку составляющие его общественные отношения весьма разнообразны, а одни и те же общественные отношения могут регулироваться различными отраслями и способами.

В связи с чем во внимание необходимо принимать методы правового регулирования исследуемых отношений. Метод правового регулирования – наиболее яркий и надежный показатель юридического своеобразия отрасли и обеспечиваемого ею особого режима регулирования складывающихся отношений. Для таможенных отношений особенное значение имеет также механизм правового регулирования, основанный на принципах, которые лежат в основе государственной социально-экономической политики.

В нашем представлении делать сегодня заключение о том, что таможенное право является подотраслью административного, финансового или международного права так же не верно, как и говорить о том, что таможенное право России является самостоятельной отраслью права. Скорее нужно говорить о том, что закладываются основы, формируются тенденции к тому, чтобы таможенное право России приобретает свою самостоятельность как отрасль права.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Таможенный кодекс Таможенного союза.
2. Алексеев С.С. Структура советского права. – М., Юридическая литература, 1975, – С. 172. 264с.;
3. Бельский К.С. К вопросу о предмете административного права // Государство и право. 1997. № 11;
4. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: учебник. – М.: Юрист, 2004. 512 с.

## ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРОЦЕДУРЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ НДС В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

### THE USE OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE VAT REFUND PROCEDURE IN RUSSIAN LAW

*O. Koveshnikova*

#### Annotation

This paper deals with the problems of legislative regulation of refund of value added tax. Arguments in favor of the imperfection of Russian legislation, giving the opportunity to illegally obtain reimbursement of value added tax, proposed steps to address this problem.

**Keywords:** VAT refunds, taxes, VAT refund procedure.

*Ковешникова Ольга Владимировна*  
Магистрант Финансового Университета  
при Правительстве Российской  
Федерации

#### Аннотация:

В статье рассматриваются проблемы законодательного регулирования возмещения налога на добавленную стоимость. Приводятся аргументы в пользу несовершенства системы российского законодательства, дающие возможность незаконно получать суммы возмещения налога на добавленную стоимость, предлагаются шаги, направленные на решение данной проблемы.

#### Ключевые слова:

возмещение НДС, налоги, процедура возмещения НДС

**В** настоящее время НДС, как косвенный налог играет важную роль в экономике разных стран, в том числе и в экономике России. В отличие от своих исторических предшественников – налога с оборота и налога с продаж – НДС обладает рядом замечательных свойств, прежде всего свойством экономической нейтральности. Иначе говоря, этот налог не вносит искажений в систему экономических мотиваций хозяйствующих субъектов, а, значит, "невидимая рука рынка" Адама Смита по-прежнему заставляет их действовать оптимальным для общественного блага образом.

Однако, НДС – один из самых сложных с точки зрения исчисления и уплаты, вызывает постоянные вопросы в сфере практики его применения, вынуждая государственные органы, наделенные полномочиями в области финансов, издавать большое количество письменных разъяснений и рекомендаций, а споры по налогу на добавленную стоимость составляют значительную долю судебной практики в сфере налогообложения.

Действующая в России система возмещения НДС представляется нам громоздкой и неэффективной, не отвечающей интересам ни налогоплательщиков, ни государства. Задержка или отказ в возмещении НДС налогоплательщикам, добросовестно исполняющим налоговые обязательства, аналогичны отказу в принятии сумм налога к вычету, что приводит к изъятию из оборота таких организаций определенной суммы финансовых средств с известными последствиями. По своему бюджетному эффекту неправомерное возмещение налогоплательщику налога, уплаченного поставщикам, аналогично неправомерному принятию к вычету сумм налога при реализации

товаров (работ, услуг) внутри страны. При прочих равных условиях и в том, и в другом случае бюджетная система недополучает доходов на одну и ту же сумму. Поэтому борьба с неправомерным возмещением НДС из бюджета должна быть построена на тех же принципах, что и общая система налогового контроля в части контроля за правильностью исчисления и уплаты НДС [2].

В теоретическом аспекте устройство системы возмещения является чрезвычайно простым: по итогам каждого налогового периода налогоплательщик представляет в налоговые органы налоговую декларацию, на основании которой он либо уплачивает в бюджет сумму налоговых обязательств, либо предъявляет требования к возмещению из бюджета определенной суммы в случае, если объем налога, уплаченного в налоговом периоде поставщикам, оказывается выше, чем объем начисленного налога. При этом финансовые органы теоретически должны в срок, соответствующий сроку уплаты налога в бюджет, перечислить соответствующую сумму на счета налогоплательщика.

Однако на практике во всех странах, взимающих НДС, механизм возмещения налогоплательщикам данного налога намного сложнее описанного выше.

**Согласно мировой практике, система возмещения НДС должна включать следующие основные элементы [6].**

1. Зачет обязательств бюджета по возмещению НДС в счет обязательств налогоплательщика по НДС и иным налогам. Эта норма введена во многих странах, в том

числе и в России. Однако есть мнение, что это не является эффективной мерой, так как оно ведет к утрате контроля за налогоплательщиком и нарушению информационных потоков, характеризующих выполнение налогоплательщиком налогового законодательства.

**2.** Введение ограничений на получение права на возмещение НДС. Необходимо отметить, что подобная мера создает выгоды для государственного бюджета и налоговых органов (снижение объема требований о перечислении возмещения из бюджета), однако приводит к возникновению издержек налогоплательщиков (отсутствие процентов за возмещение в течение трех месяцев, не возможность произвести зачет для экспортеров и т. д.).

**3.** Использование специальных процедур возмещения НДС экспортерам. В зарубежной практике встречаются также варианты "золотого" и "серебряного" статуса экспортеров: для первых требования о возмещении выполняются с минимальной задержкой и минимальными проверками, для вторых также устанавливаются определенные преференции, однако меньшие по сравнению с экспортерами, имеющими "золотой" статус [5].

**4.** Разработка оптимальной стратегии проведения налоговых проверок. Во многих странах налоговые органы ошибочно считают оптимальной систему, основанную на проведении сплошных налоговых проверок перед удовлетворением любых требований о возмещении НДС. Однако, подобная система не позволяет сконцентрировать ресурсы налоговых органов на проверке тех случаев, которые связаны с максимальным риском недополучения доходов государственным бюджетом.

При рассмотрении практики возмещения НДС в некоторых зарубежных странах целесообразно обратить внимание на документы, которые налогоплательщик должен представить в налоговые органы с целью подтверждения права на применение нулевой ставки НДС в случае экспорта товаров, а также на документы, которые истребуются у налогоплательщика в процессе проведения налоговой проверки правильности исчисления налога и получения возмещения НДС из бюджета.

Как правило, в странах, взимающих НДС, основным документом, на основании которого экспортерам производится возмещение налога, уплаченного поставщикам, является обычная налоговая декларация, в которой указано превышение сумм налога, уплаченного поставщикам, над суммами начисленного налога. В некоторых случаях в налоговые органы также должны быть представлены документы, подтверждающие факт экспорта товаров, однако в большинстве случаев (в странах Европейского союза) документы, обосновывающие правомерность требований о возмещении налога (согласно налоговому законодательству), представляются в налоговые органы не по итогам каждого налогового периода, в котором возникла необходимость в возмещении налога, а по

итогам каждого квартала, в котором были представлены требования о возмещении [1].

Законодательство многих стран устанавливает предельные сроки, в течение которых органы государственной власти (налоговые органы или органы казначейства) обязаны исполнить требования налогоплательщика о возмещении НДС. Обзор законодательства различных стран показывает, что продолжительность данного срока варьируется от 24 часов в Перу до 90 дней во Франции. В среднем по выборке стран, рассматриваемых в обзоре МВФ, этот срок составляет 30 дней, хотя во многих случаях указанные сроки не соблюдаются [4].

**На основании обзора практики различных стран авторы статьи предлагают некоторые рекомендации для стран с переходной и развивающейся экономикой.**

**1.** Количество зарегистрированных плательщиков НДС должно соответствовать возможностям налоговых органов в области эффективного налогового администрирования. В этой связи необходимо создание специальной системы регистрации, при этом порог для обязательной регистрации в качестве плательщика НДС должен быть достаточно высоким.

**2.** Система регистрации лиц в качестве плательщиков НДС должна содержать требования о максимальном раскрытии информации о налогоплательщиках, что позволит оперативно пресечь неправомерные действия, направленные на уклонение от налогообложения.

**3.** Необходимо внедрить в практику систему планирования объемов возмещения НДС из бюджета, которая дала бы возможность максимально точно прогнозировать объемы возмещения в каждом периоде. Это позволит исключить ситуации, при которых выплата больших объемов возмещения невозможна в силу кассового разрыва между доходами и расходами бюджета.

**4.** Следует придерживаться установленного в законодательстве срока возмещения налога. Отклонения возможны только при: существенных неточностях в заполнении налоговой декларации; наличии задолженности налогоплательщика по налогам и сборам либо нарушении сроков предоставления налоговых деклараций; невозможности для налогоплательщика подтвердить правомерность своих требований либо ответить на уточняющие запросы налоговых органов.

**5.** В случае нарушения установленных сроков возмещения НДС налогоплательщику должна уплачиваться пеня за пользование денежными средствами.

**6.** В случае, если объем возмещения НДС невелик (налогоплательщик не является постоянным экспортером товаров), необходимо засчитывать возмещение НДС в счет обязательств по НДС и иным налогам.

7. Система налогового контроля в области возмещения НДС должна являться элементом более широкой системы налогового контроля. При этом проведение предварительного налогового контроля (например, запрос о представлении всех документов, подтверждающих правомерность требований о возмещении НДС) необходимо свести лишь к случаям, характеризующимся высоким риском – например при первом обращении за возмещением НДС либо при обращении за возмещением НДС вновь зарегистрированным налогоплательщиком.

8. Порядок предоставления документов, проведения налоговых проверок, возмещения налога из бюджета должен быть достаточно простым, понятным и доступным для всех налогоплательщиков.

9. Следует рассмотреть возможность переноса налогового контроля с предварительного этапа, подразумевающего проверку представляемых налогоплательщиком документов, на последующий. В этой связи необходимо регламентировать требования к документам, которые могут быть истребованы у налогоплательщика для проведения подобных проверок, а также зафиксировать сроки хранения таких документов. Одновременно необходимо принимать меры, противодействующие, с одной стороны, коррупции в налоговых и таможенных органах, а с другой – использованию фирм-однодневок в целях уклонения от налогообложения.

10. Также многие современные эксперты советуют отказаться от нулевой ставки НДС и ввести единую ставку для всех товаров. Данное решение, безусловно, может упростить предоставление документов в налоговые органы, а вместе с тем и саму процедуру возмещения НДС. Однако это может повлечь и увеличение цен на социально значимые товары, что отразится на незащищенных

слоях населения.

Не смотря на то, что процедура возмещения НДС усовершенствуется с каждым годом, многие считают, что проблему мошенничества в данной области решить практически невозможно.

Масштабы в европейских странах превышает даже российские. Если в России чиновники признаются, что достоверными данными не обладают и косвенным подтверждением служат данные Минфина за 2001–2005 год [3], согласно которым отношения возмещенного НДС к полученному выросло почти в двое, с 27 % до 48,2 %, то по оценкам европейской комиссии, страны ЕС теряют из-за мошенничества с НДС примерно 10 % налоговых поступлений, или 80–100 млрд евро в год [5].

Что касается применения опыта зарубежных стран в российском законодательстве на данном этапе развития нашей экономики и права, то с уверенностью можно сказать, что уже сейчас могут быть применены экстренные меры. В России уже создана база утерянных паспортов, контролируемая Федеральной Миграционной службой, для снижения вероятности регистрации фирм-однодневок. Также многими экспертами предлагается сделать счет-фактуры бланками строгой отчетности. Вести их предлагается в электронном виде (с 3 июля 2011 года был введен порядок выставления и получения счет-фактур в электронном виде). В настоящее время предполагается создание единой базы таких счет фактур, что существенно облегчит контроль налоговым органам [2].

***Все же практика показывает, что необходимо постоянно анализировать как свой накопленный опыт, так и опыт зарубежных стран для совершенствования российского законодательства и применять меры, которые уже дали результаты.***

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бычкова С.М. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / С.М. Бычкова, Д.Г. Бодмаева. – М. : Высшее экономическое образование, 2010. – 400 с. АКГ "Интерком-Аудит" Порядок возмещения НДС из бюджета [Электронный ресурс] / АКГ "Интерком-Аудит" – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a34/44763.html> – (2009, 14 авг.) – Загл. с экрана.
2. Девятаева Н.В. Девятаева Е.Н. "Проблемы расчета и уплаты НДС:отечественный и зарубежный опыт". [Электронный ресурс]: Н.В. Девятаева Е.Н.Девятаева – Режим доступа: <http://www.sisupr.mrsu.ru/2011-4/PDF/13/Devyataeva.pdf> – (2011, сен.). Загл. с экрана.
3. Конторович В.С. "Собираемость налогов в Российской Федерации Спб: Издательство СПбГУЭФ,2006 С.107–109
4. Соколов И.Е. О некоторых проблемах, возникающих в сфере налогообложения операций по реализации товаров (работ, услуг) за пределы Российской Федерации налогом на добавленную стоимость // Научные труды аспирантов и докторантов МосГУ – 2006 – №72. – 0,4 п.л.
5. Тирская М. "Незаконное возмещение НДС". [Электронный ресурс]: /М.Тирская–Режим доступа:[http://www.dp.ru/a/2011/04/13/IEksperti\\_raskrili\\_shemi\\_n/](http://www.dp.ru/a/2011/04/13/IEksperti_raskrili_shemi_n/) – (2011, 13 апр.). Загл. с экрана.
6. Шипилова А.В. "Проблемы совершенствования законодательного механизма возмещения налога на добавленную стоимость" "Международный бухгалтерский учет", 2011, № 30". [Электронный ресурс]:/ А.В. Шипилова – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=169412>– (2011, август). Загл. с экрана.



## ПРАВОВОЙ РЕЖИМ КОММЕРЧЕСКОГО ОБОЗНАЧЕНИЯ И ЕГО ОТЛИЧИЕ ОТ ФИРМЕННОГО НАИМЕНОВАНИЯ

### LEGAL REGIME OF THE COMMERCIAL DESIGNATION AND ITS DIFFERENCE FROM THE COMPANY NAME

*K. Lidzheeva  
A. Hechiev*

#### Annotation

In article on the basis of the operating civil legislation of the Russian Federation and international legal certificates the legal regime of a commercial designation, and also its difference from a company name is considered.

**Keywords:** author, Civil code of the Russian Federation, intellectual rights, a commercial designation, international law, trade marks, company names.

*Лиджеева Кермен Викторовна*

*К.юр.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой гражданского права и процесса ФГБОУ ВПО "Калмыцкий государственный университет",*

*Хечиев Анджур Евгениевич*

*Студент 3 курса юридического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва*

#### Аннотация:

В статье на основе действующего гражданского законодательства Российской Федерации и международно-правовых актов рассматривается правовой режим коммерческого обозначения, а также его отличие от фирменного наименования.

#### Ключевые слова:

Гражданский кодекс РФ, интеллектуальные права, коммерческое обозначение, международное право, товарные знаки, фирменные наименования.

В качестве полноценного объекта интеллектуальных прав коммерческое обозначение стали рассматривать только с момента вступления в силу части IV Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) [3]. Хотя данный термин в российском гражданском законодательстве употреблялся и ранее, его использование ограничивалось гл. 54 ГК РФ, однако при этом не давалось ни его определение, ни какая-либо иная расшифровка его содержания.

Этому вопросу были посвящены теоретические исследования многих известных ученых-правоведов. По мнению А.А. Иванова коммерческое обозначение – это такое название бизнеса, которое не совпадает с фирменным наименованием юридического лица или именем индивидуального предпринимателя, этот бизнес ведущего [4, С. 630].

Интересна позиция В.Ю. Бузанова, касающаяся правового режима коммерческого обозначения: "Если попытаться определить место коммерческого обозначения среди родственных ему объектов исключительных прав, то его наиболее близкими соседями окажутся фирменные наименования и товарные знаки". В.Ю. Бузанов приводит следующую классификацию коммерческих обозначений: 1) названия предприятий розничной торговли, бытового обслуживания и сферы услуг (в том числе магазинов, ресторанов, гостиниц и т.д.); 2) эмблемы и другие символы фирменного стиля коммерческой организации, не подпадающие под правовой режим фирменных наименований и товарных знаков (фирменный лозунг, осо-

бое сочетание цветов и т.д.); 3) наименования транспортных средств (в частности, морских и воздушных судов) [2, С. 37].

Существует мнение, согласно которому охрана коммерческих обозначений не должна регламентироваться российским законодательством [7, С. 400]. Некоторые авторы, например, И.В. Рыкова, признавая наличие норм о коммерческом обозначении в российском законодательстве, предлагают их исключить, так данное понятие не определено терминологически и посему не может быть защищено [11, С. 37]. На наш взгляд, данная позиция является ошибочной. Диспозиция ст. 1027 ГК РФ содержит прямое указание на то, что коммерческое обозначение признается российским законодательством в качестве объекта исключительных прав. Упоминание о коммерческом обозначении как о самостоятельном объекте интеллектуальных прав наряду с товарными знаками, знаками обслуживания и фирменными наименованиями содержится также в ст. 2 "Определения" Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности [9], а в силу ч. 4 ст. 15 Конституции РФ международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы.

В соответствии с международным правом под коммерческим обозначением понимается наименование, принятое коммерческим предприятием (юридическим или физическим лицом) для обозначения себя на рынке, и для отличия от других предприятий, причем коммерческое обозначение должно обладать отличительной способностью [1, С. 33]. Изучая принятую в 1999 г. Ассам-

блеей Парижского союза по охране промышленной собственности и Генеральной ассамблеей ВОИС Резолюцию (рекомендацию) [12], мы видим, что в отношении охраны общеизвестных знаков используется тождественное понятие "указатель делового предприятия", под которым понимается "любое обозначение, используемое для идентификации предприятия, владельцем которого является физическое или юридическое лицо, организация или ассоциация".

Международным бюро ВОИС указатель делового предприятия рассматривается как любое обозначение, используемое для идентификации предприятия как такового. К таким обозначениям относятся, например, фирменные наименования, символы, эмблемы или логотипы предприятий.

По мнению Международного бюро, некоторое смешение функций товарных знаков и указателей деловых предприятий происходит оттого, что иногда название компании оказывается идентичным тому или иному товарному знаку этой компании. Между тем основные различия между товарными знаками и указателем делового предприятия заключаются в том, что знаки различают товары и/или услуги, а указатель – предприятия; регистрация знаков осуществляется национальными или региональными органами, а регистрация указателя делового предприятия в разных странах может осуществляться различными административными органами либо не осуществляться вообще; указатель делового предприятия считается находящимся в противоречии с общеизвестным знаком, если этот указатель или его существенная часть представляют собой воспроизведение, имитацию, перевод или транслитерацию общеизвестного знака; при этом достаточно наличия одного из следующих условий: использование указателя делового предприятия обращает внимание на связь между предприятием, для которого оно используется, и владельцем общеизвестного знака с ущербом интересов последнего; использование указателя делового предприятия наносит ущерб или несправедливо ослабляет отличительный характер общеизвестного знака; использование указателя делового предприятия, по сути, является недобросовестным использованием преимущества отличительного характера общеизвестного знака.

Владелец общеизвестного знака имеет право требовать запрета компетентного органа на использование указателя делового предприятия, который находится в противоречии с общеизвестным знаком. Такое требование может быть подано в течение 5 лет с даты, когда владелец общеизвестного знака узнал об использовании конфликтующего указателя делового предприятия.

В соответствии со ст. 1538 ГК РФ юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность (в том числе некоммерческие организации, которым право на осуществление такой деятельности предоставлено в

соответствии с законом их учредительными документами), а также индивидуальные предприниматели могут использовать для индивидуализации принадлежащих им торговых, промышленных и других предприятий (статья 132) коммерческие обозначения, не являющиеся фирменными наименованиями и не подлежащие обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юридических лиц. Думается, что употребление термина "коммерческое обозначение" вместо термина "указатель делового предприятия" для российской правовой системы будет более корректным [14, С. 46].

На практике очень часто встречаются случаи, когда заинтересованные лица коммерческое обозначение регистрируют в качестве товарного знака или фирменного наименования или их части, после чего оно получает самостоятельную защиту, но уже в качестве товарного знака или фирменного наименования соответственно.

Считается, что защита фирменного наименования или товарного знака сильнее и эффективнее, чем защита коммерческого обозначения ввиду обязательной регистрации фирменных наименований и товарных знаков, а также наличия специального и детального регулирования охраны данных средств индивидуализации. Примером того, как коммерческие обозначения регистрировались и получали специальную защиту, могут служить обозначения "Siemens", "Philips", "Ford", фабрика "Парижская коммуна" и др. [13, С. 33].

В чем же состоит отличие коммерческого обозначения от фирменного наименования? Основным является то, что коммерческое обозначение используется в отношении предприятия. Предприятие может принадлежать физическому лицу, т.е. предпринимателю без образования юридического лица. Также не исключена ситуация, когда у одного юридического лица несколько имущественных комплексов (заводов, фабрик), каждый из которых обладает своим коммерческим обозначением. В свою очередь, фирменное наименование индивидуализирует только конкретное юридическое лицо. Кроме этого, фирменное наименование подлежит государственной регистрации, и в соответствии с требованиями российского гражданского законодательства оно должно содержать указание на организационно-правовую форму юридического лица. Такого рода требований к коммерческому обозначению не предъявляется.

Рассматривая отличия коммерческого обозначения от товарного знака, то в качестве основного отметим, что товарный знак используется для индивидуализации товаров и услуг, а не предприятий, производящих эти товары и услуги. Сразу несколько юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с различными коммерческими обозначениями и фирменными наименованиями могут вполне легально предлагать товары и услуги на рынке под одним товарным знаком.

Конечно, и фирменное наименование, и товарный знак, и коммерческое обозначение, как средства индивидуализации, во многом выполняют схожие функции, которые в итоге позволяют отличить организации, продукты, деятельность конкурентов на рынке, тем не менее, каждое из перечисленных средств делает акцент на каком-то определенном аспекте, служащем целям индивидуализации. Таким образом, коммерческое обозначение является самостоятельным средством индивидуализации, отличным от фирменных наименований и товарных знаков и выполняющим свои специфические функции [14, С. 47].

Что касается фирменного наименования, то необходимо отметить, что вокруг этой категории в течение длительного времени ведутся многочисленные дискуссии. Еще В.В. Розенберг писал, что "господствующее учение признает фирму именем владельца торгового промышленного предприятия или, говоря обще, именем лица в сфере его торгового промышленной деятельности. По мнению меньшинства писателей, фирма есть название предприятия" [10, С. 8]. В. Шретер определял фирму как наименование, под которым владелец предприятия (единоличный или юридическое лицо) выступает в торговом обороте [15, С. 196].

В соответствии с п. 2 ст. 1473 ГК РФ фирменное наименование юридического лица должно содержать указание на его организационно-правовую форму и собственно наименование юридического лица, которое не может состоять только из слов, обозначающих род деятельности. К сожалению, ни действующее законодательство, ни новые положения ГК РФ не дают определения фирменному наименованию и относят его к общему понятию средств индивидуализации юридического лица, хотя в правовой доктрине достаточно давно были выделены основополагающие принципы формирования данной категории: истинность, исключительность и постоянство [10, С. 53].

Принцип истинности должен проявляться, во-первых, при указании на организационно-правовую форму юридического лица (например, общество с ограниченной ответственностью, открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество и др.), его тип (например, государственное, частное, муниципальное) и профиль деятельности (например, производственное, научное и др.); а во-вторых, в запрете вносить в фирменное наименование обозначения, способные ввести в заблуждение третьи лица.

Принцип исключительности должен выражаться в том, что фирменное наименование не может быть тождественным или сходным до степени смешения с уже существующими. Соблюдение данного признака является наиболее сложным в практическом применении. Так как, с одной стороны, допускается использование тождественным фирменным наименований различными субъектами,

а с другой стороны – запрещается выступать в обороте под не полностью совпадающими, но сходными фирменными наименованиями.

Должная степень индивидуализации может быть обеспечена фирмой тогда, когда оно остается неизменным в течение всего времени существования. Это требование находит отражение в принципе постоянства.

Фирменное наименование является олицетворением репутации организации и представляет большую ценность. Именно поэтому не допускается произвольное и не обусловленное переменной правового статуса изменение фирменного наименования. Изменение фирменного наименования производится, например, в случае изменения организационно-правовой формы, смены собственника, при изменении населенного пункта, название которого включено в фирменное наименование и т.п. [9].

Согласно действующему законодательству юридические лица – коммерческие организации обязаны иметь фирменное наименование. Исключительное право на фирменное наименование, согласно ст. 54 ГК РФ, возникает у коммерческой организации с момента его регистрации.

Фирменное наименование должно быть зарегистрировано компетентным органом. Регистрация фирменных наименований осуществляется неотрывно от государственной регистрации самого юридического лица, посредством внесения учетной записи в единый государственный реестр юридических лиц. Право на фирменное наименование возникает у организации с момента регистрации соответствующего юридического лица. В случае использования юридическим лицом фирменного наименования, тождественного фирменному наименованию другого юридического лица или сходного с ним до степе-



ни смешения (при условии осуществления указанными юридическими лицами аналогичной деятельности) приоритетом пользуется юридическое лицо, фирменное наименование которого было включено в единый государственный реестр юридических лиц ранее, чем фирменное наименование другого юридического лица. В таких случаях правообладатель вправе потребовать прекращения использования фирменного наименования, тождественного фирменному наименованию правообладателя или сходного с ним до степени смешения, в отношении видов деятельности, аналогичных видам деятельности, осуществляемым правообладателем, и возместить правообладателю причиненные убытки.

Согласно ст. 8 Парижской конвенции "фирменное наименование охраняется во всех странах Союза без обязательной подачи заявки или регистрации и независимо от того, является ли оно частью товарного знака". Но из смысла п. 1 ст. 15 Конституции России, нормы международных договоров имеют приоритет перед внутренним законодательством. Поэтому, если иностранные юридические лица (иностранцы, поскольку исключения, необходимые в силу применения Парижской конвенции, должны предоставляться каждым государством-членом Конвенции в обязательном порядке только в отношении граждан иных государств, но не своих граждан) смогут доказать, что в другой стране Парижского союза оно тем или иным способом охраняется, то им должна была предоставлена охрана и в России, даже при отсутствии регистрации фирменного наименования.

Исходя из вышеизложенного, представляется необ-

ходимым закрепить в ГК РФ определение понятия фирменного наименования как средства индивидуализации юридического лица. Думается, что оно должно определяться как наименование или название, под которым выступает организация или индивидуальный предприниматель, отвечающее принципам истинности, исключительности и постоянства.

К достоинствам главы 76 ГК РФ следует отнести решение вопроса об оборотоспособности фирменных наименований. Существовавшие пробелы и коллизии в правовом регулировании использования фирменных наименований породили дискуссию по этому вопросу. Например, по мнению Г.Е. Авилова, включение в состав предприятия права на фирменное наименование является юридической "неточностью", поскольку "в современном российском праве оно является средством индивидуализации не предприятия, а его собственника – коммерческой организации". Отсюда делается достаточно обоснованный вывод, что переход права на фирменное наименование к покупателю предприятия – имущественного комплекса (как это предусматривает п. 2 ст. 559 ГК РФ) "не может иметь места" [6, С. 135]. Аналогичной точки зрения придерживался и В.О. Калятин, который полагал, что единственным случаем перехода права на фирменное наименование другому субъекту права является реорганизация правообладателя [5, С. 341–342]. Существовала и иная точка зрения, которую представлял И.В. Елисеев, считавший, что целесообразно следовать буквальному смыслу закона (п. 2 ст. 559 ГК РФ), "включая фирму в предмет договора продажи предприятия" [4, С. 106].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Боденхаузен Г. Парижская конвенция по охране промышленной собственности: Комментарий. Москва, 1977. 377 с.
2. Бузанов В.Ю. Правовой режим коммерческих обозначений // Законодательство. 2002. № 8. С. 36–39.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая: от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ // СЗ РФ. 2006. №52 (ч. 1). Ст. 5496.
4. Гражданское право: Учебник. Ч. 2 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М.: Проспект, 1998. 784 с.
5. Калятин В.О. Интеллектуальная собственность (Исключительные права): Учебник для вузов. М.: Норма, 2000. 459 с.
6. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Под ред. О. Н. Садикова. М., 1997. 496 с.
7. Коммерческое (торговое) право: Учебник / Под ред. Ю.Е. Булатецкого и В.А. Язева. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. 960 с.
8. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности (подписана в Стокгольме 14 июля 1967 г.). Публикация № 250 (R). Женева: Всемирная организация интеллектуальной собственности, 1974.
9. Положение о фирме, утвержденного Постановлением ЦИК СССР и СНК СССР от 22 июня 1927 г. // Известия ЦИК Союза ССР и ВЦИК. 1927. № 153.
10. Розенберг В.В. Фирма. Догматический очерк. СПб., 1914. 186 с.
11. Рыкова И.В. Коммерческая концессия – франчайзинг? // Оборудование, рынок, предложение, цены (приложение к журналу "Эксперт"). 2001. № 2. С. 33–38.
12. Совместная рекомендация о положениях в отношении охраны общеизвестных знаков известна также как Совместная резолюция Генеральной ассамблеи ВОИС и Ассамблеи Парижского союза о положениях в отношении охраны общеизвестных знаков // Патенты и лицензии. 2001. № 8.
13. Старженецкий В.В. Защита коммерческих обозначений в судах // Коллегия. 2003. № 1. С. 4–6.
14. Степанова А.В., Лиджеева К.В. О классификации объектов интеллектуальных прав. // Вестник Калмыцкого университета. 2007. №4. С. 45–50.
15. Шретер В.Н. Советское хозяйственное право. М.; Л. 1928. 240 с.

# ПРЕСТУПНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И КВАЛИФИКАЦИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

## CRIMINAL CONSEQUENCES AND QUALIFICATION OF CRIMES IN THE CRIMINAL LAW OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

*A. Pirzadaev*

### Annotation

This article examines the criminal consequences, as well as qualifying crimes in the criminal law of the Republic of Kazakhstan. As a result of the author of articles made suggestions to improve the legislation of the Republic of Kazakhstan concerning the subject.

**Keywords:** consequences of the offense, qualifying feature, qualification of crimes, aggravating the consequences of crime.

*Пирзадаев Арман Нургабылович*  
*Докторант Казахского*  
*Гуманитарно-Юридического*  
*Университета*

### Аннотация:

В данной статье рассмотрены вопросы квалификации преступлений в уголовном праве Республики Казахстан и их последствия. По итогам статьи автором сделаны предложения по совершенствованию законодательства Республики Казахстан относительно рассматриваемого вопроса.

### Ключевые слова:

преступные последствия, квалификационный признак, квалификации преступных деяний, отягчающие последствия, состав преступления.

Одним из важнейших требований принципа законности в области уголовного права является правильная квалификация деяния в соответствии с действующим законодательством. В теории уголовного права квалификацию преступлений определяют как "установление и юридическое закрепление точного соответствия между признаками совершённого деяния и признаками состава преступления, предусмотренного уголовно-правовой нормой".

Квалификация деяния предваряет, выступает основанием применения уголовно-правовой нормы, которое всегда связано лишь с окончательным решением (положительным или отрицательным) вопроса об уголовной ответственности или наказания лица. Именно поэтому при неправильной квалификации преступления происходит нарушение законности, страдают интересы правосудия, у граждан может сложиться превратное представление о справедливости суда и вообще о деятельности правоохранительных органов. Поэтому уяснение особенностей квалификации преступления с учётом последствий преступления логически предшествует оценке последствий при индивидуализации ответственности и назначении наказания. Для правильной квалификации преступлений, прежде всего, необходимо установить, как законодатель конструирует преступление в законе.

Конструирование состава преступления, включение в состав преступления определённых признаков производится не случайно. При отборе элементов состава преступления законодатель руководствуется определённым критерием – общественной опасностью преступления. В конкретный состав преступления включаются признаки,

совокупность которых характеризует совершённое деяние как общественно опасное. При этом степень общественной опасности зависит от каждого признака состава преступления. В состав преступления включаются не все признаки преступления, а только необходимые и важные для характеристики общественной опасности данного деяния.

Последствия каждого преступления по-разному выражаются в законе. В некоторых статьях они не упоминаются в тексте закона, но лишь подразумеваются. Так построены обычно статьи закона, предусматривающие ответственность за преступления, характер последствий которых не вызывает сомнений.

В ряде статей последствие называется, но описание его отсутствует. Это объясняется тем, что применяемый для характеристики последствий термин является общеизвестным и даёт ясное представление о вреде, причиняемом объекту.

В других случаях для охраны определённых интересов законодатель прибегает к детальной обрисовке последствий преступления. Не всегда подробное описание последствий преступления связано с более узким или широким кругом последствий, которые закон связывает с тем или другим преступлением. Часто детальная обрисовка последствий преступления свидетельствует о том, что законодатель ограничивает последствия того или иного преступления вредом определённого характера.

В ст.301 УК РК весьма конкретно обрисованы последствия преступления. Для наличия преступления,

предусмотренного этой статьёй, необходимо установить не только факт самовольной, без надобности, остановки поезда, но и то, что это действие повлекло нарушение нормального движения поездов. Здесь круг последствий очерчен весьма узко.

В других составах весьма подробно описываются последствия, хотя закон трактует их достаточно широко: потеря зрения, слуха, какого-либо органа, душевная болезнь и т.д.

Для правильной квалификации целого ряда преступлений очень важно установить, можно ли рассматривать наступившее последствие преступления как особо тяжкое или тяжкое.

В юридической литературе делались попытки дать в общей форме определение тяжких последствий. Однако, на наш взгляд, решение этого вопроса в общей форме невозможно. Степень тяжести последствий является вопросом факта и должна определяться применительно к конкретным случаям.

Смерть человека или причинение ему значительного вреда (кроме лёгкого и менее тяжкого телесных повреждений) во всех случаях должны быть отнесены к тяжким последствиям ввиду важности объекта посягательства. Вместе с тем можно упомянуть Кудрявцева В.Н., который заметил, что иногда даже лёгкие телесные повреждения, если они причинены одновременно ряду лиц, могут рассматриваться как тяжкие последствия.

Сложнее обстоит дело с имущественным вредом. Закон даёт примерный перечень тяжких последствий, причиняемых преступлениями, связанными с работой транспорта, называя крушение, аварию, катастрофу и т.д. Однако и в этих случаях, и в других, не связанных с названными последствиями, необходимо оценить значимость конкретного вреда, выраженного в той или иной сумме.

На наш взгляд, сумма ущерба, который может рассматриваться как тяжкое последствие, неодинакова для разных видов преступлений, а также для разных преступлений одного и того же вида. Вопрос о тяжести ущерба должен быть разрешён судом с учётом всего вреда, причинённого преступлением. Ещё более сложным может быть вопрос об оценке тяжести нематериального вреда.

Как правило, анализ каждого состава преступления даёт возможность выяснить, какие последствия могут рассматриваться как тяжкие применительно к каждому составу преступления. Так, разглашение сведений или утрата документов, содержащих государственную тайну (ст. 173 УК РК), опасны потому, что эти сведения могут быть использованы в целях, враждебных государству. Поэтому тяжкими последствиями следует считать реализацию такой опасности, т.е. использование этих сведений и документов вопреки интересам государства.

В ряде случаев закон говорит о причинении тяжких последствий, в других случаях речь идёт об особо тяжких последствиях. В УК РК такая формулировка была внесена в статью об изнасиловании. Формулируя это, законодатель, видимо, исходил из того, что всякое последствие изнасилования является тяжким. Пленум Верховного Суда Республики Казахстан дал примерный перечень тех последствий, которые должны быть отнесены к особо тяжким. Согласно данному постановлению, это – "умышленное или совершённое по неосторожности убийство потерпевшей в процессе изнасилования, самоубийство потерпевшей, душевная болезнь, последовавшая в результате изнасилования, наступление или прерывание беременности, заражение потерпевшей заболеванием СПИДом или иным тяжким заболеванием, причинение потерпевшей в процессе изнасилования тяжких телесных повреждений, предусмотренных ст. 103 УК РК, или получение потерпевшей таких повреждений в результате избранного способа избежать изнасилования. К особо тяжким последствиям относится и наступление смерти потерпевшей, страдавшей тяжёлым заболеванием, от этого заболевания при наличии причинной связи между совершённым изнасилованием и смертью". Однако этот перечень не является исчерпывающим.

В целом ряде статей УК предусмотрены такие признаки, как: размер, ущерб, вред, убыток. Эти термины употребляются как признаки основного, так и квалифицированного составов преступления. При этом понятия "размер", "ущерб", "убыток" употребляются, как правило, в составах тех преступлений, последствия которых носят исчислимый характер.

В связи с тем, что размер причинённого ущерба нередко оказывает решающее влияние на квалификацию преступления, возникает вопрос, нельзя ли установить его точные размеры для ограничения различных видов хищения, предопределить квалификацию преступления.

"Закон – указывал Трайнин А.Н., – не даёт цифрового уточнения суммы похищенного, ибо одной цифрой похищенного, при всём её значении, ещё не всегда определяется степень общественной опасности содеянного, образующей существо преступления". И действительно, такой, на первый взгляд, удобный способ квалификации преступлений имеет определённые недостатки, ибо связывает суд и не позволяет учесть другие показатели, характеризующие ценность предмета хищения, – количество похищенных предметов в натуре, их вес, объём, значимость для потерпевшего и т.д. Однако для установления единообразной практики и ориентировки судов необходимы хотя бы приблизительные критерии, выраженные в материальной форме.

Как правило, судебная практика пользуется для ограничения различных видов хищения двумя критериями: денежной стоимостью похищенного и размерами похищенного в натуральном выражении.

Большинство авторов, интересовавшихся этим вопросом, приходят к выводу, что понятие "значительный ущерб" следует рассматривать с двух позиций. С одной стороны, необходимо учитывать абсолютную стоимость похищенного, а с другой – значимость причинённого ущерба для потерпевшего.

Против такого решения вопроса выступал С. Степичев, который считает, что значимость причинённого ущерба для потерпевшего не может быть известна виновному, и использование такого критерия означало бы объективное вменение. Однако, на мой взгляд, утверждения С. Степичева не убедительны, поскольку, как правило, похищаемые предметы сами по себе могут свидетельствовать о том, насколько они важны для потерпевшего.

Здесь, на мой взгляд, целесообразно согласиться с

В. Владимировым утверждавшим, что в рассматриваемых случаях виновные часто действуют с неконкретизированным умыслом, безразлично относясь к значительности причиняемого потерпевшему ущерба. В связи с этим они должны отвечать за тот ущерб, который ими причинён.

Таким образом, полагаю, что необходимо отрицательно решить вопрос об установлении каких-либо количественных показателей значительности ущерба, как это имеет место при квалификации хищений имущества собственника.

Это объясняется как неодинаковым имущественным положением разных потерпевших, так и тем, что значимость того или иного имущества в конкретных условиях не всегда определяется только его денежной стоимостью.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный Кодекс Республики Казахстан
2. Постановление Пленума Верховного Суда Республики Казахстан "О судебной практике по делам о половых преступлениях" от 29 августа 1994 года.
3. Владимиров В. "Значение причиненного материального ущерба для квалификации преступлений против личной собственности граждан". "Советская юстиция", 1956 год, №17., с.21.
4. Ераксин В. "Значение объективных и субъективных критериев для квалификации кражи и грабежа". Советская юстиция, 1964 год, №24., с.10.
5. Кудрявцев В.Н. Объективная сторона преступления, М., 1960г., с.7–8
6. Кузнецова Н.Ф. Значение преступных последствий для уголовной ответственности, М., 1958г., с. 106
7. Михлин А.С. Последствия преступления, М., 1969г.,с. 51
8. Степичев С. Вопросы уголовной ответственности за кражу, "Соц.законность" 1963г. №9, с.43.
9. Трайнин А.Н. Учение о соучастии, М., 1941г., с.57, 10

© А.Н. Пирзадаев, ( arman\_tas@mail.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

**22-25 мая**  
**УФА**

**XX ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА**  
**ГАЗ. НЕФТЬ.**  
**ТЕХНОЛОГИИ – 2012**

БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ  
(347) 253 09 88, 253 11 01, 253 38 00, [gasoil@bvkexpo.ru](mailto:gasoil@bvkexpo.ru)

сайт выставки: [www.gntexpo.ru](http://www.gntexpo.ru)



**Agabalaev M.**

*The doctoral candidate of the Russian customs Academy, the candidate of jurisprudence*

**e-mail** : rylskiy@t-t.su

**Apollonov A.**

*The applicant, the State University of Management, Financial Director, "System Integration"*

**e-mail** : apollonov@list.ru

**Esipenko M.**

*Graduate faculty of economics and management in trade RGTEU Moscow*

**e-mail** : esipenko@list.ru

**Fadeev V.**

*Russian State Trade and Economic University, Moscow*

**e-mail** : fadeev@list.ru

**Hechiev A.**

*Student 3 courses of faculty of law of the Moscow state university of M.V.Lomonosov*

**e-mail** : lidzheeva\_kv@mail.ru

**Ivanova Z.**

*Graduate student of the Academy of Socio-Economic Development*

**e-mail** : zlata64@mail.ru

**Karpenko T.**

*Graduate student, Samara State Economic University*

**e-mail** : jinaloja@yandex.ru

**Kobzar-Frolova M.**

*The doctor of jurisprudence, the senior lecturer, the professor of chair of the Administrative and customs right of Russian customs academy*

**e-mail** : MargoKFMN@Yandex.ru

**Koveshnikova O.**

*Magistr. Financial University under the Government of the Russian Federation*

**e-mail** : olgakov199@gmail.com

**Kudaibergenova S.**

*Ph.D. of economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of "Finance, taxation and insurance", Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz*

**e-mail** : salka.krg@mail.ru

## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

**Kulikova Yu.**

*The applicant, Korolev Institute of Management, Economics and Sociology, Moscow region., Korolev*

**e-mail** : jp.kulikova@gmail.com

**Kuzin A.**

*Graduate student of the Russian Academy of Entrepreneurship, Moscow*

**e-mail** : Fac85@yandex.ru

**Ljahov A.**

*AMEE HPE "Samara Academy of State and Municipal Management"*

**e-mail** : smimnauka@yandex.ru

**Lidzheeva K.**

*Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Department of Civil Law and Process, Kalmyk State University*

**e-mail** : lidzheeva\_kv@mail.ru

**Pirzadaev A.**

*PhD doctoral student at the Kazakh Humanitarian and Law University*

**e-mail** : arman\_tas@mail.ru

**Safullin A.**

*Ph.D. of Economic Sciences, Associate Professor, Ulyanovsk State Technical University*

**e-mail** : asaf79@mail.ru

**Serikova G.**

*Ph.D. of economic Sciences, associate professor, Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz*

**e-mail** : gulzira-serikova@mail.ru

**Tumilevich E.**

*Ph.D. of economic Sciences, associate professor, Khabarovsk State Academy of Economics and Law*

**e-mail** : elena-tumilevich@yandex.ru

**Utkin V.**

*Candidate of Economic Science, Associate professor, Department of Money and credit relations and policy Financial university under the Government of Russian Federation*

**e-mail** : 4108997@gmail.com

**Voronov A.**

*The doctor of jurisprudence, the professor VGNA the Ministry of Finance of Russia*

**e-mail** : alex\_voronoff@mail.ru





## Требования к оформлению рукописей 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-journal.ru](mailto:redaktor@nauteh-journal.ru) ).

**ТРЕТЬЯ ЕЖЕГОДНАЯ  
РОССИЙСКО-КАЗАХСТАНСКАЯ  
ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА  
ПЕРВЫЙ АЛМАТИНСКИЙ  
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ  
EXPO-RUSSIA KAZAKHSTAN 2012**



**29-31 мая 2012 г.**

Республика Казахстан, Алматы  
RIXOS ALMATY



ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА И  
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ  
НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ  
МЕТАЛЛУРГИЯ, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ  
В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
ВОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО  
ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА  
МАШИНОСТРОЕНИЕ  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ И  
ИННОВАЦИОННЫЕ ОТРАСЛИ  
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ  
ОБРАЗОВАНИЕ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ И  
СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА  
СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОЕКТИРОВАНИЕ  
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В рамках выставки состоится **I АЛМАТИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ:**  
«Единое экономическое пространство – новые перспективы, условия и возможности для инновационного  
пути развития предприятий малого и среднего бизнеса»

**ОРГАНИЗАТОР:**

ОАО «Зарубеж-Экспо»

**СООРГАНИЗАТОРЫ:**

Торгово-промышленная палата Российской Федерации  
Международная ассоциация фондов мира (МАФМ)  
Торгово-промышленная палата Республики Казахстан

**ПАТРОНАЖ:**

Торгово-промышленная палата РФ

**ПОДДЕРЖКА:**

Министерства иностранных дел РФ  
Министерства промышленности и торговли РФ  
Министерства экономического развития РФ  
Министерства образования и науки РФ  
Торгово-промышленной палаты Республики Казахстан  
Отраслевых министерств и ведомств Республики Казахстан

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:**

RIXOS ALMATY  
Республика Казахстан, Алматы

**КОНТАКТЫ:**

Москва, ул. Пречистенка, 10  
Тел: +7 (495) 637-50-79, +7 (499) 766-99-17  
многоканальный номер: +7 (495) 721-32-36  
E-mail: info@zarubezhexpo.ru  
www.zarubezhexpo.ru  
www.exporf.ru