

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВОЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЕННАЯ АКАДЕМИЯ ТЫЛА И ТРАНСПОРТА»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ,
МЕХАНИКИ И ОПТИКИ»

**Региональные аспекты
управления, экономики и права
Северо-западного федерального округа России**

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Выпуск 4 (21)

Санкт-Петербург
Издательство ВАТТ
2011

УДК 65.01
335: 338. 245. 00
334.7
338.1; 338.2; 338.465
347.1; 347.9

Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-западного федерального округа России. Выпуск 4 (21). Межвузовский сборник научных трудов/ под ред. д-ра экон. наук, проф., академика МАНЭБ Макарова А.Д., д-ра воен. наук, проф., академика АВН Целыковских А.А. – СПб: ВАТТ, 2011 – 121 с.

Редакционная коллегия:

Бирюков Александр Николаевич - доктор технических наук, профессор, Почетный строитель РФ, заведующий кафедрой технологии, организации и экономики строительства Военного инженерно-технического института

Ермошин Николай Алексеевич – доктор военных наук, профессор, профессор кафедры автомобильные дороги Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета;

Кузьмин Владимир Никифорович – доктор военных наук, профессор, академик АВН, Профессор кафедры оперативного искусства и тактики космических войск Военно-космической академии имени А.Ф. Можайского;

Курбанов Артур Хусаинович – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии тыла и транспорта, менеджер проекта;

Лапин Геннадий Николаевич – доктор технических наук, профессор, полковник, эксперт Высшей аттестационной комиссии министерства образования и науки России, академик ПАНИ, академик МАНЭБ, заместитель начальника Военной академии тыла и транспорта по учебной и научной работе;

Макаров Александр Данилович – доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор, академик МАНЭБ, НОАН, Заслуженный деятель науки и образования, Основатель научной школы РАЕ, профессор кафедры прикладной экономики и маркетинга Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, автор идеи и руководитель проекта;

Медников Михаил Дмитриевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;

Серба Владимир Яковлевич – доктор военных наук, профессор, академик АВН, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации;

Смирнов Леонид Борисович – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин Санкт-Петербургской юридической академии

Целыковских Александр Александрович – доктор военных наук, профессор, академик АВН, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, начальник Военной академии тыла и транспорта;

Сборник продолжает серию публикаций по проблемам экономической теории, военной экономики, управления, права и содержит ряд новых подходов с учётом существующих теорий и сложившейся практики в Северо-западном федеральном округе России; сборник рассчитан на студентов, аспирантов, докторантов и преподавателей военных, технических, экономических и юридических вузов, а также научных и практических работников, занимающихся в указанных областях.

© Коллектив авторов, 2011

© ВАТТ, СПб ГПТУ, СПбНИУИТМО, 2011

Содержание

<i>М.В. Аржанова – соискатель</i>	6
Ипотека как механизм решения жилищных проблем населения	6
<i>А.В. Бабенков – старший помощник начальника отдела ОНР, капитан, канд. экон. наук, доцент; М.В. Мартынов – научный сотрудник ЦНИ, майор; Е.Н. Жихарев – курсант</i>	10
Экономико-математические модели параметров и критериев оценки военно-экономической эффективности процессов материально-технического обеспечения	10
<i>А.В. Бабенков – старший помощник начальника отдела ОНР, канд. экон. наук, доцент; А.П. Воронов – аспирант СПбГУЭФ; С.Г. Плешиц – научный сотрудник ЦНИ МТО, докт. экон. наук, профессор; М.М. Казанский – аспирант СПбГУЭФ</i>	13
Концептуальные подходы к организации логистических процессов в системе материально-технического обеспечения	13
<i>Д.А. Бородин – аспирант кафедры государственного управления, правового обеспечения государственной и муниципальной службы Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ</i>	17
Правовая сущность неналоговых доходов бюджета от использования имущества государства	17
<i>Д. В. Грошков – Военная академия тыла и транспорта, соискатель</i>	24
Анализ перспектив развития вещевого обеспечения ВС РФ в современных условиях	24
<i>И.В. Евченко – Военная академия тыла и транспорта, соискатель</i>	30
Анализ современного состояния и перспектив развития системы воинских железнодорожных перевозок	30
<i>Н.Н. Кадурич – Соискатель кафедры уголовно-правовых дисциплин Межрегионального института экономики и права (Санкт-Петербург)</i> ..	35
Сравнительный анализ уголовной ответственности с другими видами юридической ответственности	35
<i>Н. Н. Кадурич – соискатель кафедры уголовно-правовых дисциплин Межрегионального института экономики и права (Санкт-Петербург)</i> ..	44

Юридическое лицо как субъект преступления и административного правонарушения	44
<i>Р.А. Князьнеделин – соискатель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии тыла и транспорта</i>	<i>52</i>
Развитие практики законодательного регулирования государственного контракта	52
<i>А. Х. Курбанов – докторант кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии тыла и транспорта им. генерала армии А. В. Хрулева, майор, канд. экон. наук, доцент; Т. Х. Курбанов – младший научный сотрудник Ц(НИВСИ) Военной академии тыла и транспорта им. генерала армии А. В. Хрулева, капитан, канд. экон. наук</i>	<i>53</i>
<i>Роль аутсорсинга в глобальной экономике.....</i>	<i>53</i>
<i>А.М. Лаптева – кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры финансового права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» - Санкт-Петербург</i>	<i>63</i>
Особенности термина «иностранные инвестиции» для целей страхования	63
<i>Г.Н. Левченко – начальник ОБТИ ВАТТ, подполковник, кандидат военных наук</i>	<i>67</i>
Организация военно-научных исследований в министерстве обороны США	67
<i>Г.Н. Левченко – начальник ОБТИ ВАТТ, подполковник, кандидат военных наук; И.Е. Тарасова – соискатель.....</i>	<i>75</i>
Анализ и обоснование категориального аппарата ценообразования на научно-техническую продукцию	75
<i>И.А. Макарова – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансового права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» – Санкт-Петербург</i>	<i>83</i>
Субъекты налоговых правонарушений.....	83
<i>Ю.А. Никитин – доктор экономических наук, доцент; Н.А. Фалилеев – аспирант.....</i>	<i>91</i>
Малое предпринимательство в реализации программы освоения нефтегазовых ресурсов Восточно-Сибирского нефтегазового комплекса .	91
<i>Н.А Орлова – помощник судьи Санкт-Петербургского городского суда, советник юстиции 2 класса.....</i>	<i>94</i>
Сущность наркотизма и его профилактика	94

<i>Н.А. Орлова – помощник судьи Санкт-Петербургского городского суда, советник юстиции 2 класса.....</i>	<i>100</i>
<i>Динамика и тенденции развития наркотизма в России</i>	<i>100</i>
<i>А.В. Серба – соискатель кафедры ГСЭД</i>	<i>109</i>
<i>Управление качеством для формирования конечного продукта.....</i>	<i>109</i>
<i>А.В. Харитонова – магистрант кафедры ООН СПбГУСЭ</i>	<i>113</i>
<i>Оценка финансового состояния предприятия на основе анализа баланса и расчета оценочных показателей (на примере ООО “РЕКЛАМА-М”)</i>	<i>113</i>

Ипотека как механизм решения жилищных проблем населения

В большинстве стран жилищная политика является одной из наиболее значимых отраслей публичной политики, одной из наиболее острых и постоянных тем общественных дискуссий.

Одна из базовых потребностей человека заключается в обеспечении его жильем. В странах, где большинство людей обеспечено жильем, развитие экономики стабильно, так как удовлетворена одна из базовых потребностей человека. Такой человек спокоен за свое будущее, ему хочется работать. Напротив, если у человека нет дома и перспектив в его получении, в его голову приходят мысли о неправильном государственном устройстве, он склонен приходить к радикальным идеям и воплощать их в виде протеста. Таким образом, жилищная проблема становится одной из социально значимых в инфраструктуре социальной сферы и приобретает особое звучание.

Государственные органы и организации на рынке жилья выполняют регулирующие функции, которые могут выражаться в различных формах, в том числе:

- законодательное установление правил и ограничений;
- инвестирование в приоритетные отрасли жилищного строительства и примыкающие к ним отрасли;
- участие при торговле жилищными сертификатами, государственными зданиями и сооружениями;
- эмитент государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;
- регулирование и установление правил, норм функционирования рынка жилья;
- верховный арбитр в спорах между участниками рынка жилья;
- контроль устойчивости и безопасности рынка (регистрация прав и сделок).

В организационном отношении государственное регулирование, как правило, осуществляется в двух формах: путем прямого вмешательства (определение требований законодательной базы и ответственности) и косвенным воздействием или экономическими методами управления (налогообложение, льготы, инвестирование, амортизационная политика и др.).

Дадим краткую характеристику существующим экономическим моделям организации жилищного рынка

Первая модель жилищной политики заключается в активном использовании рыночного механизма в жилищно-коммунальном хозяйстве при широкой государственной поддержке социально уязвимых слоев населения в получении жилья.

Вторая модель предусматривает доминирующую роль государства в

обеспечении жильем населения при допущении рынка жилья в определенных пределах.

Третья модель строится по принципу обеспечения полной свободы рынка в жилищно-коммунальном хозяйстве, с исключением всякого вмешательства государства в сферу производства, распределения и потребления жилья. Типичным представителем данной модели являются США. Здесь жилье рассматривается как обычный товар, при этом потребность в жилье целиком и полностью сводится к платежеспособному спросу на этот товар. Неплатежеспособные слои населения вынуждены экономить либо на количестве, либо на качестве жилищных услуг. При этом затраты, связанные с предоставлением единицы услуг данного качества семье с низким доходом, ничем не отличаются от затрат, связанных с предоставлением тех же услуг семье с более высоким доходом. Поэтому, например, на рынке США разработаны государственные программы, направленные на улучшение качества жилья. Здесь существуют три типа государственных программ:

1) меры по улучшению жилищных условий и снижению стоимости жилья для бедных семей;

2) программы поддержки усилий местной администрации по улучшению качества жилья и оживлению заброшенных микрорайонов;

3) государственная политика ограничения максимальной квартплаты.

Эти программы, как правило, выполняются независимыми фирмами при участии и поддержке государства.

В условиях всеобщности товарно-денежных отношений, земля становится товаром, предметом купли-продажи, объем и глубина развития рынка жилья определяются монополией частной собственности на землю. А с землей непосредственно связано жилищное строительство, так как стоимость дома включает стоимость земли, на которой возведен дом.

В экономически развитых странах на оплату жилья приходится 20-25% расходов потребительского бюджета среднедоходной семьи, в то время как в нашей стране этот показатель составляет – 5-7%. Следовательно, заинтересованность людей в увеличении своих трудовых доходов и в использовании высокой доли их на приобретение жилья является серьезным фактором развития трудовой мотивации и оздоровления финансовой денежной системы.

Однако в России развитие товарно-денежных отношений, а, следовательно, и рынка жилья всегда имело свою специфику. «Дореформенная система жилищного финансирования характеризовалась централизованным распределением бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатным предоставлением гражданам, официально признанным нуждающимися в улучшении жилищных условий. В 1991–1999 гг. в структуре источников финансирования жилищного строительства произошли серьезные изменения. Доля бюджетных средств, составляв-

шая до начала реформы 80%, сократилась примерно до 26 %, т.е. в 3,1 раза, в том числе доля федерального бюджета – до 15%».¹

Следует отметить, что ситуация с жилищными фондами в России схожа с демографической. Большинство домов, как и большинство населения, стареет, новых строений и граждан появляется меньше, чем нужно. Две трети из 19 миллионов жилых строений в России возведено до 1970 года. В панельных зданиях 50-60 годов XX века (пресловутых «хрущевках») проживает более 15 миллионов человек. Около 40 миллионов россиян живет в неблагоустроенных квартирах. Количество аварийного жилья год от года увеличивается лавинообразно: по сравнению с 1995 годом в 2011 году оно выросло в три раза. Объем финансирования, которые выделяются сегодня, не покрывают даже ежегодный прирост ветхого жилья.

Изменение соотношения источников финансирования, не только не уменьшило остроту жилищной проблемы, но и привело к её дальнейшему усугублению, еще более очевидной стала недооценка значимости социальной направленности жилищной реформы. Понадобилась разработка дополнительных мер государственной поддержки определенных социальных групп населения, прежде всего малоимущих граждан, молодых и многодетных семей, а также военнослужащих, уволенных с военной службы в запас или отставку, лиц, проработавших длительное время в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, вынужденных переселенцев и тех, кто пострадал в результате аварий и стихийных бедствий. На решение этих задач в 2005-2010 гг. был направлен ряд разработанных и утвержденных проектов и программ.

В ходе преобразований выявился ряд экономических и политических проблем, из-за которых отдельные процессы реформирования не получили необходимых масштабов, а работа по некоторым направлениям носила экспериментальный характер. Многие проблемы остаются достаточно острыми и по сегодняшний день. Однако, несмотря на недостаточную комплексность реформ, целый ряд муниципальных образований достиг некоторых успехов на пути реформирования жилищно-коммунального хозяйства, в основном за счет механизмов ипотечного кредитования, которое нередко воспринимается панацеей для решения жилищных проблем.

В то же время для подавляющего большинства жителей страны и региона этот механизм до сих пор остается мифом. Отсюда возникает и соответствующее отношение людей к ипотеке.

По результатам исследования, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (далее НАФИ) «ипотечное кредитование в глазах каждого десятого россиянина выглядит как обман. Однако общественное мнение постепенно становится более благосклонным к ипотеке –

¹ Логинов М. Ипотечное кредитование строительства жилья // Экономист. – 2002. – с. 9, с. 67

год назад её считали обманом 20% опрошенных.

Как выяснили социологи НАФИ, чаще всего обманом ипотеку называют граждане с неполным средним образованием или ниже, а также те, кто «едва сводит концы с концами. Также выяснилось, что чем ниже доход человека, тем он менее информирован об ипотечном кредитовании и слабее представляет, что это такое вообще».²

Значит, эффективная политика государства в жилищной сфере не может обойтись без достижения высокого уровня информированности. Необходимо разъяснять населению о реализуемых ипотечных проектах через СМИ, информационно-образовательные центры, специально создаваемые учредителями вышеназванных проектов. Причем информация должна обладать двумя характеристиками. Во-первых, быть достоверной и понятной для широких слоев населения. Во-вторых, обладать открытостью, доступностью для людей (к примеру, при помощи механизмов социальной рекламы).

Подводя итог, можно отметить, что в последние годы жилищный вопрос стоит очень остро как в экономике, так и в социальной сфере. Тесное, ветхое, часто небезопасное жилье или его отсутствие – для большинства семей важная и трудноразрешимая проблема. Государственные программы оказывались не всегда эффективны, поэтому качество жилищного фонда постепенно снижалось. Если говорить о результативности национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», то, несмотря на оказанную помощь некоторым категориям граждан, в целом итоги подводить слишком рано. Однако следует заметить, что в жилье нуждается гораздо больше граждан, чем это определено в рамках национального проекта. Для таких граждан доступность жилья представляется еще более труднодостижимой. В этом смысле ипотечное кредитование может выступить наиболее приемлемым способом для улучшения жилищных условий многих семей, проживающих на территории нашей страны.

²Валова В. В. Вопросы и ответы по ипотеке и ипотечному кредитованию. (Ипотечный информационный портал)//Internet. – www.ipoteka-inform.ru/analytics/1204789236.html

А.В. Бабенков – старший помощник начальника отдела ОНР, капитан, канд. экон. наук, доцент; **М.В. Мартынов** – научный сотрудник ЦНИ, майор; **Е.Н. Жихарев** – курсант

Экономико-математические модели параметров и критериев оценки военно-экономической эффективности процессов материально-технического обеспечения

Задача оценки эффективности логистических процессов (ЛП) в системе материально-технического обеспечения (МТО) ВС РФ приводит к необходимости учета большего количества различных показателей и критериев, характеризующих составляющие их логистические операции (подготовку, погрузку-разгрузку, транспортировку материальных средств (МС) и др.). Некоторые показатели мало изменчивы, они относятся к группе нормативных параметров (установленные нормы снабжения и расхода МС, нормы содержания запасов и др.). Отдельные параметры могут выступать в качестве ограничений, например грузоподъемность транспортных средств, емкость склада, удаление источников (поставщиков) МС и т.п.

К вероятностным показателям логистических процессов $\{S_{oi}\}$ относятся: потребность в материальных средствах (МС) и фактический объем поставки, временные показатели доставки МС и ряд других, которые зависят от конкретных экономических условий (внутренних и внешних факторов) функционирования системы МТО и могут служить для оценки ее эффективности.

Следовательно, при определенных внешних воздействиях $\{D_{on}\} \in D$, на временном интервале T , для исследуемых показателей эффективности $\{Y_{oi}\}$ будет характерна следующая модель:

$$Y_{oi} = f(\{S_{oi}\}, \{D_{on}\}, T). \quad (1)$$

При этом под эффективностью логистических процессов следует понимать количественную меру, определяемую как степень достижения их цели или выполнения составляющих логистических операций в течение определенного времени и с минимально возможными затратами.

Таким образом, основная задача, которая должна быть решена при оценке эффективности ЛП – определение частных критериев (степени достижения их отдельных целей или операций). Основными целями ЛП в системе МТО ВС РФ являются обеспечение полноты и своевременности удовлетворения потребности войск в МС при рациональном расходовании денежных средств, поэтому для оценки их эффективности могут быть приняты следующие критерии и ограничения (таблица):

- степень обеспеченности войск (сил) МС, которая характеризует полноту удовлетворения установленной потребности в МС;

- оперативность ЛП, которая отражает своевременность выполнения логистических операций;

- экономичность ЛП, которая позволяет оценить общие или удельные затраты на логистические операции.

Первые два критерия, служат для оценки степени достижения целей ЛП и должны обеспечить обоснованный выбор их вариантов (способов) (доставки, хранения МС, поставщиков) в соответствии с требованиями к надежности логистического обслуживания и недопущения возникновения «ситуации дефицита», т.е. требуемую обеспеченность МС в установленные сроки, а при возникновении критических ситуаций - минимум затрат на разрешения этих ситуаций с заданной вероятностью. Третий критерий отражает наиболее существенные стороны повышения экономической эффективности ЛП и ориентирует на минимизацию затрат (общих или удельных) на выполнение логистических операций, связанных с МТО войск.

Степень обеспеченности войск (сил) МС является основным параметром моделирования и оптимизации по выбранным критериям, так как параметры внешних воздействий на ЛП в системе МТО не всегда позволяют удовлетворить потребности в МС в полном объеме и в установленные сроки. В соответствии с результатами выполненных исследований она определяется, исходя из боевого и численного состава войск по установленным нормам снабжения (расхода), с учетом выполнения задач повседневной деятельности и боевой подготовки. В свою очередь, фактическая обеспеченность представляет собой количество доставляемых МС за период времени или одновременно, исходя из возможностей (грузоподъемности) соединений, частей и подразделений (СЧП) МТО или автотранспортных предприятий, времени их работы и удаления поставщиков.

Таблица

Экономико-математические модели частных критериев оценки эффективности ЛП в системе МТО

Показатели эффективности	Критерии оценки эффективности и ограничения
1. Степень обеспеченности МС - Q_{II} ; V^F – фактический объем поставки запасов МС, т; V^T – потребность в МС, т.	$Q_{II} = \frac{V^F}{V^T} \rightarrow 1 \quad (2)$ при $C^F \leq C^T, T^F \leq T^T$
2. Оперативность ЛП - T_{II} ; T^F и T^T – фактическое и требуемое время выполнение ЛП (операций), ч.	$T_{II} = \frac{T^F}{T^T} \rightarrow \min \quad (3)$ при $V^F \geq V^T, C^F \leq C^T$
3. Экономичность ЛП - C_{II} ; C^F и C^T – фактические и требуемые затраты на выполнение ЛП (операций), руб. c_{II} – удельные затраты на ЛП, руб./т.	$C_{II} = \frac{C^F}{C^T} \rightarrow \min \quad (4)$ $c_{II} = \frac{C_{II}}{V^F} \rightarrow \min \quad (5)$ при $V^F \geq V^T, T^F \leq T^T$

В целом выбранные критерии должны быть чувствительным к изменению исходных данных и позволять производить обоснованный выбор вариантов и способов выполнения ЛП (операций) в системе МТО ВС РФ как в мирное, так и в военное время.

Следовательно, эффективность ЛП в системе МТО находится в прямой зависимости от решения задачи ориентации на достижение конечных целей и требует комплексного учета военно-экономических показателей. Это означает, что все мероприятия должны быть подчинены интересам роста комплексных или интегральных критериев эффективности.

Для определения комплексного показателя эффективности ЛП в системе МТО ВС РФ наиболее адекватной является модель представления его в аддитивной форме, отражающая зависимость суммарного целевого (полезного) эффекта от достижения всех учитываемых целей. В этом случае он выражается в шкале отношений, а модель критерия количественно характеризует степень достижения совокупных частных целей процессов МТО или суммарный целевой эффект:

$$\mathcal{E}_{МТО}^K = \sum_{p=1}^P W_p \mathcal{E}_{Пp} \rightarrow \max, \quad (6)$$

где $\mathcal{E}_{Пp}$ – частный показатель эффективности p -го ЛП, в долях единицы;

W_p – весовой коэффициент p -го показателя, в составе комплексного.

Тенденция к ориентации на конечные результаты вызывает необходимость смены приоритетов критериев оценки эффективности ЛП в системе МТО, при помощи которых решается задача выбора их рационального варианта. Поэтому для ее решения целесообразно использовать не частные или комплексные, а интегральный критерий оценки военно-экономической эффективности ЛП, модель которого имеет вид:

$$\mathcal{E}_{МТО}^{И} = C_{МТО} / \mathcal{E}_{МТО}^K \rightarrow \min, \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{МТО}^K$ – комплексный показатель эффективности ЛП в системе МТО, выраженный в долях единицы;

$C_{МТО}$ – общие (суммарные) затраты на ЛП МТО войск, руб.

Предлагаемая экономико-математическая модель отражает соотношение суммарных затрат ($C_{МТО}$) и степени достижения совокупной цели ЛП в системе МТО ВС РФ ($\mathcal{E}_{МТО}^K$). Таким образом, интегральный показатель эффективности ЛП характеризует количество затрат приходящихся на единицу суммарного эффекта, что позволяет получить комплексную оценку их военно-экономической эффективности, а также произвести обоснованный выбор рационального варианта ЛП в системе МТО.

Для определения общих затрат на ЛП в системе МТО необходимо установить постоянные затраты на содержание СЧП МТО и переменные затраты на выполнение всех процессов. В общем виде, для оценки эконо-

мичности ЛП МТО может быть использована модель критерия экономической эффективности, руб.:

$$\mathcal{E}^{\mathcal{E}}_{MTO} = \sum_{p=1}^P C_{\Pi p} \rightarrow \min . \quad (8)$$

Таким образом, на основе обоснованных моделей критериев оценки военно-экономической эффективности ЛП в системе МТО ВС РФ, предоставляется возможным произвести обоснованный выбор их рационального варианта в современных условиях.

А.В. Бабенков – старший помощник начальника отдела ОНР, канд. экон. наук, доцент; **А.П. Воронов** – аспирант СПбГУЭФ; **С.Г. Плещиц** – научный сотрудник ЦНИ МТО, докт. экон. наук, профессор; **М.М. Казанский** – аспирант СПбГУЭФ

Концептуальные подходы к организации логистических процессов в системе материально-технического обеспечения

Процесс производства всегда неразделимо связан с процессом материально-технического обеспечения (МТО), которое призвано обеспечивать надежную и своевременную поставку материально-технических ресурсов для бесперебойной работы производственных предприятий. С позиций оптимальности закупки, своевременной поставки, выбора надежных поставщиков, необходимо рассматривать логистику снабжения, как необходимую часть всего производственного цикла.

Более того, логистику снабжения следует рассматривать, как важнейшую составляющую организационных мероприятий производственно-коммерческой деятельности, поскольку логистика является новым научно-практическим направлением в современной экономике.

Таким образом, логистика снабжения играет важную роль во всем производственном процессе и в оперативном, и в стратегическом плане. И, следовательно, делает возможным достижение не только положительного эффекта организации поставок, но и позволяет контролировать все потоки во всей цепи поставок и достигать совокупного положительного результата для всей фирмы. Несмотря на прямой вклад в области снижения издержек, связанных с закупками, логистика снабжения также осуществляет важный вклад в достижение целей компании, который заключается в том, что логистика снабжения является важным источником информации для

других подразделений, повышает конкурентоспособность компании, влияет на степень удовлетворенности потребителей.

Современная система МТО производства базируется на совокупности логистических концепций, к числу которых относится и система ERP. Применение логистических концепций является главным фактором повышения эффективности закупочной деятельности предприятия в целом и оптимизации выбора поставщиков в частности. Именно логистические концепции переводят организацию снабжения на новый более высокий качественный уровень, существенным образом отличающийся от традиционных методов и приемов снабжения.

В условиях рыночной экономики полностью ликвидируется товарный дефицит, то есть дефицит материальных ресурсов для производственных нужд. Но при этом возникает и объективно существует дефицит финансовый. А это означает необходимость рационального использования денежных средств на закупку материальных ресурсов. Таким образом, центр тяжести службы снабжения производственного предприятия перемещается в финансовую область.

Такое положение требует новых подходов к организации материально-технического снабжения предприятия. Именно на это и направлена концепция ERP – Enterprise resource planning - планирование ресурсов предприятия.

Логистическая концепция ERP предназначена для управления финансовой и хозяйственной деятельностью предприятий. Это верхняя ступень в иерархии систем управления, затрагивающая все аспекты деятельности: производство, планирование, финансы и бухгалтерию, МТО и управление кадрами, сбыт, управление запасами, ведение заказов на изготовление (поставку) продукции и предоставление услуг.

Система управления предприятием, соответствующая концепции ERP, должна включать:

управление цепями поставок – Supply Chain Management -SCM;

усовершенствованное планирование и составление расписаний – Advanced Planning Scheduling APS;

окончательное планирование ресурсов – Finite Resource Planning - FRP;

технологии комплексного многомерного анализа данных OLAP – On-Line Analytical Processing;

модуль электронной коммерции – Electronic Commerce -EC;

управление данными об изделии – Product Data Management PD.

Главная задача ERP-системы - оптимизация (по времени и ресурсам) всех перечисленных процессов.

Логистическая концепция ERP связывает выполнение основных операций. Обработка заказов связана с планированием производства, а планы потребители автоматически передаются к процессу закупки. Стои-

мость продукции и финансовый учет автоматически изменяются, а информация об операциях, продукции, результатах деятельности воинских подразделений становятся доступны в реальном времени.

Каждое предприятие имеет свою специфику финансовой и хозяйственной деятельности, но наряду со спецификой удается выделить задачи, общие для предприятий различных видов деятельности: управление материальными и финансовыми ресурсами, закупками, сбытом, заказами потребителей и поставками, управление кадрами, основными фондами, складами, бизнес-планирование и учет, бухгалтерию, расчеты с покупателями и поставщиками, ведение банковских счетов и др.

Система автоматизирует задачи, встроенные в организацию процессов производственно-коммерческой деятельности. Так, при получении заказа от потребителя менеджер имеет всю информацию об отношениях с заказчиком. Когда одно подразделение заканчивает работу с заказом, тот автоматически передается в следующее подразделение. При этом исключаются многократные ошибки ввода информации, потери документов.

Логистическая концепция ERP включает следующие модули (рис. 1): прогнозирование спроса, управление проектами, управление затратами, управление составом продукции и другие. Структура управления в системе ERP показана на рисунке 1.

Основными целями проекта ERP по внедрению интегрированной информационной управляющей системы являются:

- повышение надежности и снижение рисков эксплуатации объектов логистической системы;

- совершенствование системы управления МТО как за счет реформирования и реструктуризации, основных производственно-коммерческих процессов, так и за счет их качественной информационной поддержки.

Интегрированная логистическая концепция ERP выделяется среди аналогичных систем охватом функциональных направлений. В рамках проекта автоматизируются процессы бухгалтерского и налогового учета, подготовки корпоративной отчетности, учета основных средств, управления затратами, финансами, материальными ресурсами, управления капитальным строительством, управление техническим обслуживанием и ремонтами оборудования, управления персоналом, организационно-распорядительной документацией и договорами.

Внедрение системы на первом этапе затрагивает три подразделения предприятия: аппарат управления, управление МТО и комплектации и производственный филиал.

Второй этап проекта предусматривает тиражирование системы во все линейно-производственные управления магистральных газопроводов. К этому же сроку введены в строй подсистемы управления техническим обслуживанием и ремонтами оборудования и управления персоналом. После тиражирования, когда всё предприятие перейдет к использованию еди-

ной информационной системы, число пользователей вырастет в несколько раз.

В результате функции учета и МТО полностью передаются в аппарат управления и централизуются, а ранее действовавшие бухгалтерские службы в составе филиалов и подразделений упраздняются. Это не только улучшает контроль финансовых потоков и управляемость всего предприятия, но и дает возможность избавить производственные филиалы от непрофильных функций.

Исходя из особенностей деятельности предприятия можно сказать, что МТО выполняет функцию обеспечения необходимыми материально-техническими ресурсами производственного назначения, а именно различным оборудованием, спецтехникой. Все основные вопросы организационного и функционального характера (т.е. решения тактического характера) решаются на уровне отдела МТО предприятия.

Функции отдела МТО на предприятии:

Организация материально-технического снабжения:

- сбор информации о необходимых материалах и оборудовании;
- анализ всех источников удовлетворения потребности в материальных ресурсах с целью выбора наиболее оптимального;
- заключение с поставщиками хозяйственных договоров на поставку продукции;
- получение и организация размещения на складах реальных ресурсов;
- организация складского хозяйства;
- обеспечение производственных филиалов необходимыми материальными ресурсами.

Планирование:

- изучение внешней и внутренней среды предприятия, а также рынка отдельных товаров;
- прогнозирование и определение потребности всех видов материальных ресурсов, планирование оптимальных хозяйственных связей;
- оптимизацию производственных запасов;
- планирование потребности материалов и установление их лимита на отпуск цехам.

Контроль и координация работы, в состав которых входят:

- контроль выполнения договорных обязательств поставщиков, выполнение ими сроков поставки продукции;
- контроль качества и соответствием заказанной номенклатуре поступающих материальных ресурсов;
- контроль запасов;
- выдвижение претензий поставщикам и транспортным организациям;

- анализ действенности снабженческой службы, разработка мероприятий по координации и повышению эффективности снабжения.

Централизованное снабжение является очень эффективным при организации снабжения в крупных холдингах. С помощью такой системы снабжения возможна крупная экономия на издержках за счет масштаба закупаемой продукции. И, если централизованный поставщик является надежным и, решения о необходимости централизованной закупки целесообразным, то возможно достигнуть высокой эффективности за счет систематизации всех элементов системы МТО.

Д.А. Бородин – аспирант кафедры государственного управления, правового обеспечения государственной и муниципальной службы Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Правовая сущность неналоговых доходов бюджета от использования имущества государства

Настоящая работа посвящена вопросам неналоговых доходов от использования имущества государства. Ее целью является дать юридическое определение категории неналогового имущественного дохода государства через анализ состава неналоговых доходов и выявленные сущностные признаки доходов от использования имущества.

В пункте 3 статьи 41 Бюджетного кодекса Российской Федерации закрепляется открытый перечень неналоговых доходов, к которым относятся:

1. доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
2. доходы от продажи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, кроме акций и иных форм участия в капитале, государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней, а также имущества бюджетных, автономных учреждений и унитарных предприятий, в том числе казенных;
3. доходы от платных услуг, оказываемых казенными учреждениями;
4. средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;

5. средства самообложения граждан;
6. иные неналоговые доходы.

К иным неналоговым доходам, в частности, можно отнести прибыль Банка России, остающуюся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, а также доходы от внешнеэкономической деятельности.³

В юридической литературе неналоговые доходы рассматривают как в широком аспекте, так и в узком смысле слова. Например, В.Н. Додонов дает определение неналоговых доходов как денежных средств, поступающих в распоряжение государства через взимание неналоговых платежей.⁴

Определение неналоговых доходов через их правовую сущность дает В.А.Карасев По мнению автора, они представляют собой добровольные и обязательные, возмездные и безвозмездные платежи, имеющие эквивалентный характер, не включенные в систему налогов и сборов, поступающие в собственность государства.⁵

По мнению Пешковой Х.В., неналоговые доходы — это финансовые ресурсы, получаемые бюджетом соответствующего уровня бюджетной системы Российской Федерации посредством взимания неналоговых платежей и обращаемые в собственность и распоряжение государства с целью создания финансовой базы, которая служит функционированию государственных органов власти и обеспечивает выполнение их задач по осуществлению государственно-правового строительства.⁶

Для определения места неналоговых имущественных доходов в структуре доходов государства необходимо проанализировать финансово-правовые нормы, регулирующие неналоговые доходы федерального бюджета. Указанная группа норм в структуре финансового права представляет собой его субинститут. В свою очередь, отношения, связанные с неналоговыми доходами, получаемыми от использования федерального имущества, регулируются обособленной группой норм в рамках указанного субинститута. При этом подобное обособление предопределено особым характером регулирования, поскольку неналоговые доходы являются комплексным субинститутом, содержащим в себе нормы не только финансового, но и других отраслей права.

В свою очередь, Бюджетный кодекс Российской Федерации в статье 42 определяет перечень доходов от использования имущества:

1. доходы, получаемые в виде арендной либо иной платы за передачу в возмездное пользование государственного и муниципального имущества;

³ Неналоговые доходы в Российской Федерации: вопросы правового регулирования Ялбулганов А.А. М.2006 г. // СПС «КонсультантПлюс».

⁴ Додонов В.Н. Финансовое и банковское право. М. 1997. С. 74.

⁵ См. под .: Карасев В.А. Финансово-правовое регулирование неналоговых доходов государственного бюджета Российской Федерации Дис. канд. юрид. наук М., 2004

⁶ Пешкова Х. В. неналоговые доходы бюджета // Правовой режим законности. Воронеж. 2003. №4 С.92

2. средства, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств в кредитных организациях;

3. средства, получаемые от передачи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности в залог, в доверительное управление;

4. плата за пользование бюджетными кредитами;

5. доходы в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям;

6. часть прибыли государственных и муниципальных унитарных предприятий, остающаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей;

7. другие предусмотренные законодательством Российской Федерации доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, за исключением имущества бюджетных и автономных учреждений, а также имущества государственных и муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных (к этой категории, в частности, можно отнести доходы от использования федеральной собственности за рубежом⁷ и доходы от размещения средств бюджетов, в том числе средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния).⁸

Нам представляется, что доходы от продажи имущества, находящегося в государственной собственности, также носят имущественный неналоговый характер и должны входить в предмет регулирования статьи 42 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Для определения понятия неналоговых имущественных доходов необходимо выявить их существенные признаки. Самые важные признаки неналоговых имущественных доходов федерального бюджета: правовая регламентированность, возмездность, целевая направленность.

1. Правовая регламентированность.

Методы мобилизации неналоговых доходов федерального бюджета в большей степени содержат элементы императивных предписаний и характеризуются детальной правовой регламентацией. Кроме того, неналоговые доходы регулируются нормами финансово-правовых институтов и норма-

⁷ Указ Президента РФ от 23.10.2000 №1771 «О мерах по улучшению использования расположенного за пределами Российской Федерации федерального недвижимого имущества, закрепленного за федеральными органами исполнительной власти и их представительствами, другими государственными органами Российской Федерации и государственными организациями»//Собрание законодательства РФ. 2000. №44. Ст. 4352.

⁸ См подроб.: Н.М. Артемов, Г.Г. Ячменев. Правовое регулирование неналоговых доходов бюджетов. М.,2008.

тивными правовыми актами различной отраслевой принадлежности. Субинститут неналоговых доходов согласно Ячменеву Г.Г. «является институтом интегрирующим, вбирающим в себя все то, что не охвачено налоговым правом»⁹. Например, подробному законодательному регулированию подвергаются платежи за использование недр – Федеральный Закон "О недрах"¹⁰; арендная плата за землю - Земельный кодекс Российской Федерации¹¹, сборы за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами - Федеральный закон "О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов"¹². Такое регулирование связано не столько с экономической и социальной обоснованностью, сколько с монополией государства на недра, водные объекты, лесной фонд и обусловлено необходимостью их рационального использования.

2. Возмездность.

Возмездность правоотношений по многим неналоговым платежам рассматривается в правовых позициях Конституционного Суда Российской Федерации как признак неналоговых доходов¹³. Субъекты правоотношения, возникающего при уплате неналоговых платежей, имеют взаимные права и обязанности: плательщик обязан произвести выплату, а государство (в лице его органов или должностных лиц) обязано совершить в отношении плательщика юридически значимые действия, например, предоставить право аренды или оказать какие-либо услуги. Плательщики неналоговых платежей, в свою очередь, вправе потребовать от государственных органов или их должностных лиц совершения в свою пользу таких действий, а те, в свою очередь, уполномочены требовать оплаты этих действий. Такая взаимосвязь прав и обязанностей субъектов придает правоотношению гражданско-возмездный характер. Карасёв В.А. отмечает, что «часть неналоговых платежей имеет частноправовую природу, т.е. основанием их уплаты служат нормы частного (гражданского) права, а обязательность перечисления определённой денежной суммы государству - результат гражданско-правовых отношений»,¹⁴ тогда как обязанность уплаты налога возника-

⁹ Артемов Н.М., Ячменев Г.Г. Правовое регулирование неналоговых доходов бюджетов. М., 2008. С.35

¹⁰ Закон Российской Федерации от 21.02.1992 № 2395-1 //Собрание законодательства РФ, 06.03.1995, N 10, ст. 823.

¹¹ Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 29.10.2001, N 44, ст. 4147.

¹² Федеральный закон от 20.12.2004 N 166-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 27.12.2004, N 52 (часть 1), ст. 5270.

¹³ См. подроб.: Постановление КС РФ от 17 июля 1998 года №22-П; Определения КС РФ от 14 мая 2002 года №94-О, от 12 мая 2005 года №183-О.

¹⁴ Финансовое право Российской Федерации: Учебник/ Отв. ред. М.В. Карасёва. - М., 2002. С. 443.

ет в любом случае при наличии у налогоплательщика объекта налогообложения.¹⁵

Однако, по мнению некоторых авторов¹⁶, при уплате сбора трудно проследить признак возмездности; уплата сбора является одним из условий совершения действий в отношении плательщика. Она не влечет обязанности уполномоченного органа совершать юридически значимые действия необходимо и иные условия, в ряде случаев могут быть совершены и без уплаты сбора. Например, законодательство в области нотариата предусматривает возможность освобождения от уплаты госпошлины за совершение нотариального действия в отношении определенной категории лиц¹⁷.

3. Целевая направленность.

Целью налога является финансирование деятельности публичного субъекта (государства), цель неналоговых доходов законодательством не определена. По мнению С.Г. Пепеляева, «цель взыскания пошлины или сбора состоит лишь в покрытии без убытка, но и без чистого дохода издержек учреждения, в связи с деятельностью которого взимается пошлина»¹⁸.

Однако на наш взгляд неналоговые доходы имеют прежде всего фискальную цель, как и налоговые доходы. На протяжении длительного времени именно неналоговые доходы являлись основным источником пополнения бюджета России. Так, например 1920 г. доходная часть государственного бюджета на 97 % состояла из неналоговых платежей от государственных предприятий и имущества.

Целевой характер неналоговых доходов федерального бюджета проявляется, например, в установлении отдельного казначейского учета средств, источником которых является деятельность бюджетных учреждений. Раздельный учет установлен с целью реализации права бюджетного учреждения на использование данных средств на собственные нужды (цели), указываемые в отдельной смете доходов и расходов по доходам данной категории.

¹⁵ Винницкий Д.В. Налоги и сборы: Понятие. Юридические признаки. Генезис. - М.: НОРМА. 2002. С. 50., Финансовое право Российской Федерации: Учебник/Отв. ред. М.В. Карасёва. М., 2002. С. 323.

¹⁶ См., напр.: Демин А.В. Сбор как разновидность налоговых доходов (проблемы правовой дентификации) // СПС «КонсультантПлюс»; Винницкий Д.В. Налоги и сборы: Понятие. Юридические признаки. Генезис. М., 2002; Пепеляев С.Г. О правовом понятии фискальных сборов и порядке их установления // Налоговед. 2004. № 1; Налоговое право России: учебник для вузов / отв. ред. Ю.А. Крохина. М., 2003. С. 46.

¹⁷ См.: Основы законодательства Российской Федерации о нотариате от 11 февраля 1993 г. № 4462-1 (с изм. от 18 октября 2007 г.) // СЗ РФ. 1993. № 21, ст. 2542; 2006. № 50, ст. 5423.

¹⁸ Налоговое право / под ред. С.Г. Пепеляева. М., 2003. С. 30;

Место неналоговых доходов федерального бюджета в финансовой системе Российской Федерации определяется рассмотренными выше их существенными признаками. Данные признаки позволяют установить четкую и недвусмысленную грань между налоговыми и неналоговыми доходами федерального бюджета, что имеет огромную важность для правоприменительной деятельности органов государственной власти¹⁹.

Изложенное позволяет также прийти к выводу, что неналоговые доходы федерального бюджета как элемент финансовой системы Российской Федерации имеют особую правовую природу.

С учетом проведенного анализа под неналоговыми имущественными доходами государства предлагается понимать законодательно установленные в целях создания финансовой базы функционирования органов государственной власти и обеспечения выполнения их задач и функций обоснованные, целевые, поступающие в бюджет возмездные денежные платежи, полученные от реализации права государственной собственности Российской Федерации.

Неналоговые доходы базируются на ряде принципов которые раскрывают правовую сущность неналоговых доходов бюджета от использования имущества государства.

Принципы неналоговых доходов можно рассматривать как наиболее общие, отправные правила установления и взимания неналоговых доходов, как руководящие идеи, которыми должен руководствоваться каждый участник рассматриваемого института²⁰.

Принципы, утверждающие правовые основы формирования неналоговых доходов бюджета, закреплены в Конституции Российской Федерации, различных отраслях права: финансовом, административном, гражданском, налоговом, бюджетном, таможенном, банковском.

Принцип разграничения доходов и расходов между бюджетами разных уровней закрепленный в статье 30 Бюджетного кодекса Российской Федерации реализуется через распределения неналоговых имущественных доходов по их источникам между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации.

Принцип самостоятельности бюджетов, закрепленный в статье 31 Бюджетного кодекса Российской Федерации выражается, проявляется в недопустимости изъятия в течение финансового года дополнительных доходов, полученных от эффективного исполнения неналоговых имущественных доходов.

¹⁹ См. подроб.: Лайчепкова Н.Н. Стимулы в налоговом праве: автореф. дис. канд. юрид. наук. Саратов, 2007.

²⁰ Матушев Р.М. Неналоговых доходов федерального бюджета: проблемы правового регулирования. дис. канд. юрид. наук/ Саратовская государственная академия права. Саратов, 2009 С. 47.

Принцип равенство бюджетных прав, закрепленный в статье 31.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации, предполагает самостоятельность и ответственность, при формировании неналоговых имущественных доходов бюджета Российской Федерации и должно осуществляться в соответствии с едиными, принципами и требованиями. Действие данного принципа отмечает В.М. Карасева: «В настоящее время принцип самостоятельности бюджетов в своем содержании не предполагает наличие у каждого субъекта бюджетной системы права собственности на соответствующий бюджет»²¹.

Самостоятельность бюджетов разных уровней бюджетной системы, предполагает признания права собственности на бюджетные средства, имущества за каждым субъектом бюджетной системы, таким образом, проявляется содержание принципа самостоятельности бюджетов²².

Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств закреплен в статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации и означает, что для достижения заданных результатов необходимо максимально эффективно использовать государственное имущество с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата.

Принцип общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов, закрепленный в ст. 35 Бюджетного кодекса Российской Федерации, означает, что расходы бюджета не могут быть увязаны с определенными доходами бюджета и источниками финансирования дефицита бюджета, за исключением отдельных видов неналоговых доходов, предлагаемых к введению, начиная с очередного финансового года.

В статье 36 Бюджетного кодекса РФ закрепляет принцип прозрачности (открытости), предусматривает обязательное опубликование в средствах массовой информации утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, при этом они должны содержать достоверную информацию относительно расчета доходов и расходов бюджета. На наш взгляд принципа гласности бюджетного процесса во многом до сих пор носит декларативный характер. Так, например, в опубликованном бюджете на 2012 год расходная часть представлена полно и развернуто, а доходная часть публикуется лишь в общих показателях без их расшифровки и конкретизации, что делает невозможным получить представление об источниках получения доходов бюджета в их детализированном виде.

Принцип единства кассы. Принцип единства кассы применяется на стадии бюджетного процесса в целом и закреплен в ст. 38.2 БК РФ. Согласно данному принципу исполнение бюджета должно быть сосредоточено в одном центральном органе. При этом бюджетные средства должны

²¹См.: Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации. М., 2005:

²²Карасева М.В. Право собственности на бюджетные средства // Финансы. 2007. № 6.

поступать в полном объеме, без задержки и в тот кассовый орган, который исполняет данный бюджет.

Принципы управления доходами направлены на обеспечение оптимального и эффективного управления доходами, усиления контроля за своевременностью и полнотой поступления средств в бюджет, а также сокращение сроков передачи поступивших доходов.

Д. В. Грошков – Военная академия
тыла и транспорта, соискатель

Анализ перспектив развития вещевого обеспечения ВС РФ в современных условиях

Историческим опытом доказано, что функционирование вооруженных сил государства, способность войск (сил) к выполнению поставленных задач определяется степенью и возможностями по их экономическому обеспечению. В настоящее время вопросы снабжения войск (сил) различными видами материальных и технических средств, оказания работ (выполнения услуг) возложены на систему материально-технического обеспечения (далее МТО) ВС РФ, которая решает целый комплекс задач, в том числе связанные с организацией вещевого обеспечения военных потребителей.²³

В течении 2009-2011 гг. существующая система МТО ВС РФ прошла период адаптации к новым экономическим условиям, но при этом сохранились проблемы, связанные с обеспечением частей и организаций ВС РФ материальными и техническими средствами установленной номенклатуры. Основными причинами сложившегося противоречия являются: недостаточное финансирование, многоуровневый механизм осуществления государственных закупок и продолжающийся процесс реформирования ВС РФ.²⁴

Вместе с тем, новые экономические условия, видоизменившие всю систему взаимодействия Вооруженных сил с экономикой страны, усиливают проблему определения оптимального сочетания принципов централизованного и децентрализованного удовлетворения военно-экономических потребностей Российского государства.

В сложившихся условиях отдельные элементы системы МТО ВС РФ, в т. ч. задействованные в организации вещевого обеспечения военных потребителей, не в полной мере отвечают предъявляемым к ним требованиям.

²³ Под военными потребителями понимаются воинские части (организации), а также военнослужащие, лица гражданского персонала и члены их семей (Прим. авт.).

²⁴ Воронков А.Н. Тыл Вооруженных сил облика XXI века. Монография. – Вольск: ВВУТ (ВИ), 2010. – 116 с.

Для создания условий, позволяющих произвести пересмотр отдельных показателей, характеризующих сложную систему вещевого обеспечения, её следует подвергнуть тщательному военно-экономическому анализу. Для его проведения необходим не только эффективный инструментарий, но значительный объем исходных данных. Данная задача может быть решена, как в рамках отдельных диссертационных исследований, так и в ходе проведения плановых НИР, авторскими коллективами Академии военных наук, ВАТТ, ЦНИВСИ МТО ВС РФ и других организаций.

Ввиду актуальности рассматриваемого вопроса, в данной публикации хотелось бы рассмотреть некоторые противоречия характерные для современной системы вещевого обеспечения:

- 1) выделение финансовых средств на обеспечение вещевым имуществом производится не в полном объеме;
- 2) несоответствие целей субъекта экономики (производителя) и системы МТО ВС РФ (потребителя) при организации поставок вещевого имущества в рамках ГОЗ: производитель стремится извлечь максимальные прибыли, а органы управления МТО ВС РФ – осуществить эффективные закупки;
- 3) до конца не проработан механизм осуществления на новую систему обеспечения вещевым имуществом, существенным отличием которой от существующей будет являться покупка предметов военной формы одежды военнослужащим за плату.

Первое и второе противоречие по своей природе носят экзогенный характер и в большей степени зависят от влияния политических и социально-экономических факторов, действующей законодательной базы. Они не могут быть разрешимы исключительно в рамках системы МТО ВС РФ. В этой связи остановимся более подробно на третьем направлении развития системы вещевого обеспечения ВС РФ.

Следует признать, что система вещевого обеспечения на протяжении нескольких лет на различных этапах обслуживания закупочной деятельности несла и продолжает нести неоправданно высокие затраты связанные с низкой эффективностью организации соответствующих процессов по транспортировке вещевого имущества, осуществлению погрузочно-разгрузочных работ, организации накопления, хранения, распределения и т. д.

В то же время, современные результаты научных исследований свидетельствует о том, что традиционные подходы к повышению экономической эффективности хозяйственной деятельности, систем материального обеспечения войск дают слабые эффекты. Следовательно, возникает объективная необходимость использования инновационных механизмов, способствующих достижению лучших результатов при наименьших затратах.

Одним из таких механизмов является переход на новую систему обеспечения вещевым имуществом. Существенное отличие новой системы

от существующей будет являться покупка предметов военной формы одежды военнослужащим за плату.

Как показал предварительный анализ, практическая реализация подобного подхода, требует проведения тщательного военно-экономического обоснования всех соответствующих мероприятий, поскольку при неправильной организации и управлении, создаваемая система (в частности новый порядок вещевого обеспечения) может не выполнить своё основное предназначение – своевременное планирование, истребование, получение и выдача (реализация) соответствующих предметов военной формы одежды.

Не рассматривая содержание научно-методического аппарата,²⁵ позволяющего обосновать принятие соответствующих управленческих решений, остановимся более подробно на перечне, практических особенностях и возможных результатах реализации самих мероприятий, проведение которых позволит, не только осуществить переход к новой системе вещевого обеспечения, но и поддерживать оптимальные значения показателей, оказывающих непосредственное влияние на функционирование перспективной системы обеспечения военнослужащих, проходящих военную службу по контракту, предметами военной формы одежды.

Проведенный анализ содержания исследуемого вопроса позволяет сделать вывод о том, что реализация нового подхода предполагает выполнение следующих основных мероприятий: планирование, обоснование и согласование потребности в обеспечении военнослужащих военной формой одежды; размещение заказов на производство соответствующих предметов военной формы одежды с учетом размерно-ростовочных характеристик; доставка, получение, хранение и выдача (продажа) военнослужащим предметов повседневной и полевой формы одежды.

На предварительном этапе представляется вполне обоснованным распределить функции, связанные с реализацией указанных мероприятий, между соответствующими органами управления, хозяйствующими субъектами и элементами перспективной системы вещевого обеспечения ВС РФ.

Для удобства рассмотрения, все возможные мероприятия, проводимые при комбинированном вещевом обеспечении военнослужащих в условиях реформирования ВС РФ, были сведены в специальную информационно-аналитическую таблицу (табл. 1). Следует отметить, что при составлении данной таблицы автор исходил из того, что основное внимание следует уделить особенностям решения вопросов по организации вещевого обеспечения, а именно снабжению военнослужащих, проходящих военную

²⁵ Грошков Д.В. Методика военно-экономического обоснования реализации мероприятий по комбинированному вещевому обеспечению военнослужащих в условиях реформирования ВС РФ // СПб: ВАТТ, Сборник военно-научных статей академии, выпуск 54 (66), 2010.

службу по контракту предметами военной формы одежды, через ОАО «Военторг».

Как показывает анализ табл. 1, некоторые проблемные вопросы требуют отдельной проработки. Рассмотрим основные из них.

1. Сеть ОАО «Военторг», подвергнутая за последние 20 лет неоднократному реформированию, ввиду значительного сокращения, в настоящее время не способна в полном объеме осуществлять свою деятельность во всех воинских частях, где существует потребность в обеспечении военнослужащих предметами военной формы одежды.

Таблица 1

Информационно-аналитические данные по содержанию мероприятий проводимых при комбинированном вещевом обеспечении военнослужащих в условиях реформирования ВС РФ

Мероприятие (частная задача)	Основное содержание	Предполагаемый порядок решения	Исходная информация	Предлагаемые методы
Планирование потребности в предметах ВФО	В/сл, проходящие военную службу по призыву по классической (существующей) схеме. Потребность в предметах ВФО, в/сл, проходящих военную службу по контракту, должна планироваться более точно	Должностные лица органов вещевого службы подают заявки предприятиям ОАО «Военторг», с указанием реальной потребности в предметах ВФО для в/ч на год	Нормы обеспечения предметами ВФО, утвержденные Приказом МО РФ; численность и характеристика л/с; данные о ранее выданных предметах ВФО и др.	<i>Методы прогнозирования спроса:</i> <ul style="list-style-type: none"> • качественные методы прогнозирования; • методы динамических рядов; • причинно-следственные методы прогнозирования
Заказ и закупка ВФО в промышленности	Для в/сл по призыву заказ предметов ВФО осуществляется по классической схеме. Для в/сл, проходящих военную службу по контракту заказом предметов ВФО в промышленности занимается ОАО «Оборонсервис», в состав которого входит ОАО «Военторг»	Возникает объективная необходимость в разработке специальных финансово-экономических механизмов, применение которых позволит решить комплекс проблемных вопросов по новой системе заказов ВФО в условиях бюджетных ограничений	Данные о потребностях ВС РФ в ВФО; информация о потенциальных исполнителях государственных контрактов, стоимости и сроках оплаты	<i>Финансово-экономические и экспертно-аналитические методы</i>

Мероприятие (частная задача)	Основное содержание	Предполагае- мый порядок решения	Исходная информация	Предлагае- мые методы
Получение, доставка и хранение ВФО	Для в/сл, проходящих военную службу по призыву, – по классической схеме; для в/сл, проходящих военную службу по контракту, – через предприятия ОАО «Военторг»	В/сл, проходящие военную службу по призыву, будут обеспечиваться, исходя из потребности (допускается хранение ВИ на складах тыла). В ходе обеспечения в/сл, проходящих военную службу по контракту, возникают проблемы с организацией хранения ВИ, следовательно, необходимо решать задачу по обеспечению в условиях складских ограничений, возможно создание в ВО специальных РЦ	Наличие, характеристика и стоимостные показатели работы транспорта, применяемого в цепи поставок; наличие и характеристика стационарных объектов хранения материально-технических средств тыла, сети предприятий ОАО «Военторг»	<i>Методы логистики:</i> • <i>методы управления запасами;</i> • <i>метод закупки продукции в условиях финансовых и складских ограничений</i>
Выдача (продажа) военнослужащим предметов ВФО	Выдача ВФО в/сл, проходящих военную службу по призыву, организуется в порядке, установленном требованиями соответствующих РД. При организации выдачи предметов ВФО в/сл по контракту возможно использование различных подходов. Это связано с вариантами осуществ-	В зависимости от показателей экономической эффективности возможны несколько вариантов организации выдачи военнослужащим предметов ВФО: 1 раз в год; 2 раза в год; в течение года по специальному графику. Начисление денежной компенсации на приобретение предметов ВФО	Потребность в ВФО с учетом, сезонности, перехода на носимую летней (зимней) одежды, проводимых учений и т. д. Затраты на перевозку, хранение и выдачу предметов ВФО. Стоимость предметов ВФО для расчета денежной компенсации в/сл на их приобретение	<i>Методы логистики:</i> • <i>методы распределения продукции</i>

Мероприятие (частная задача)	Основное содержание	Предполагае- мый порядок решения	Исходная информация	Предлагае- мые методы
	вления поставок ВФО в магазины сети ОАО «Военторг». Вызывает определенные вопросы порядок начисления и использования денежной компенсации на приобретение предметов ВФО	целесообразно осуществлять на карту военнослужащего, с которой невозможно снятие наличных денег (приобретение соответствующих товаров осуществляется по безналичному расчету в сети магазинов ОАО «Военторг»)		

2. Не вполне согласованным представляется порядок обеспечения военнослужащих. А именно: каким образом будет осуществляться планирование потребности в вещевом имуществе; как будет организована его закупка, получение и доставка; где будет осуществляться хранение (стационарных складов у организаций ОАО «Военторг» в воинских частях, как известно, нет); каков размер страхового запаса, величина норматива на подгонку; в какие сроки будет организована выдача вещевого имущества и т. д.? Не смотря на то, что большая часть указанных вопросов должна находиться в компетенции соответствующих должностных лиц ОАО «Военторг», не своевременное их решение существенным образом может повлиять на итоговый результат деятельности органов вещевого снабжения.

3. При существующем порядке обеспечения предметами военной формы одежды в большинстве воинских частей, возникают проблемы с соответствием реальных антропометрических данных отдельных военнослужащих и размерно-ростовочными характеристиками предметов военной формы одежды, поступающих на снабжение (расхождения в некоторых случаях могут достигать 80%). На практике данный вопрос, как правило, решается административно-хозяйственными способами, которые руководящими документами не регламентированы. При внедрении комбинированного подхода, предполагающего приобретение через сеть ОАО «Военторг» предметов военной формы одежды, их размерно-ростовочные характеристики должны совпадать с реальными потребностями военнослужащих.

4. Переход к системе денежных выплат военнослужащим на покупку предметов ВФО, потребует не только обоснованных, индексируемых сумм компенсаций, но и обеспечения контроля за их целевым использованием.

С учетом изложенного выше, можно сделать вывод, что переход к новой системе вещевого обеспечения является достаточно сложной задачей оптимизации соответствующих процессов и поэтому требует использования комбинаторных научных методов в рамках общего подхода.

И.В. Евченко – Военная академия
тыла и транспорта, соискатель

Анализ современного состояния и перспектив развития системы воинских железнодорожных перевозок

Железнодорожный транспорт России занимает ведущее место в транспортной системе страны и выполняет свыше 83% грузооборота и около 40% пассажирооборота транспорта общего пользования.

Протяженность железных дорог составляет 85,8 тыс. км, в том числе электрифицированных – 42,3 тыс. км (49,5%). Двухпутные линии имеют протяженность 36,3 тыс. км (42,5%). Парк грузовых вагонов составляет 619,5 тыс. ед., в том числе открытый подвижной состав, пригодный для перевозки вооружения и военной техники: полувагоны – 247 тыс. ед., универсальные платформы – 66,2 тыс. ед.

В силу своих возможностей по масштабности, скорости, не зависимости от погодных условий, а также географического и геополитического положения страны перевозка войск железнодорожным транспортом является одним из основных средств поддержания обороноспособности страны.

Российская Федерация является самой большой по площади страной мира. В связи с этим применение железнодорожного транспорта при перемещении войск оправдано как с экономической, так и тактической точек зрения.

Вопросы организации перевозки войск с применением железнодорожного транспорта и осуществления взаимодействия Вооруженных сил и администрации железных дорог возложены на Управление военных сообщений, которое входит в состав Департамента транспортного обеспечения МО РФ. В структуре МТО каждого Военного округа для решения аналогичных задач существует Управление транспортного обеспечения в состав которого входит Служба военных сообщений.

В настоящее время Служба военных сообщений решает задачи по обеспечению транспортных потребностей войск (сил флота) и осуществляет контроль за подготовкой путей сообщения в интересах Вооруженных Сил для выполнения воинских перевозок в мирное и военное время.

Основными задачами службы военных сообщений согласно требований руководящих документов на современном этапе являются:

- планирование, контроль за выполнением воинских перевозок железнодорожным, морским, внутренним водным и воздушным транспортом и управление ими;

- разработка планов воинских перевозок по стратегическому развертыванию Вооруженных сил по заданию Генерального штаба ВС РФ, заявкам главных штабов видов Вооруженных сил, главных и центральных управлений Министерства обороны, штабов военных округов, флотов;

- предъявление транспортным организациям планов воинских перевозок по директивам Генерального штаба ВС РФ на особый период и контроль за подготовкой путей сообщения в интересах Вооруженных сил;

- обеспечение технического обслуживания и ремонта железнодорожного подвижного состава, находящегося в оперативном управлении Минобороны России;

- разработка предложений по подготовке, развитию и повышению живучести путей сообщения на стратегических и операционных направлениях, стратегических районов Российской Федерации;

- контроль за обеспечением мобилизационной готовности специальных формирований транспортных организаций, создаваемых в интересах оперативно-стратегических объединений Вооруженных сил;

- планирование, распределение денежных средств на транспортные расходы и контроль за их использованием;

- расчет потребности, заказ на изготовление, учет и снабжение в установленном порядке бюджетных организаций, находящихся в ведении Минобороны России, других войск, воинских формирований и органов бланками воинских перевозочных документов; разработка методологии контрольно-ревизионной работы по вопросам законности и целесообразности использования воинских перевозочных документов и денежных средств, выделяемых на транспортные расходы;

- руководство по специальным вопросам службами военных сообщений видов и родов войск Вооруженных сил, военных округов, флотов, флотилий, армий, корпусов, обеспечения взаимодействия и координация работы служб военных сообщений военных округов и флотов;

- руководство специальной подготовкой личного состава органов военных сообщений, организационно-штатными мероприятиями, а также подготовкой специалистов для органов военных сообщений;

- руководство разработкой и внедрением новых информационных технологий и автоматизированных систем управления военными сообщениями, проведением научной, изобретательской и рационализаторской работы в органах военных сообщений.

Как показал проведенный анализ, в настоящее время существует множество проблем при функционировании службы военных сообще-

ний (таблица 1). Они требуют незамедлительного разрешения поскольку влияют на транспортные расходы и возможности совершенствования функционирования самой системы.

Органами управления военных сообщений многое делается по рациональному использованию транспорта и экономии денежных средств. Наибольшая часть (до 90% от общего объема) воинских перевозок выполняется железнодорожным транспортом. Однако в последнее время при организации перевозок воинских грузов стали использоваться автомобили транспортных организаций. Эти перевозки осуществляются с учетом экономической целесообразности, по сравнению с перевозками другими видами транспорта, а также при отсутствии возможности отправки воинских грузов железнодорожным транспортом и автотранспортом Вооруженных сил.

Таблица 1

Военно-транспортные проблемы при функционировании службы военных сообщений на современном этапе

Содержание проблем и причины их возникновения	Пути решения проблем
1	2
<p>Усложнение транспортного обеспечения войск (сил) в зоне ответственности ВО (ОСК) из-за:</p> <ul style="list-style-type: none"> > сокращения учреждений ВОСО на 41%, офицеров на 80%, прапорщиков и солдат на 100%; > объединения военных органов и возрастания количества войск (сил) постоянной готовности и постоянной боевой готовности; > необходимости транспортного обеспечения военных баз, дислоцированных за пределами страны и удаленных и изолированных группировок войск (сил); > возложения на военные округа обеспечения межвидовых группировок войск (сил); > продолжающейся приватизации объектов транспорта, образования множества компаний-владельцев инфраструктуры транспорта и транспортных средств 	<ul style="list-style-type: none"> > адаптация органов ВОСО к новым условиям; > дальнейшее совершенствование транспортного обеспечения войск (сил); > активное привлечение гражданского персонала к выполнению специфических функций; > использование средств информатизации и связи видов транспорта в интересах войск (сил); > возложение некоторых функций на другие структуры ВС РФ; > внедрение современных средств связи и информатизации в практику деятельности органов военных сообщений; > внедрение военно-транспортной логистической системы (ВТЛС)

1	2
<p>Сложности в организации гарнизонной и караульной службы на путях сообщения из-за:</p> <ul style="list-style-type: none"> > положения устава УГ и КС, согласно которому проверки караулов, Сопровождающих воинские транспорта, возложена только на офицеров комендатур ВОСО на видах транспорта, а их в штате 1 или 2 человека; > отсутствия в табелях к штатам Комендатур ВОСО автотранспорта, что исключает проверки караулов вне пункта дислокации комендатур 	<p>> возложение ответственности за проверку караулов, сопровождающих воинские транспорта на железнодорожном и водном транспорте, на местные гарнизоны. Поэтому требуются изменения уставных положений</p>
<p>Установленная сегодня система централизованного планирования внутриокружных (внутрифлотских) перевозок снижает эффективность и оперативность обеспечения войск (сил), так как:</p> <ul style="list-style-type: none"> > исчезает возможность корректировки разработанных заявок и планов, исключается планиро- 	<p>предоставление военным округам (ОСК) возможности самостоятельно планировать все виды воинских перевозок в зоне своей ответственности, что обеспечит:</p> <ul style="list-style-type: none"> > эффективную реализацию мероприятий по транспортному обеспе-
<p>вание срочных воинских перевозок;</p> <ul style="list-style-type: none"> > снижается эффективность использования ресурсной базы видов транспорта; > задействуется огромное количество должностных лиц Центра и округа (флота) для разработки, согласования и утверждения заявок, планов и доведения их до исполнителей 	<p>чению войск (сил) в системе МТО;</p> <ul style="list-style-type: none"> > повышение роли и ответственности военных округов (ОСК) в системе МТО группировок войск (сил); > более эффективное использование ресурсов магистральных видов транспорта в интересах войск (сил)
<p>Возрастание количества случаев нерационального использования транспортных средств и их сверхнормативных простоев под грузовыми операциями по причине:</p> <ul style="list-style-type: none"> > ослабления менеджерских и контрольных функций со стороны сохранившихся учреждений ВОСО; > снижения ответственности командиров частей и начальников предприятий МО РФ, командования гарнизонов за своевременную выгрузку и погрузку транспортных средств с воинскими грузами; > задержки погруженных транспортных средств в ожидании прибытия караулов для сопровождения воинских транспортов (чаще всего при перевозке утилизируемых боеприпасов и взрывчатых материалов) 	<ul style="list-style-type: none"> > организация предварительной информации о подходе под выгрузку материальных средств; > использование средств механизации при погрузке и выгрузке материальных средств; > установление жесткого контроля за выделением и отправкой караулов для сопровождения воинских транспортов; > обеспечение приоритетности выполнения воинских перевозок на видах транспорта

Источник: составлено автором на основе анализа докладов должностных Департамента транспортного обеспечения МО РФ

Главным содержанием в строительстве и совершенствовании службы военных сообщений на современном этапе её развития является приведение возможностей элементов, входящих в её состав в соответствие с задачами войск (сил флота) и организационными изменениями в структуре и дислокации группировок Вооруженных сил. При этом делается все возможное для сохранения имеющегося потенциала органов военных сообщений, использования действующих и разработки новых способов организации перевозок, максимального сохранения структуры службы и системы управления воинскими перевозками.

Другим направлением развития и совершенствования службы военных сообщений, которое обусловлено развитием и реформированием системы железнодорожного транспорта страны, является обеспечение соответствия структуры службы органам управления перевозками и инфраструктуре основных видов транспорта. Так, согласно Стратегии развития железнодорожного транспорта на период до 2030 года, протяженность железнодорожной сети планируется увеличить в 1,25 раза. В этой связи, для сохранения существующей системы транспортного обеспечения Вооруженных сил потребуются создание новых территориальных управлений военных сообщений.

В целом проведя анализ можно отметить несколько основных направлений развития системы обеспечения войск железнодорожным транспортом на соответствующих уровнях.

В подсистеме отвечающей за пассажирские перевозки военнослужащих и членов их семей к месту проведения отпуска и обратно по воинским перевозочным документам планируется с ВПД на денежные средства, которые планируется выделять для приобретения проездных билетов. Это приведет к снижению затрат на организацию и ведением соответствующего документооборота с изготовлением бланков ВПД.

В подсистеме отвечающей за текущее обслуживание, единые технические ревизии и плановые виды ремонта (средний, деповской и капитальный) железнодорожного подвижного состава, находящегося в собственности Минобороны России (вагонов, локомотивов, снегоочистителей) планируется передать функции исполнителей по вопросам организации текущего обслуживания, единых технических ревизий и плановых видов ремонта) железнодорожного подвижного состава собственности Минобороны России единственному исполнителю. Это приведёт к стабилизации обеспечения, не зависящей от времени проведения и результатов торгов, что повысит эффективность работы системы в целом.

Также планируется закрепление за ОАО «РЖД» и ОАО «ФПК» функции исполнителей единой транспортной услуги при выполнении воинских и специальных железнодорожных перевозок и оказании дополнительных услуг, что также окажет положительное влияние на качество обеспечения.

Подводя итог, можно отметить, что несмотря на наличие множества проблем, связанных с обеспечением войск железнодорожным транспортом используемым для их перемещения, в ближайшем будущем существующая система будет подвергнута серьезной модернизации. Это позволит значительно повысить эффективность работы и снизить экономические затраты.

Н.Н. Кадури – Соискатель кафедры уголовно-правовых дисциплин Межрегионального института экономики и права (Санкт-Петербург)

Сравнительный анализ уголовной ответственности с другими видами юридической ответственности

Уголовная ответственность является одним из видов юридической ответственности. При этом юридическую ответственность можно определить с одной стороны как вид государственного принуждения к исполнению требований права, связанный с возможностью применения принудительной силы государства и выраженный в санкциях правовых норм, а с другой стороны как предусмотренную нормами права обязанность субъекта правонарушения претерпевать неблагоприятные последствия, выраженные в лишении его определенных благ, таких как свобода, имущественная независимость и т.д.

Понятие юридической ответственности может быть раскрыто посредством анализа ее существенных признаков. Во-первых, юридическая ответственность – это особое политико-правовое состояние. Именно понятие «состояние» выступает родовым по отношению к этому понятию. Во-вторых, юридическая ответственность – это вид и мера государственного принуждения. Это своеобразная негативная осуждающая реакция государства в отношении противоправного поведения лица. Государство применяет к правонарушителю указанные в законе лишения или ограничения личного или имущественного характера, не считаясь с его желанием, принуждая его тем самым к исполнению требований закона. Также, юридическая ответственность – это состояние, при котором правонарушитель претерпевает неблагоприятные последствия, поскольку она влечет за собой ограничения личного, организационного либо имущественного характера. Признание субъекта права правонарушителем всегда изменяет в сторону ухудшения его юридический статус (ограничение свободы, издержки в материальном плане и др.).²⁶ Юридическая ответственность возникает и реализуется только на основе и в пределах норм права и определяется санк-

²⁶ Теория государства и права / Под ред. В.К.Бабаева. – М.: Юристъ, 2003. – С. 506

циями правовых норм, осуществляется в специальных процессуальных формах, с соблюдением как национального (внутригосударственного) права, так и международных норм.

По общему правилу юридическую ответственность разделяют по отраслевой принадлежности. Таким образом, выделяют 4 вида юридической ответственности: уголовную, административную, дисциплинарную и гражданско-правовую.

Все перечисленные выше признаки юридической ответственности характерны для всех ее разновидностей. Однако названные виды юридической ответственности имеют свои особенности.

Административная ответственность – это вид юридической ответственности, который заключается в применении уполномоченным органом или должностным лицом административного наказания к лицу, совершившему правонарушение. Административная ответственность наступает в том случае, если правонарушение не влечет за собой уголовной ответственности в соответствии с действующим законодательством. Этим административная ответственность отличается, например, от дисциплинарной и гражданско-правовой.

Административная ответственность обладает рядом характерных черт, которые заключаются в следующем.

Во-первых, основанием административной ответственности является только то правонарушение, за совершение которого предусмотрено административное наказание. Порядок и основания применения административной ответственности установлены КоАП.

Во-вторых, субъектами административной ответственности могут быть физические (частные) и юридические лица, которые привлекаются к ответственности за такие проступки как невыполнение или нарушение правил дорожного движения, охраны природы и т.п. К административной ответственности привлекаются также и должностные лица за противоправные деяния, издание приказов, нарушающих законодательство, непринятие мер по обеспечению выполнения правил подчиненными лицами и др. Вышеперечисленные субъекты являются субъектами применения мер административных наказаний. Физические лица привлекаются к административной ответственности по достижении 16-летнего возраста.

Субъектом привлечения к ответственности выступает государство в лице специально уполномоченных на то органов исполнительной власти и судов (судей).

В третьих, административным законодательством за совершение административных проступков предусмотрен исчерпывающий перечень наказаний (ст. 3.2 КоАП).

Административное наказание применяется к правонарушителю в соответствии с нормами, регламентирующими производство по делам об ад-

министративных правонарушениях, и устанавливается законом или подзаконным актом.

В-четвертых, применение мер административной ответственности не влечет за собой судимости и увольнения с работы.

В отличие от административной дисциплинарная ответственность связана с нарушением правил поведения, установленных различными положениями, уставами, правилами, и заключается в наложении на лицо, совершившее проступок, мер дисциплинарного взыскания властью руководителя, начальника.

В свою очередь дисциплинарная ответственность делится на два вида:

1 – общая дисциплинарная ответственность, которая устанавливается в соответствии с нормами Трудового кодекса РФ и правилами внутреннего трудового распорядка на предприятии или в учреждении;

2 – специальная дисциплинарная ответственность – в дисциплинарных уставах, положениях и инструкциях.

Общая дисциплинарная ответственность предусматривает следующие виды дисциплинарных взысканий: замечание, выговор, увольнение (является крайней мерой дисциплинарной ответственности) – ст. 192 Трудового кодекса РФ. Трудовым кодексом также установлено, что федеральными законами, уставами и положениями о дисциплине для отдельных категорий работников могут быть предусмотрены также и другие дисциплинарные взыскания.²⁷ Это уже будут специальные меры дисциплинарной ответственности.

Специальная дисциплинарная ответственность применяется в сфере деятельности таких структур как вооруженные силы, железнодорожный, воздушный, водный транспорт, внутренние войска и др. Мерами данной ответственности могут выступать: назначение вне очереди в наряд по службе, понижение в воинском звании, лишение свидетельства на управление определенным видом железнодорожного, водного транспорта и т.п. Например, ст. 14 ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации» установлены следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор, строгий выговор, предупреждение о неполном служебном соответствии, увольнение.

Главной особенностью дисциплинарной ответственности является то, что ее субъекты находятся в отношениях подчиненности. Лицо, совершившее проступок, подчинено органу или лицу, применяющему меру дисциплинарного воздействия. При этом субъектами дисциплинарной ответственности могут быть только физические лица.

Гражданско-правовая ответственность, являясь разновидностью юридической ответственности, вытекает из нарушения имущественных и

²⁷ Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: ООО «ВИТРЭМ», 2002. – С. 82

личных неимущественных прав граждан и организаций и состоит в применении к правонарушителю невыгодных, отрицательных для него мер воздействия, предусмотренных нормами гражданского, семейного законодательства.

В зависимости от оснований возникновения обязательств, в результате которых возникает гражданская ответственность, выделяют 2 ее вида:

договорная ответственность – это ответственность должника перед кредитором по обязательству, вытекающему из договора, вследствие невыполнения либо ненадлежащего выполнения условий данного договора;

внедоговорная ответственность, которая возникает в силу обязательств, установленных нормами права.

Субъектами данного вида ответственности являются участники гражданских правоотношений. Это могут быть индивидуальные субъекты: граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства (апатриды),- и коллективные субъекты: юридические лица, муниципальные образования, субъекты РФ и др.

Гражданско-правовая ответственность наступает за нарушение гражданских прав и преследует компенсационную цель и заключается в восстановлении нарушенного права. Она носит, как правило, имущественный характер, т.е. влечет за собой возмещение правонарушителем причиненного имущественного или морального вреда. За гражданско-правовые деликты законом предусматриваются следующие виды наказаний: возмещение убытков (реального ущерба, неполученных доходов), уплата неустойки, штраф, принудительное возвращение или изъятие неправомерно приобретенного имущества, компенсация морального вреда, лишение родительских прав и др.

Самым тяжелым видом юридической ответственности является уголовная ответственность.

Уголовная ответственность – это способ государственного правового воздействия на лицо, совершившее преступление, в соответствии с которым оно должно претерпеть лишения, предусмотренные Уголовным законом. Основанием такой ответственности может быть только деяние, содержащее все признаки состава преступления (см. выше в «Виды правонарушений»).

Главной особенностью уголовной ответственности, которая отличает ее от других видов ответственности, и административной, в частности, является то, что она применяется к лицу, совершившему преступление, только в судебном порядке.

Субъектом уголовной ответственности может быть только физическое лицо, достигшее определенного законом возраста, и являющееся полностью дееспособным. Это отражает один из признаков уголовной ответственности: уголовная ответственность носит личный характер и направлена только против личности преступника.

Уголовный закон выделяет и другие признаки уголовной ответственности:

- 1) имеет объектами наиболее значимые для личности блага (жизнь, свобода и т.п.);
- 2) по своей тяжести всегда пропорциональна тяжести содеянного;
- 3) состоит в лишении или физическом ограничении прав и свобод преступника;
- 4) имеет своей целью восстановление социальной справедливости, исправление осужденного, предупреждение совершения новых преступлений осужденным и другими лицами.

Данный список признаков не является исчерпывающим.

Уголовная ответственность влечет за собой уголовное наказание, как меру государственного принуждения. Понятие и виды уголовного наказания дает уголовный закон.

В литературе выделяют также конституционную ответственность. В самостоятельный вид ее стали выделять относительно недавно. Конституционная ответственность обладает рядом особенностей, к которым относятся:

- а) ярко выраженный политический характер;
- б) относительно узкий круг органов и лиц, на которых она распространяется;
- в) специфика мер;
- г) наступает как в случае совершения правонарушений, так и при их отсутствии (задержка в принятии решения, принятие неэффективного решения);
- д) представляет собой ключевой институт публичного права;
- е) ее наступление направлено прежде всего на защиту Конституции.²⁸

Конституционная ответственность может наступать за нарушение Конституции, но не всякая ответственность за ее нарушение является конституционной ответственностью. Нарушение конституционных норм может повлечь за собой уголовную, дисциплинарную и гражданско-правовую ответственность в зависимости от характера правонарушения, статуса ее субъекта и процедуры применения.

Меры конституционной ответственности и практика ее применения зависят от политического режима государства, наличия или отсутствия демократии в стране. Примером конституционной ответственности может быть отрешение от должности Президента – процедура импичмента, отставка Правительства.

Однако наибольшую теоретическую разработку получила классификация юридической ответственности по направленности на два вида:

²⁸ Теория государства и права/ Под ред. В.К.Бабаева. – М.: Юристъ, 2003. – С. 509

имущественную (правовосстановительную);
штрафную (карательную).

Имущественная ответственность осуществляется таким образом, что в случае причинения имущественного вреда или нарушения договора на правонарушителя возлагается обязанность возместить вред, уплатить неустойку или возместить убытки. Эта обязанность возникает с момента правонарушения и может быть выполнена добровольно.

Штрафная (карательная) юридическая ответственность может быть реализована только в результате осуществления соответствующей деятельности уполномоченных на то государственных органов и должностных лиц (суд, налоговые органы и др.). Она возникает с момента официального обвинения лица в совершении правонарушения.

К имущественной ответственности относятся гражданско-правовая ответственность, материальная ответственность работников, имущественная ответственность иных объединений граждан. К штрафной ответственности относятся конституционная, уголовная, административная, дисциплинарная.

На практике возможно одновременное применение разных видов имущественной и штрафной ответственности.

Градация ответственности на имущественную и карательную основывается на науках гражданского и уголовного права. Опора на выводы наук гражданского и уголовного права при выработке общего понятия юридической ответственности привела к ряду достижений. Традиционное для цивилистов внимание к правовым последствиям правонарушения в немалой степени содействовало распространению и утверждению взгляда на ответственность и принуждение как на правовые лишения, обременения, ограничения, правовой урон, что ныне признано важным и существенным для характеристики принуждения и ответственности во всех отраслях права. Учет же при разработке общей теории ответственности положений наук уголовного права и процесса содействовал уточнению представлений об основаниях ответственности и стадиях ее развития, выделению из правовых последствий правонарушения тех, в которых непосредственно выражено государственное принуждение, и ряду других достижений.

Вместе с тем в общую теорию юридической ответственности нередко включались понятия отраслевых юридических наук без проверки действительной сферы применимости этих понятий. Высказывалось представление, что основные вопросы в понимании правовой ответственности должны найти однотипное общетеоретическое решение для всех отраслей права (уголовного, гражданского, административного). Очевидно, однако, что однотипность общетеоретических решений должна быть не априорно заданной, а опираться на действительно объективное основание. Известно, что функции общей теории права не сводятся только лишь к обобщению

достижений отраслевых юридических наук и к решению тех или иных задач, общих для двух и более юридических наук. «Правовые понятия, первоначально разработанные в одной из специальных юридических наук и трансформировавшиеся благодаря своей общенаучной значимости в категории теории права, распространяются и на другие правовые науки, включаются как особый вариант общей правовой категории в их понятийный аппарат». К сожалению, эти методологические положения не всегда соблюдаются при разработке проблем юридической ответственности. Понятия отраслевых юридических наук нередко без проверки их общезначимости включаются в общее понятие ответственности либо переносятся из одной отраслевой науки в другую. Это происходит потому, что общая теория права еще не в полной мере использует важные именно в общетеоретическом плане достижения и выводы отраслевых наук, а при исследовании ответственности недостаточно обращается к действующему праву. Ничем другим нельзя объяснить, например, почему среди многочисленных общих определений ответственности нет, пожалуй, ни одного, в котором в качестве ее конститутивного элемента были бы названы состоятельность и право на защиту лица, привлеченного к ответственности. С другой стороны, трудно понять, почему проблема так называемой ответственности без вины, не имеющей применения за пределами гражданского права, иногда включается в проблематику общей теории юридической ответственности, что может создать ложное впечатление, будто «ответственность без вины» применяется в уголовном, административном и в других отраслях права.

Существенное другое затруднение. Все виды ответственности осуществляются на основе нормативных конструкций, представляющих единство норм материального и процессуального права. Признаки правонарушения и санкции за его совершение предусмотрены нормами материального права; порядок доказывания, определения того, было или не было правонарушение и кто его совершил, а также назначение конкретной меры государственного принуждения в пределах санкции нарушенной нормы строго регламентированы нормами процессуального права.

В последние десятилетия преодолевается существовавшая недооценка роли и значения процедурно-процессуальной регламентации ряда сфер осуществления государственной деятельности. Справедливо отмечается, что процессуальные нормы несут на себе, в сущности, основную нагрузку нормативного способа упрочения режима законности. Однако дефинитивный аппарат теории права не вполне готов выразить различные уровни понятия «процессуальные нормы и отношения». Само понятие процесса по традиции нередко связывается с деятельностью суда; поэтому необычным терминологическим новшеством оказывается определение уголовно-исполнительного права как уголовно-процессуального или, по крайней мере, лежащего с ним в одной плоскости. Трудности возникают также с динамичностью самого понятия «процессуальные нормы», так как многие из

таких норм (устанавливающих «технологии поведения», указывающих, «как делать») в процессе правового регулирования выполняют функции материальных норм (определяющих «конструкцию» поведения, указывающих, «что делать») по отношению к процессуальным нормам следующего порядка²⁹.

Устоявшийся термин «процессуальная форма ответственности», а также отраслевая обособленность материально-правовых и процессуальных норм, регулирующих наиболее развитые виды ответственности, в какой-то мере ориентируют на их раздельное исследование. В результате сущность (содержание) ответственности нередко целиком сводится к ее материально-правовому основанию.

Выведение процессуальных норм и отношений за пределы ответственности вызывает ряд возражений. Во-первых, сведение ответственности к реализации только материально-правовых норм оставляет вне поля зрения обширные правовые институты, содержащие гарантии достижения объективной истины по делу, права лица, обвиняемого в правонарушении, обоснованность применения мер пресечения (обеспечения), правовые способы устранения возможных ошибок при применении государственного принуждения. Во-вторых, взгляд на процесс как на что-то внешнее по отношению к ответственности оставляет вне поля зрения исследователей механизм осуществления ответственности, нормы, определяющие «технологии принуждения», от которых зависят реализация и неотвратимость юридической ответственности.

В то же время содержанием карательной, в т.ч. и административной, ответственности большая часть сторонников этой идеи считает обязанность правонарушителя подвергнуться наказанию, предусмотренному нормами соответствующей отрасли права³⁰.

Поскольку юридической обязанностью называется предписанная правом необходимость определенного поведения, обеспеченная соответствующими санкциями, озвученная точка зрения представляется не совсем правильной. Так определять содержание ответственности можно было бы, если существовал бы закон, обязывающий лицо, совершившее правонарушение или преступление, в определенный срок обратиться в правоохранительные органы для назначения ему наказания. Но на практике такое не возможно, поскольку самостоятельно подвергнуться наказанию правонарушитель (преступник) не способен, а содержанием обязанности не могут быть действия невозможные, от воли и сознания обязанного лица не зави-

²⁹ См.: Васильев А. М. Правовые категории. Методологические аспекты разработки системы категорий теории права. М., 1976. С. 261 и след.; Ветрова Г. Н. Санкции в судебном праве. М., 1991. С. 16 и др.

³⁰ По аналогичной модели некоторые специалисты административного или трудового права констатируют «административно-деликтные» и другие «охранительные отношения», лежащие в основе административной или дисциплинарной ответственности.

сящие. Наказание в соответствии с совершенным правонарушением (преступлением) назначается уполномоченными государственными органами в порядке, установленном соответствующим нормативно-правовым актом, который не предусматривает «обязанности правонарушителя самостоятельно подвергнуть себя наказанию». Эти нормы и принципы достаточно известны; многие из них закреплены в международных пактах о правах, а также действующей Конституции РФ (ст. 47-51).

Таким образом правонарушитель (преступник) не автоматически несет ответственность, а должен быть обнаружен и привлечен к ней. Так, к примеру, в уголовном праве обвиняемый не обязан, а вправе не отвечать, а защищаться от обвинения; не подвергнуть себя наказанию, а добиваться истины по делу. Когда в результате этого устанавливается, что он совершил преступление, наказание применяется законно и обоснованно, на основе права, нравственности, справедливости. Аналогично осуществляется любая штрафная ответственность, возникающая не с момента правонарушения (административного или дисциплинарного проступка), а только с момента официального обвинения лица в его совершении. До этого существует обязанность компетентных органов государства и должностных лиц раскрыть правонарушение, обнаружить и изобличить виновных в его совершении, обеспечить правильное применение закона.

Что касается особенности правового положения лица, совершившего преступление или проступок, то эту особенность можно обозначить как существующую на определенный законом срок (давность) подверженность наказанию, взысканию, государственному принуждению. Это особенное правовое состояние, которое не может быть раскрыто через понятие обязанности (ведь преступник наказывается не за невыполнение приписываемой ему обязанности понести наказание, а за то, что совершил преступление), но выделяет правонарушителя среди других граждан именно как потенциально подверженного государственному принуждению. Можно выразить, что меры государственного принуждения, предназначенные правонарушителю, иногда по ошибке применяются к невиновному и, наоборот, правонарушитель может быть освобожден от таких мер. Но между этими вариантами разница громадная. Если к ответственности по ошибке привлечен невиновный, то за этим должны следовать оправдание, реабилитация, моральная и материальная компенсация; правонарушитель же освобождается от ответственности лишь по нереабилитирующим основаниям, а проще говоря, может рассчитывать только на милость и снисхождение, но никак не на оправдание.

Н. Н. Кадури – соискатель кафедры уголовно-правовых дисциплин Межрегионального института экономики и права (Санкт-Петербург)

Юридическое лицо как субъект преступления и административного правонарушения

В настоящее время институт уголовной ответственности юридических лиц существует в законодательстве Австралии, Англии, Бельгии, Венгрии (с 2001 г.), Дании, Израиля, Ирландии, Исландии (с 1998 г.), Канады, КНР (с 1997 г.), Нидерландов (с 1976 г.), Норвегии (с 1991 г.), Польши (с 2002 г.), Румынии (с 2004 г.), Словении (с 1999 г.), США, Финляндии (с 1995 г.), Франции (с 1992 г.), Швейцарии (с 2003 г.) и других стран, в том числе бывшего СССР

Вопрос уголовной ответственности юридических лиц в настоящее время широко обсуждается различными авторами (теоретиками и практиками) как в специализированной литературе, так и в средствах массовой информации. Особое внимание уделяется вопросу понятия ответственности юридических лиц и понятию вины юридического лица.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ГК РФ ст. 48).

В отечественном уголовном праве принято считать, что субъектом преступления может быть лишь физическое вменяемое лицо, достигшее определенного законом возраста уголовной ответственности. Юридическое же лицо по общепринятым канонам может нести лишь гражданско-правовую и административную ответственность. Следует уточнить, что многие цивилизованные в правовом отношении страны (Швейцария, Испания, Япония и др.) также не разделяют мнение о возможности признания юридических лиц субъектами уголовной ответственности.

Интересным представляется тот факт, что эти государства принадлежат к различным правовым системам. В частности, уголовная ответственность юридических лиц характерна для правовой семьи общего права (англосаксонской системы права). К этой группе относятся такие страны, как Англия, Шотландия, Ирландия, США, Канада, Австралия, в том числе, и некоторые африканские страны (Нигерия, Судан, Кения, Родезия и другие бывшие английские колонии).

Институт уголовной ответственности юридических лиц регламентирован и в ряде стран, принадлежащих к романо-германской правовой се-

мье. В 1950 г. уголовная ответственность юридических лиц частично, а в 1976 г. полностью была установлена в Голландии, в 1982 г. - в Португалии, в 1994 г. - во Франции, в 1995 г. - в Финляндии. Кроме того, юридические лица признаются субъектами уголовной ответственности в таких государствах романо-германской правовой системы, как Бельгия, Люксембург, Индонезия, а также в Уголовных кодексах таких африканских стран - бывших французских колониях, как Того и Кот-д-Ивуара. В Германии и Швеции установлена квазиуголовная (административно-уголовная) ответственность юридических лиц. Квазиуголовная ответственность в 1990г. была введена и в Италии за нарушение законодательства о свободе конкуренции.

Юридические лица привлекаются к уголовной ответственности в странах скандинавской (Дания, Норвегия, Финляндия), мусульманской (Иордания, Ливан, Сирия), социалистической (КНР) правовых систем. Такая ответственность известна Индии, Румынии, Республики Молдовы, Литовской республике. Так, например, в Уголовном кодексе Французской Республики 1992г. (вступил в действие с 1994 г., пришел на смену Уголовному кодексу 1810 г.) указывается, что уголовная ответственность юридических лиц не исключает уголовной ответственности физических лиц, которые совершили те же действия. Чаще всего к юридическим лицам в качестве меры уголовного наказания применяются: штраф, ограничение имущественных прав юридических лиц, запрещение заниматься какой-либо деятельностью, закрытие их полностью или на определенный судом срок, помещение под судебный надзор сроком до 5 лет.

Ответственность юридических лиц, согласно Уголовному кодексу Французской Республики, обусловлена двумя обстоятельствами: преступление должно быть совершено в пользу юридического лица; преступление совершено его руководителем или представителем.

В период феодального права существовала ответственность, определявшая «наказание целых корпораций», папы мстили отлучением от церкви и проклятиями, по чисто политическим побуждениям, тем городам, местностям и целым народам, которые или держались учений, несогласных с католической догматикой, или оказывали сопротивление их власти. Оружие общих наказаний, падавших на известные местности, употребляли и правители, и даже судьи». В ст.49 Баварского кодекса 1813 года говорится о том, что если «множество или совокупность членов данной общины, цеха или другой корпорации совершают преступление, то наказуемым субъектом должны считаться отдельные лица, а не община; согласно с сим, имущественные наказания, так же как и возмещение вреда и убытков и также судебных издержек, должны быть взыскиваемы не из имущества общины, а из частного имущества виновных членов. Это правило касается того, что в виде исключения определено в особенных уставах». Этот закон буквально повторён в ст.71 Ольденбургского кодекса 1814 г., в ст.56 Ган-

новерского кодекса. В ст.44 Гессен-Дармштадтского кодекса дополнительно указано, что если «совершено наказуемое деяние многими или совокупностью общины или другой корпорации, то могут быть наказаны отдельные виновные члены, но не нравственное лицо общины или корпорации».

Принципы личной и виновной ответственности был провозглашён в конце XVIII века во время Великой французской революции. Он вытеснил существовавшее до этого общее представление феодальной эпохи об уголовной ответственности не только за совершение преступления, но и за причинение любых опасных и вредных последствий. Но и после провозглашения этого принципа в ходе военных действий стороны облагали контрибуциями целые народы, накладывали штрафы на города, а в российском уголовном праве существовало «установление ответственности всей общины за несоблюдение тех или других постановлений полицейских».

В первом варианте проекта УК РФ 1994 г. мировой опыт был учтен: уголовной ответственности юридических лиц была посвящена отдельная глава, но в последующем ее исключили. Аргументы против законодательной регламентации института уголовной ответственности юридических лиц свелись к следующему:

1) объективное выражение воля находит только в целенаправленных деяниях, то есть поступок человека является единственной формой, в которой воля может найти свое объективное выражение³¹ Человеческий субъективный мир - это мир сознания и самосознания. Предметом сознания может стать сам человек, его собственное поведение. В сознании человек как бы выходит за пределы самого себя, занимает позицию над ситуацией; открывает смысл своих действий, поступков, поведения. Со смысловой сферой личности связана совесть - внутренний судья, указывающий на подлинный мотив того или иного поступка, его смысл. Человек испытывает муки совести, если совершенный им поступок расходится с его нравственными принципами, представлением о должном. Его внутренняя жизнь осознанна. Человек отдает себе отчет о своих мыслях, целях, поступках. В осознанно волевом поведении он осуществляет власть над собой, подчиняет одни мотивы другим, ставит должное выше желаемого. Фундаментальная характеристика способа бытия человека - его осознанность. Другая проекция человека - это его бытие как субъекта. Речь идёт о способности быть распорядителем деятельности, поведения. Субъективность - категория, выражающая сущность внутреннего мира человека. Субъективный (subjectum) - по буквальному переводу с языка римского права - подлежащий, то есть лежащий в основе. Субъективность имеет имманентную способность, позволяющую человеку быть субъектом (автором, хозяином) своей собственной жизни. Субъектность по своему исходному основанию

³¹ Рагулина А.В., Спасенников Б.А. Человек (физическое лицо) как субъект преступления. // Черные дыры в законодательстве. 2003-№2. Стр. 12.;

связана со способностью индивида превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования. Сущностным свойством этого процесса является способность человека управлять своими действиями, планировать способы действий, контролировать ход и оценивать результаты своих действий.

Становление человека как субъекта той или иной деятельности - процесс освоения индивидом её основных структурных образующих: смысла, цели, задач, способов. Субъект необходимо определить как носителя деятельности, источника активности, направленной на объект. Понимание субъекта связывается с наделением человеческого индивида качествами активности, самостоятельности, способности в осуществлении различных форм деятельности. Человек как субъект способен превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования, оценивать способы деятельности, контролировать ее ход и результаты.

Суммируя вышесказанное, можно заключить, что человек как субъект - это психосоциальная реальность. Субъектом преступления может быть не любой представитель эволюционного ряда, а только психосоциальная реальность, то есть человек.

2) уголовная ответственность юридических лиц противоречит принципу личной виновной ответственности и принципу индивидуализации ответственности и наказания³²;

Исходя из принципа отечественного уголовного права - принципа личной и виновной ответственности, понести её может только человек как физическое лицо.

3) при привлечении юридического лица к уголовной ответственности невозможно будет установить вину как психическое отношение лица к общественно опасному деянию и его последствиям³³;

Понимание вины, которое характерно для физического лица, связано с его психическим состоянием во время совершения преступления, что практически невозможно соотнести с виновностью юридического лица. Поэтому признание уголовной ответственности юридических лиц самым тесным образом связано в уголовном праве с принципом личной ответственности физического лица.

4) признание юридических лиц субъектами преступления приведет к образованию в уголовном законодательстве двух систем принципов и оснований уголовной ответственности Антонова Е.Ю. К вопросу о признании юридического лица субъектом уголовной ответственности³⁴;

³² Рагулина А.В., Спасенников Б.А. Человек (физическое лицо) как субъект преступления. // Черные дыры в законодательстве. 2003-№2. Стр. 13.

³³ Рагулина А.В., Спасенников Б.А. Человек (физическое лицо) как субъект преступления. // Черные дыры в законодательстве. 2003-№2. Стр. 17.

³⁴ //Вестник ТГУ им. Державина. 2004-№4. Стр. 20.

5) усилить материальную ответственность за незаконную деятельность юридического лица можно в рамках других отраслей права (гражданского, административного) Тарасов Ю.В. Может ли юридическое лицо стать субъектом преступления³⁵;

Уголовная безответственность юридических лиц не исключает их ответственности административной или гражданской.

Основными признаками юридического лица являются:

- Организационное единство (соподчиненность органов управления (единоличных или коллегиальных). Организационное единство закреплено в его учредительных документах (уставом/учредительным договором) и иными нормативными актами;

- Имущественная обособленность. Все имущество организации учитывается на ее самостоятельном балансе или проводится по самостоятельной смете расходов, в чем и находит внешнее проявление имущественного обособления юридического лица.

- Принцип самостоятельной гражданско-правовой ответственности ГК РФ. Ст. 56. Участники или собственники имущества юридических лиц не отвечают по его обязательствам, а юридические лица не отвечают по обязательствам первых.

- Выступление в гражданском обороте от собственного имени означает возможность от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести обязательства, выступать истцом и ответчиком в суде. Это цель, ради чего оно создается.

Под правосубъектностью юридического лица понимается наличие у него качеств субъекта права (т.е. правоспособность и дееспособность).

Принято различать общую (универсальную) и специальную правоспособность.

Общая правоспособность означает возможность для субъекта права иметь любые гражданские права и обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности (именно такой правоспособностью обладают граждане).

Специальная правоспособность предполагает наличие у юридических лиц лишь таких прав и обязанностей, которые соответствуют целям его деятельности и прямо зафиксированы в его учредительных законах.

Анализ ст.49 ГК показывает, что общим принципом для всех юридических лиц остается специальная правоспособность. Универсальная правоспособность носит характер исключения из общего правила и действует лишь в отношении коммерческих негосударственных юридических лиц. Представляется, что учредители коммерческой организации могут сузить объем ее правоспособности, т.е. сделать ее специальной. Для этого необ-

³⁵ // Юридический консультант. 2003-№7. Стр. 56

ходимо лишь запретить в уставе организации конкретные (помимо извлечения прибыли) цели и предмет ее деятельности.

Гражданская ответственность - одно из важнейших юридических понятий, лежащих в правовой основе законодательства. Суть его в установлении нормами гражданского права ответственности за последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения предусмотренных обязанностей. Гражданская ответственность является имущественной и носит компенсационный характер.

Обратимся к современному законодательному регулированию административной ответственности юридических лиц.

В соответствии с КоАП РФ, юридические лица подлежат административной ответственности за совершение административных правонарушений в случаях, предусмотренных статьями раздела II настоящего Кодекса или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях КоАП РФ. п.1 ст.2.10.

Всего в особенной части содержится более 200 юридических составов, субъектом которых является юридическое лицо:

- правонарушения, посягающие на права граждан, здоровье, санитарно-эпидемиологическое благополучие населения и общественную нравственность, собственность, охрану окружающей природной среды и природопользования, в области промышленности, строительства и энергетики, сельского хозяйства, ветеринарии и мелиорации земель, дорожного движения, связи и информации, предпринимательской деятельности, финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг, на транспорте, в области таможенного дела;

- нарушения, посягающие на институты государственной власти и установленный порядок управления, общественный порядок и общественную безопасность, в области защиты Государственной границы РФ и обеспечения режима пребывания иностранных граждан или лиц без гражданства на территории РФ.

Как следует из КоАП РФ, юридические лица подлежат административной ответственности и за нарушения законодательства субъектов РФ в случаях, если правонарушение предусмотрено законом соответствующего субъекта РФ.

Субъекты РФ с учетом Конституции РФ Конституция РФ. Ст.72 ч.1 могут устанавливать административную ответственность только в форме законов, но при этом местное законодательство не должно нарушать норм КоАП РФ.

б) к юридическим лицам нельзя применить такие основные виды уголовных наказаний, как лишение свободы, арест, ограничение свободы.

Каким образом можно говорить о наказании юридического лица, которое есть совокупность общественных отношений? На основании этих соображений теории говорят, что юридическое лицо есть лицо фиктив-

ное, отвлечённое понятие, обнимающее целую совокупность общественных отношений, что назначение и цели его не могут быть иные, кроме клонящихся к общему благу, и что преступления, совершаемые в кругу этих учреждений представителями их, должны быть отнесены на счёт последних как физических лиц, которые в этом случае действуют, хотя от имени этих учреждений или прикрываясь ими, но вопреки цели и назначению их, что сами эти учреждения ни думать, ни желать, ни совершать что-нибудь противозаконное не могут, что даже представление о совершении преступлений со стороны юридических лиц является нелепым, что определение наказания юридическому лицу, как таковому, во-первых, неизбежно пало бы на невинных лиц, входящих в состав этих учреждений или имеющих к ним соприкосновение, во-вторых, поразило бы и те благие цели, для достижения которых возникло, существует и установлено известное учреждение.

Для признания юридического лица субъектом правонарушения необходима выработка концепции вины юридического лица (организации) при привлечении к уголовной или административной ответственности за нарушение таможенного, налогового, антимонопольного, природоохранного или хозяйственного законодательства, а также совершении иных деликтов.

В соответствии с требованиями статьи 26.1 КоАП России по делу об административном правонарушении выяснению подлежит в том числе виновность привлекаемого к ответственности лица. Исходя из содержания ч. 2 ст. 2.1 КоАП, юридическое лицо признается виновным в совершении правонарушения, если оно должно было выполнить возложенную на него обязанность (за несоблюдение которой законом установлена ответственность), могло ее выполнить, но лицом не предприняты все зависящие меры по ее выполнению. При этом в отличие от вины физического лица вина юридического лица по сути является характеристикой объективной стороны совершенного административного правонарушения. Вступая в соответствующие правоотношения, лицо должно знать о существовании установленных обязанностей, а также обеспечить их выполнение, т.е. соблюсти ту степень заботливости и осмотрительности, которая необходима для строгого соблюдения действующих норм и правил. Поэтому при доказывании вины юридического лица следует устанавливать и подтверждать материалами дела все указанные обстоятельства в совокупности.

Между тем, в теории административного права вина юридического лица понимается неоднозначно. Рассмотрение вины юридического лица как субъективного явления, то есть как психического отношения к противоправному деянию и его последствиям, дает ее понимание посредством проекции вины физических и должностных лиц, непосредственно осуществляющих действия от имени юридического лица.

Рассмотренная таким способом «вина юридических лиц должна пониматься как психологическое отношение к содеянному коллектива, определяемое по доминирующей воле в этом коллективе»³⁶. Аналогичное по конструкции понятие вины содержится в ст. 110 Налогового кодекса РФ. В научной литературе по данной проблематике отмечалось, что «вина юридического лица не может произвольно определяться лишь при выявлении вины конкретного должностного лица. Доказыванию подлежит виновность всех работников, осуществляющих действия от имени организации в целом»³⁷.

В науке административного права имеет место и иной подход к вине юридического лица. Он основан на приоритете объективного аспекта в деятельности юридического лица. Аналогичное по конструкции понятие вины имеется в гражданском и предпринимательском праве. При таком рассмотрении вина юридического лица определяется как «комплекс негативных элементов, характеризующихся дезорганизацией деятельностью юридического лица, неприятием им необходимых мер для надлежащего исполнения возложенных на него обязанностей, неприложением требуемых, усилий для предупреждения правонарушений и устранения их причин»³⁸.

Аналогичное понимание вины содержалось в ст. 231 Таможенного кодекса РФ, с той лишь разницей, что она резюмировалась, подразумевалась существующей изначально, до начала разбирательства, как при гражданско-правовой ответственности за причинение имущественного вреда от источника повышенной опасности.

Юридическое лицо в этом случае должно доказывать свою невиновность и наличие обстоятельств непреодолимой силы.

При данном подходе виновность, по существу, сводится к противоправности, субъективная сторона противоправного деяния наполняется объективным по сути содержанием.

Согласно Федеральному закону от 30 декабря 2001 года № 196-ФЗ «О введении в действие Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» соответствующие статьи ТК РФ, посвященные понятию нарушения таможенных правил, перечню административных взысканий, условиям и процедуре привлечения к административной ответственности за нарушение таможенного законодательства, утратили силу. Поэтому в административном законодательстве подход к проблематике вины юридического лица несколько изменился, стал более приближенным

³⁶ Петров М. П. Административная ответственность организаций (юридических лиц): Автореф. дисс. канд. юрид. наук. Саратов, 1998. С. 6.

³⁷ Рагулина А.В., Спасенников Б.А. Человек (физическое лицо) как субъект преступления. // Черные дыры в законодательстве. 2003-№2. Стр. 18.

³⁸ Овчарова Е. В. Административная ответственность юридических лиц. Автореф. дисс. канд. юрид. наук М., 2001. С. 13.

к публичному праву, а административная ответственность свободной от объективного вменения.

Р.А. Князьнеделин – соискатель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии тыла и транспорта

Развитие практики законодательного регулирования государственного контракта

Становление и развитие практики законодательного регулирования государственного контракта имеет глубокие исторические корни.

Историческое своеобразие России обуславливает преобладание господствующей роли государства в развитие договорных отношений.

Государственный контракт на поставку продукции для государственных нужд как особый вид гражданско-правового договора вновь появился в российском законодательстве с переходом от административно-плановой к рыночной экономике, ознаменовав собой новый уровень отношений по обеспечению общегосударственных потребностей и став, по существу, одним из инструментов участия государства в рыночном товарообороте.

Исследование государственного контракта как правовой основы взаимоотношений государства с хозяйствующими субъектами рынка исключительно актуально для федеральных органов исполнительной власти, в которых федеральным законом предусмотрена военная служба, поскольку они являются основными правоприменителями, обеспечивающими достижение одной из главных целей поставок для государственных нужд – поддержание необходимого уровня обороноспособности и безопасности Российской Федерации. Выявление и рассмотрение особенностей правового режима государственного контракта на поставку продукции для государственных нужд, его правовой природы и функциональной направленности позволит более эффективно использовать его в качестве инструмента целенаправленного государственного воздействия и, в конечном итоге, окажет влияние на обеспечение результативности государственных закупок и поставок.

По нашему мнению, действующее законодательство в исследуемой сфере нуждается в усовершенствовании. Гражданский кодекс РФ во многом не отражает особенности правового регулирования отношений, возникающих в процессе осуществления работ выполняемых для государственных нужд.

В целом развитие практики заключения государственного контракта выполнение работ для государственных нужд является объективной тенденцией современной экономики.

А. Х. Курбанов – докторант кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии тыла и транспорта им. генерала армии А. В. Хрулева, майор, канд. экон. наук, доцент; **Т. Х. Курбанов** – младший научный сотрудник Ц(НИВСИ) Военной академии тыла и транспорта им. генерала армии А. В. Хрулева, капитан, канд. экон. наук

Роль аутсорсинга в глобальной экономике

Отношения между хозяйствующими субъектами основанные на принципах аутсорсинга в последние годы получили широкое развитие в отечественной и зарубежной практике.

Основными причинами применения аутсорсинга являются: глобальный характер развития мировой экономики, предполагающий вовлечение в процесс производства продукции, выполнения работ (оказания услуг) практически все страны мира на основе кооперации и разделения труда; формирование транснациональных компаний и корпораций; усиление международной конкуренции и борьба за сферы влияния (рынки сбыта); изменение покупательского поведения и др.

Исходя из анализа современных представлений, характеризующих рассматриваемое явление и результатов собственных исследований, можно утверждать, что аутсорсинг – это часть управленческой стратегии компании при передачи работ (услуг) стороннему исполнителю (аутсорсеру), основанная на фундаментальном принципе разделения труда, организованная в виде устойчивого бизнес-процесса и направленная на повышение эффективности компании и снижение издержек.³⁹

Начало истории аутсорсинга следует отнести к ремесленному производству вплоть до XVIII в. В своей деятельности ремесленник зависел от поставщиков сырья, от заказчиков и других ремесленников, т.е. от множества кооперированных связей. Наиболее значимые промышленные организации, которые контролировали мировой капитал, были созданы в конце XIX – начале XX в. Их доминирование продолжалось до 60-х годов XX столетия. В 70-х годах XX в. на смену им выступают более мелкие компании, для которых важным стал не только контроль над капиталом, но и новая философия управления, направленная на концепцию оптимизации издержек, повышение производительности труда и сокращение времени

³⁹ Курбанов А. Х., Плотников В. А. Аутсорсинг: история, методология, практика. М.: ИНФРА-М, 2012. 112 с.

исполнения заказов. Если изначально, т.е. в 60-70-е годы прошлого столетия, концепция аутсорсинга предполагала делегирование на исполнение отдельных функций, то в современных условиях аутсорсинг играет стратегическое значение в области менеджмента управления компанией, её реструктуризации. Основоположником теории аутсорсинга можно считать Альфреда Слоуна, президента компании General Motors. Еще в 1921 г., когда компания находилась на пороге краха, он за счет внедрения нового проекта вывел ее к 1935 г. в лидеры автомобилестроения. Основой проекта была методология аутсорсинга, примененная им за 70 лет до появления этого термина. Аутсорсинг в General Motors был использован по двум направлениям: в организации системы управления компанией и организации производства. Практика деятельности А. Слоуна подтвердила вывод о том, что специализированные фирмы выполняют отдельные функции гораздо лучше, чем исполнители корпоративного подразделения General Motors. Он использовал аутсорсинг для организации как систем управления компанией, так и производства, в основу которого был положен метод кооперации узкоспециализированных производств внутри компании и за её пределами. По сегодняшний день аутсорсинг в производстве автомобилей является основой организации производственного процесса.⁴⁰

Аутсорсинг часто называют «феноменом XX в.»,⁴¹ а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий», поскольку лишь с конца 80-х гг. XX в. это понятие вошло в практику и получило действительно широкое распространение. В то же время сама идея привлечения ресурсов специализированной фирмы для решения стоящих перед организацией задач отнюдь не является новой. Эта идея и механизм её реализации известны с тех самых пор как в экономической теории, а затем и в научном менеджменте сформировались понятия разделения труда, специализации и кооперации. Тем не менее, именно в условиях экономической глобализации разделение труда и производственная кооперация в мировом масштабе открывают совершенно новые перспективы для применения давно известных принципов организации производственной деятельности. Перейдем к рассмотрению основных этапов развития аутсорсинга, которые представлены на рисунке 1.

⁴⁰ Адамов Н., Кириллова А. Международный опыт развития и применения аутсорсинга и аутстаффинга // Финансовая газета № 15. 2009.

⁴¹ Аникин Б.А. Концептуально-понятийные основы аутсорсинга и эволюции его развития. – М.: ИНФРА-М, 2008.

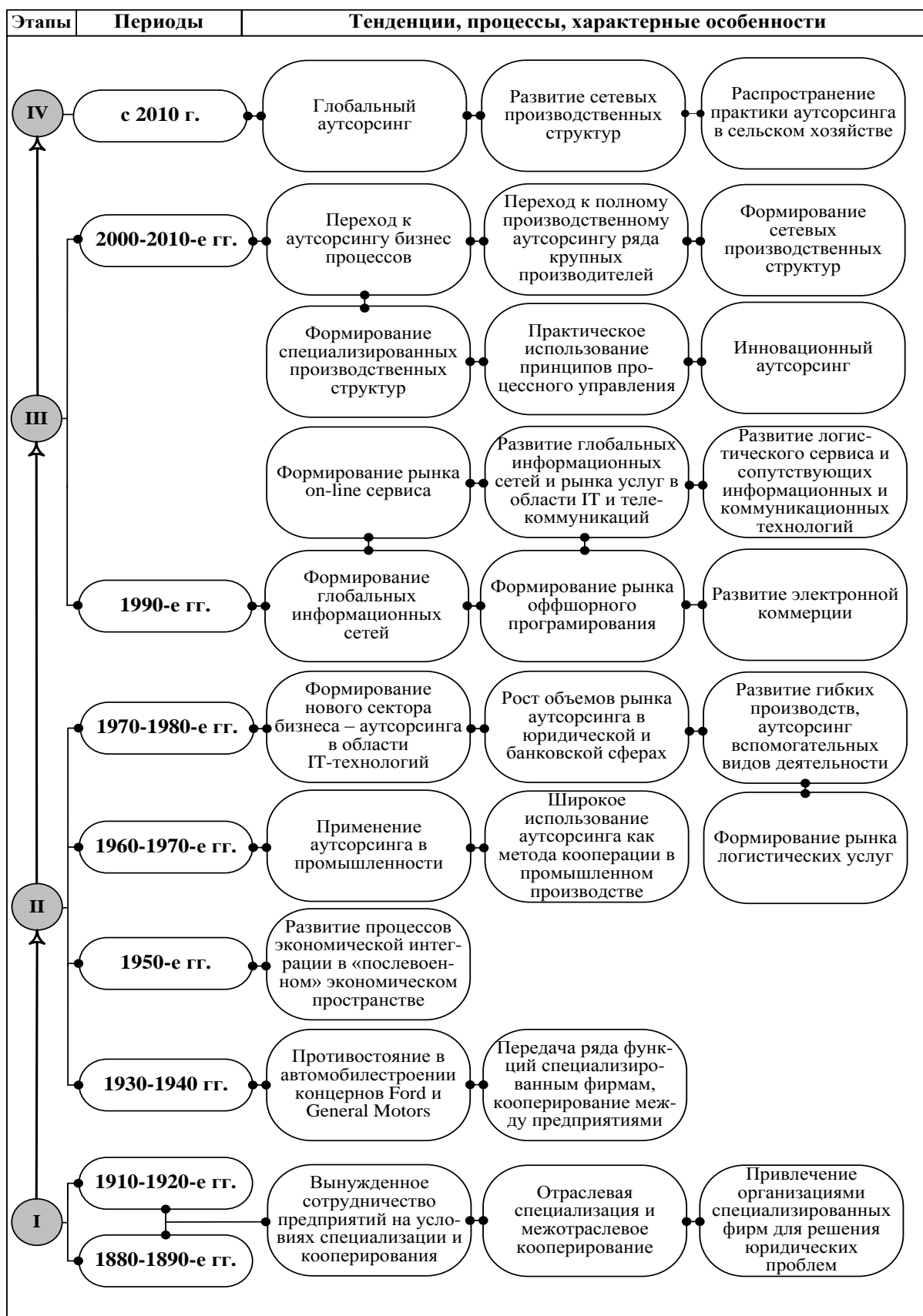


Рис. 1. Основные этапы развития практического аутсорсинга

Источник: разработано Курбановым А. Х. на основании исследований, проведенных Аникиным Б. А., Вороновым В. И., Рудай И. Л. и др.

Если называть аутсорсингом привлечение услуг и ресурсов специализированной фирмы для решения отдельных вопросов, связанных с деятельностью компании, то с этой точки зрения первым опытом аутсорсеров можно считать услуги юридических фирм в США и Великобритании еще в конце XIX в. В странах, законодательство которых основано на прецедентном праве, решение вопросов юридического характера исторически передается специалистам, имеющим высокую квалификацию и необходимый опыт.

В начале XX века, на первом этапе своего развития, аутсорсинг был обусловлен в основном целесообразностью передачи ряда функций специализированным фирмам, занимавшимся обслуживанием производства (ремонт оборудования, техники, изготовление инструмента и др.).

Зачастую отношения в рамках аутсорсинга складывались под воздействием объективных факторов и не всегда сотрудничество предприятий на условиях специализации и кооперирования считались оптимальной формой хозяйствования.

Истоки практического аутсорсинга как метода производственной кооперации и высокой технологии управления в промышленности относятся к периоду «великого противостояния» двух великих менеджеров – Генри Форда (1863-1947 гг.) и Альфреда Слоуна-мл. (1875-1966 гг.) и возглавляемых ими гигантов автомобильной промышленности – компаний Ford и General Motors. Далее развитие аутсорсинга происходило по нарастающей, охватывая все более обширные области деятельности.

Начиная с 1960-х гг. происходит кардинальная смена парадигмы применения аутсорсинга. На втором этапе развития аутсорсинга, повышение конкурентных преимуществ компании начинает напрямую зависеть от степени использования новой формы построения бизнеса.

Распространение кооперационных отношений на мировом рынке обработанных товаров датируется серединой 60-х годов XX века, когда американские фирмы заключили несколько контрактов с компаниями Японии, а потом Тайваня (где заработная плата оказалась существенно ниже) об изготовлении и поставке на внутренний рынок США под их товарными знаками первоначально электронных приборов потребительского назначения, а затем и электронных компонентов.

Такие соглашения получили название контрактов на условиях изготовителя-разработчика товара (*original equipment manufacturers, OEM*), суть которых сводилась к производству изделий по технологии и документации фирм, разработавших это оборудование и имевших на него все права.

Многие специалисты связывают введение понятия «аутсорсинг» с 60-ми годами XX века в связи с распространением информационных систем и технологий. В 1962 г. была основана *Electronic Data System Corporation (EDS)*. Первоначально компания составляла балансы для нескольких банков. Но когда EDS принесла General Motors годовую эконо-

мию на сумму 4 млрд долл. за счет сопровождения всех информационных потоков, то стало очевидно, что найден новый сегмент бизнеса.

Сотрудники EDS, работая с банками, использовали собственное программное обеспечение. В скором времени был накоплен огромный технический потенциал, что делало EDS лидером в своей отрасли. Многие компании стали передавать свои информационные ресурсы полностью на обслуживание EDS, что в конечном счете приводило к повышению качества обслуживания конечных потребителей.

Таким образом, с 80-х годов прошлого века IT-аутсорсинг стал сферой внимания и стратегических интересов крупнейших корпораций. Спектр предоставляемых аутсорсерами услуг расширяется вместе с развитием компьютерных технологий. По оценкам Oracle, компании, которые пользуются услугами IT-аутсорсинга, могут сэкономить более 75% расходов на оплату труда.⁴²

Начиная с 90-х годов в производстве и сбыте продукции на условиях OEM появились две важные тенденции. Первая заключалась в том, что тайваньские фирмы начали обеспечивать логистические услуги после производства изделий, то есть брали на себя обязанность доставки товара на внутренний рынок в торговую сеть. Условия предоставления услуг логистики включают складирование и поставку, а иногда и послепродажное обслуживание. В прошлом субподрядчики должны были поставить продукцию только до своих морских или аэропортов и фирмы – владельцы брендов принимали ответственность за неё от того пункта, в котором субподрядчики получили оплату за товар. В настоящее время субподрядчики должны поставить изготовленные изделия в определяемые контрактом пункты и платежи не осуществляются, пока товар не покинет склад. Субподрядчики также должны создать склады и центры технического обслуживания в странах – главных рынках сбыта с целью обеспечения обслуживания покупателей. Так называемая услуга «глобальной логистики» – обслуживание – стала для субподрядчиков предпосылкой выигрыша больших заказов. Эта трансформация принципа разделения труда в рамках цепочки создания ценности диктовалась требованием фирм – владельцев товарных знаков о переориентации их ресурсов на удовлетворение основных потребностей рынка и о передаче субподрядчикам по аутсорсингу неосновных сфер деятельности.

Новые условия конкуренции потребовали новых шагов от участников рыночного соперничества. Чтобы противостоять конкуренции фирм – провайдеров услуг по производству электронных компонентов и частей, прежние фирмы-подрядчики стали удлинять подконтрольную им цепочку создания продукта. Они начали создавать собственные центры разработки

⁴² Адамов Н., Кириллова А. Международный опыт развития и применения аутсорсинга и аутстаффинга // Финансовая газета № 15. 2009.

новых изделий в дополнение к услугам по производству компонентов и частей. Полагаясь на свои обширные знания и опыт в производстве, эти фирмы, стали предлагать услуги по разработке изделий, которые легче в производстве или менее подвержены риску оказаться дефектными в процессе производства. Они знают используемые материалы лучше, чем их клиенты, и поэтому могут разрабатывать изделия, которые требуют меньших затрат на инжиниринг и меньших издержек производства.⁴³

При этом, необходимо отметить, что когда в 1980-1990-х гг. американские компании взяли курс на реструктуризацию своего бизнеса, избавление от рутинного массового производства и распродажу мощностей по выпуску серийной продукции, никто из них и не помышлял о том, чтобы передоверить кому-то решение вопросов научно-технической стратегии. Деятельность исследовательских лабораторий и конструкторских бюро элитных корпораций хайтека традиционно считалась их сугубо внутренним делом, предметом особого внимания и гордости руководства, а её результаты до поры до времени держались в большей тайне, чем государственные секреты. Однако все изменилось, и теперь ведущие американские фирмы электроники практикуют приобретение у азиатских компаний готовых разработок с последующей их подгонкой под свои спецификации и продвижением на рынок под собственными товарными знаками.

Далее, в конце 1990-х годов и в начале третьего тысячелетия, процесс расширения масштабов аутсорсинга в международном плане развивался по двум основным направлениям. Первое непосредственно связано с экономическим спадом в развитых странах, а также с масштабными финансовыми кризисами в мире. В этой обстановке многие транснациональные корпорации с целью сокращения своих расходов прибегли к помощи аутсорсинга. Однако самое интересное началось потом, когда экономическая ситуация в их странах начала улучшаться. Вместо ожидаемого сокращения аутсорсинга, как это бывало раньше, корпорации предпочли инвестировать свою прибыль в строительство новых предприятий или сервис-центров в других странах. Причиной этого можно считать усилившуюся в тот же период конкуренцию в глобальном бизнесе.⁴⁴

Третий этап развития международного аутсорсинга связан с аутсорсингом бизнес-процессов и с появлением в мире совершенно новой отрасли, когда начали образовываться фирмы, позиционировавшие себя как исполнители заказов тех операций бизнес-процесса фирм, которые эти фирмы предпочли выполнять на стороне, на контрактной основе.

⁴³ Минасьян М.Р., Савинов Ю.А. Новые направления в развитии аутсорсинга американскими компаниями // США. Канада: экономика, политика, культура № 5. 2007. С. 105-119.

⁴⁴ Папирян Г. Международный аутсорсинг: зарубежный опыт и перспективы России // Экономическая политика № 1. 2009. С. 183.

Все началось в конце 1990-х годов, во время очередного бума фондового рынка в США. В этот период в стране, да и по всему миру, наблюдался ажиотаж вокруг высокотехнологического бизнеса. Это был период огромных рискованных инвестиций со стороны венчурных компаний в развитие фирм, работающих в областях информационных технологий, телекоммуникаций и биотехнологий. Помимо бурного роста так называемых интернет-компаний, существенно активизировали свою деятельность и компании из сферы услуг, в том числе финансовых, здравоохранения, туризма и др. Однако на фоне этого начали наблюдаться существенные недостатки в работе тех или иных служб этих фирм.

Вскоре появились предприниматели, многие из которых сначала работали в вышеперечисленных областях, но затем решили начать свой бизнес в новой для себя сфере – в предоставлении бизнес-услуг своим бывшим коллегам. Вначале они развернули деятельность в других странах – в Индии, Китае, Мексике и т. д. Но вскоре, по мере развития своего бизнеса, эти предприниматели начали расширять свои компании уже на территории собственных стран. В этом смысле интересен пример американской компании OfficeTiger, для которой полуторатысячная армия работников в Индии выполняет доверенную ей американскими корпорациями подготовку документации, а также презентацию их продукции. Компания, которая начала свой бизнес в Индии с 18 млн. американских долларов, сегодня уже наращивает бизнес на территории самих США.

Исследования, проведенные Американской ассоциации менеджмента показали, что уже к 1997 г. более половины промышленных компаний передали на аутсорсинг хотя бы один компонент своего производственного процесса.

В 90-е годы XX века была сформулирована концепция «виртуальной организации», суть которой заключается в том, что все функции компании можно подразделить на основные и второстепенные. Второстепенные функции в целях повышения конкурентоспособности необходимо передать специалисту в данной области. Эта концепция основана на том, что знания компании становятся самым важным источником её конкурентного преимущества. В современной экономической теории существует достаточно много определений «виртуальной организации». В общем смысле под виртуальной организацией понимается временная сеть независимых компаний – поставщиков, потребителей и даже конкурентов, объединенных информационной технологией для разделения опыта, затрат и доступа к рынкам друг друга. Если рассматривать концепцию «виртуальной организации» применительно к реалиям современного бизнеса, то предположим, что компании для разработки и продвижения нового товара на рынок требуется привлечь значительные ресурсы. Тогда в отличие от типичной компании, которая занимается поиском источника финансовых ресурсов, «виртуальная организация» ищет новых партнеров. Эти партнеры обладают со-

ответствующими её потребностям ресурсами, знаниями и кадрами, что приводит к совместной реализации проекта. Таким образом, выбираются те компании, которые обладают ключевой компетенцией в интересующей сфере, что способствует достижению цели конкурентного преимущества на рынке.

В период 2000-2010 гг. требования достижения успеха в рыночном соперничестве привели к концептуальной перестройки бизнеса, и радикальному пересмотру устоявшихся взглядов на принципы его организации. В результате постепенно вырабатывается и внедряется новая бизнес-модель, инновационный механизм которой можно представить в виде многокомпонентной схемы международного партнерства, основанной на принципах аутсорсинга. По этой схеме, под единым управлением из штаб-квартиры крупной американской, западноевропейской или японской компании находится работа десятков и сотен независимых друг от друга научно-исследовательских центров, проектных институтов, предприятий подготовки производства, серийных заводов и торговых фирм, рассредоточенных по разным регионам и континентам земного шара.

Следует отметить, что среди крупных фирм сторонников такой «интернационализации» бизнеса высоких технологий есть и не менее авторитетные оппоненты. С их точки зрения, в распространении инновационного аутсорсинга для нынешних лидеров наукоемкого производства кроется опасность взращивания и стимулирования своих завтрашних конкурентов. Причем небезосновательность таких опасений подтверждается конкретными фактами из рыночной практики. В частности, несколько лет назад фирма «Motorola» инициировала заключение контракта с «BenQ», по которому этой тайваньской фирме поручались разработка и выпуск миллионов партий новых образцов мобильных телефонов для продажи в США и Европе под товарным знаком американской компании, а в 2005 г. стало известно, что «BenQ» реализует эту продукцию на исключительно благоприятном китайском рынке под собственным товарным знаком. Напрямую эти действия условиям соглашения не противоречили, но заставили дирекцию «Motorola» пересмотреть вопрос дальнейшего сотрудничества с «BenQ» и принять решение о расторжении контракта.⁴⁵

Риск ошибки в выборе партнера для выполнения задач стратегического значения стал одной из первоочередных причин возникновения завесы секретности вокруг любых переговоров и договоренностей ведущих промышленных корпораций с возможными и существующими аутсорсерами относительно инновационных проектов. На широкую публикацию конкретных данных о практике этого направления аутсорсинга наложен негласный запрет. Если дела, с точки зрения заказчиков, идут успешно, им

⁴⁵ Минасьян М. Аутсорсинг в практике американских компаний // Инвестиции в России. 2008. № 10 (165). С. 27-37.

абсолютно невыгодно распространять информацию о том, у кого они покупают технологические новинки, которые потом преподносят как свои личные достижения. Если же что-то происходит не так, как запланировано, циркуляция сведений о выходе столь важных работ из-под контроля влиятельной фирмы может нанести её репутации непоправимый ущерб.

Таким образом, к настоящему времени произошло разделение производственного процесса в территориальном аспекте между самостоятельными организациями на базе аутсорсинга и специализации отдельных стадий и операций, возникли аутсорсинговые сети самостоятельных фирм без национальной принадлежности у крупных компаний в разных регионах мира.

Наиболее распространенные формы организации транснациональных бизнес-цепочек связаны с выведением за рубеж:⁴⁶

1) звена продаж (организация экспортного канала через торгового агента или дистрибьютора за рубежом);

2) звеньев маркетинга, продаж и послепродажного обслуживания (создание за рубежом дочерней торговой компании);

3) звена производства отдельных комплектующих компонент продукции (создание за рубежом дочерней производственной компании);

4) звена сборки готовой продукции (создание за рубежом дочерней сборочной компании);

5) звеньев производства отдельных комплектующих компонент и сборки готовой продукции (создание за рубежом дочерней производственно-сборочной компании);

6) звеньев сборки готовой продукции, маркетинга, продаж и послепродажного обслуживания (создание за рубежом дочерней сборочно-дистрибьюторской компании);

7) полностью интегрированной производственно-торговой организации с сохранением звена НИР и ОКР в материнской компании.

Выбор конкретной формы построения бизнес-цепочки определяется экономическими соображениями: размещение того или иного звена цепочки в конкретной стране должно оправдываться большими значениями добавленной стоимости. Следуя этим экономическим соображениям, можно получать в конечном счете различные формы транснационализации бизнес-цепочек.

Если в 1930-1980 гг. происходил аутсорсинг промышленного производства, в 1990-х – информационных, технологий и связанных с ними услуг (в этот период происходит формирования термина аутсорсинг), в

⁴⁶ Ефремов В.С. Транснациональные бизнес-системы. // Менеджмент в России и за рубежом № 1. 2008. С. 13.

2010 году очередь дошла до сельского хозяйства (четвертый этап развития практического аутсорсинга).⁴⁷

В последние годы на первый план вышла концепция глобального аутсорсинга. С учетом процессов глобализации при правильном использовании аутсорсинг становится мощным инструментом в конкурентной борьбе. Он в наибольшей степени способствует оптимальному использованию возможностей международного разделения труда. Аутсорсинг наиболее эффективен для компаний, которые географически расположены таким образом, что они могут использовать в своей работе разницу часовых поясов. В результате реализуется непрерывный производственный процесс.⁴⁸

Глобальный аутсорсинг является формой организации бизнеса в международном масштабе и отражает процессы экономической глобализации. Либерализация торговли и сферы услуг, глобализация, связанные с ней свободное движение технологий, ноу-хау и продуктов труда людей формируют новую среду современного бизнеса. По словам директора General Electric, «по-настоящему глобальная компания – это та компания, которая использует интеллект и ресурсы из всех уголков мира».⁴⁹

Все современные концепции менеджмента направлены на повышение эффективности и конкурентоспособности компании. Если в конце прошлого столетия в качестве основных тем при обсуждении аутсорсинга были снижение затрат и внедрение новых информационных технологий в управлении, то сегодня основное внимание уделяется созданию стратегических альянсов в рамках глобальных аутсорсинг-проектов.

За последние 15 лет аутсорсинг превратился в одну из основных составляющих стратегического менеджмента. Этим важным инструментом, обеспечивающим конкурентоспособность бизнеса, активно пользуются сегодня как крупные корпорации, так и сравнительно небольшие компании.

⁴⁷ Кокшаров А. Распродажа родин // Эксперт № 16 (750). 2011. С. 40.

⁴⁸ Адамов Н., Кириллова А. Кафедра финансового менеджмента и налогового консалтинга Российского университета кооперации «Финансовая газета» № 15. 2009.

⁴⁹ Бравар Ж., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. – М.: Баланс Бизнес Букс. 2007. 288 с.

А.М. Лаптева – кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры финансового права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» - Санкт-Петербург

Особенности термина «иностранные инвестиции» для целей страхования

Такие термины, как «инвестиции», «иностранный капитал», «иностранный инвестор» - часто встречаемы и употребляемы и в речи деловых людей, и в различной литературе, и в нормативных актах. Даваемые рядом авторов, как зарубежных, так и отечественных, определения очень разнообразны и не равны по объему вкладываемой в них информации. Определения, закрепленные в нормах международного права и во внутригосударственном законодательстве России, также отличаются. Кроме того, и в самом национальном законодательстве в различные периоды времени исследуемым понятиям давались различные определения, и даже на данный момент в отдельных нормативных актах они интерпретируются в зависимости от целей, преследуемых законодателем.

Таким образом ни законодательство, ни практика не дает четкого определения «иностранный инвестор», ни того, что собственно, следует понимать под «иностранный инвестицией». Более общими по отношению к ним являются понятия «инвестиция» и «инвестор».

Термин «инвестиция» происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать». Отсюда и английское «investments», переводимое как «капиталовложение». При этом в понятие инвестиций можно вкладывать как экономическое, так и юридическое значение. В целом «исток понятия «инвестиции» находятся в экономической плоскости. В самом общем виде в экономической литературе под инвестициями понимаются «затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов»⁵⁰. В экономическом словаре, например, дается еще такое определение инвестиций как «совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт, другие отрасли»⁵¹.

Таким образом, все существующие экономические определения инвестиций можно свести к следующей формуле». «Под категорией «инвестиция» (investment) обычно понимают «использование имущества для по-

⁵⁰ Городов О.А./ под. ред. В. Ф. Попондопуло. Международное коммерческое право, с. 265 /ссылка на Макконел К.Р., Брю. С.Л. Экономикс. М. 1992. С.388

⁵¹ Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна – М.: Фонд «Правовая культура», 1997. – С. 207

лучения денег (use of capital to create more money)⁵². Такое определение отражает экономическую суть инвестиций, состоящую в том, что некоторые финансовые активы вкладываются в доходную сферу, чем достигается экономический эффект: происходит их приращение. И именно по такому показателю, как эффективность (отношение результатов к затратам) проводится оценка инвестиций⁵³.

От ряда экономических следует отличать юридическое понятие «инвестиций», которое дается в специальном инвестиционном законодательстве.

Юридическое содержание категории инвестиций состоит в законодательном закреплении того, что может быть инвестициями, в определении их сущности и сферы применения данного института. Такое законодательное определение инвестиций содержится в Законе РФ «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г., ст.1 которого гласит, что «инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, имеющее денежную оценку, вкладываемое в объекты предпринимательской деятельности и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»⁵⁴. В данном определении явно выражено, что инвестиции представляют собой всякого рода имущество, что подчеркивает значение института собственности для категории инвестиций в целом. Вообще, в практике привлечения иностранных инвестиций наиболее актуален вопрос о свободном распоряжении иностранным собственником своей собственностью, чему и коррелирует необходимость развития института страхования иностранных инвестиций.

Понятие «иностранннх инвестиций» дается в Законе РФ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999г. «Иностранная инвестиция – вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте РФ), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интел-

⁵² Dictionary of finance and investment terms. – N. Y. 3-d ad.1991. P. 201. Цит. по : Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Правовое регулирование иностранных инвестиций в России и за рубежом. – М.: Финстатинформ, 1993. – С. 76

⁵³ В.В. Гущин, А.А. Овчинников. Инвестиционное право. Учебник. 2009. С. 64.

⁵⁴ Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 18.07.2011) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

лектуальную собственность), а также услуг и информации»⁵⁵. Иностранные инвестиции в рамках этого закона определяются через процесс (инвестиция есть вложение капитала), в то время как во всех законах об инвестициях процесс вложения капитала определяется как инвестирование, а под инвестицией понимаются объекты прав, вкладываемые инвестором в процессе инвестирования.

При этом, определяя в целях инвестиционного страхования понятие «иностранные инвестиции» с правовой точки зрения, нельзя забывать о том, что «иностранные инвестиции» также представляют собой, прежде всего собственность, а именно иностранную собственность в различных ее проявлениях: деньги, имущество (движимое и недвижимое), а также ряд научно-технических знаний («ноу-хау», патенты и др., т.е. интеллектуальная собственность). Следовательно, с юридической точки зрения «иностранная инвестиция» связана с правом владения, пользования распоряжения на территории другого государства.

Следует также рассмотреть, как определяется понятие «инвестиции» и другие понятия, связанные со страхованием иностранных инвестиций в нормах международного права, с тем, чтобы выявить понятие «иностранная инвестиция» для целей страхования. Прежде всего, необходимо обратиться к двусторонним договорам о поощрении и взаимной защите капиталовложений, Сеульской конвенции о создании Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций и Многостороннее соглашение об инвестициях.

Международные договоры о защите иностранных инвестиций направлены на устранение неблагоприятных последствий возникающих для инвестора в результате принятия государством тех или иных мер регулирования. Например, МАГИ (Многостороннее Агентство по гарантиям инвестиций), учрежденное Сеульской конвенцией вводит в практику понятие новых инвестиций, т. е. инвестиций, осуществление которых начинается после регистрации заявки на заключение договора страхования. К тому же имеется ряд дополнительных требований для инвестиций, чтобы быть застрахованными в МАГИ:

- Экономическая обоснованность капиталовложений и вклад в развитие принимающей страны;
- Соответствие капиталовложений законам и правилам принимающей страны;
- Соответствие капиталовложений провозглашенным целям и приоритетам развития принимающей страны;

⁵⁵ Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 29.04.2008) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

- Существование условий для капиталовложений в принимающей стране, включая наличие справедливого и равного подхода к капиталовложениям и правовой защиты для него⁵⁶.

Также все двусторонние договоры раскрывают в той или иной степени содержание иностранных инвестиций, что необходимо для предотвращения возможных разногласий и споров в дальнейшем между подписывающимися государствами. В обобщенном виде они понимают под инвестициями (капиталовложениями) все виды имущественных ценностей, которые инвесторы одной из стран участниц соглашения вкладывают на территории другой страны-участницы в соответствии с законодательством последней. При этом в договорах, как правило, дается примерный перечень (не исчерпывающий) видов (форм) иностранных инвестиций. В частности этот перечень отражен и в Законе РФ «Об иностранных инвестициях в РФ». Поэтому, определение, даваемое российским законодательством, в целом соответствует интерпретации этого термина в нормах международного права.

Часто в таких договорах можно встретить упоминание о различного рода «имущественных ценностей». В конечном итоге, вопрос о том, что является имущественными ценностями, определяется законодательством страны, на территории которой осуществляется капиталовложение. Однако, при применении каждого двустороннего договора, перечень имущественных ценностей, относящийся согласно этому договору к инвестициям, будет иметь императивное значение. На практике же правовая защита предоставляется любым видам имущественных ценностей, связанных с капиталовложением, указанным в двустороннем соглашении и дополнительно в национальном законодательстве.

Таким образом, является очевидным то, что нет единого понимания термина «инвестиции» и в частности «иностранная инвестиция». Но, проанализировав изложенный материал, можно сделать вывод о том, что существует определенный набор признаков объектов, относимых к иностранным инвестициям. Можно сказать, что «иностранная инвестиция» включает все виды имущественных ценностей, прямо или косвенно вкладываемые иностранным инвестором в объекты предпринимательской деятельности, направленные на создание рабочих мест, поднятие отраслей, требующих затрат, регионов особой сложности, особо капиталоемких проектов и достижения социального эффекта в принимающем государстве.

Кроме того, нормы международного права, исходят из того, что иностранная инвестиция не должна противоречить публичному порядку иностранного государства, т. е. не должна нарушать основополагающие принципы местного правопорядка. Осуществляемая в такой форме инвестиция отвечает интересам, целям и задачам как инвестора (в отношении получе-

⁵⁶ П. d ст. 12 Конвенции об учреждении МАГИ

ния прибыли от используемой инвестиции на территории другого государства), так и принимающего государства (в отношении социально-экономического развития).

Для института страхования иностранных инвестиций наиболее важны именно цели, задачи и правомерность их вложения на территории принимающего государства, так как наиболее опасным для иностранного инвестора является так называемый политический риск, который напрямую связан с действиями государства и его отношением к инвестору.

В таком аспекте, для целей страхования наиболее подходящим кажется определение, даваемое О.Н. Яцентюк: Иностранная инвестиция – «любая законная, не противоречащая публичному порядку принимающего государства инвестиция, осуществляемая в допускаемых законом принимающего государства видах и формах собственности, которая отвечает как целям инвестора. Так и целям принимающего государства (либо государства, дающего гарантию), направленная на социально-экономическое развитие принимающего государства, не зависимо от правового механизма страхования (международно-правового и национально-правового)».

Г.Н. Левченко – начальник ОВТИ
ВАТТ, подполковник, кандидат военных наук

Организация военно-научных исследований в министерстве обороны США

Американское руководство рассматривает военно-научные исследования в качестве важнейшего аналитического инструмента, используемого при принятии решений по самому широкому кругу проблем строительства и применения вооруженных сил США. Военная наука в Соединенных Штатах носит ярко выраженный классовый характер, отражает интересы правящей монополистической буржуазии и военно-промышленного комплекса, обосновывает необходимость наращивания военной мощи страны и подготовки ее вооруженных сил к агрессивным действиям в любом регионе земного шара.

Быстро меняющаяся военно-политическая обстановка в мире, научно-техническая революция, качественный скачок в военном деле, по признанию представителей Пентагона, повышают роль военной теории в деятельности американских вооруженных сил. Без военно-научного обеспечения усилия, направленные на наращивание боевой мощи и боеготовности армии, ВВС и ВМС США, были бы существенно ослаблены. Американские военные специалисты подчеркивают, что экономия, полученная в результате перенацеливания программ развития вооруженных сил, которое

осуществлялось в последние годы на основе рекомендаций и выводов, содержащихся в исследованиях, в несколько раз превысила затраты на них.

С возрастанием роли военно-научных исследований повышаются требования к обоснованности научных рекомендаций, расширяется тематика военно-теоретических разработок, совершенствуются формы и способы исследовательской деятельности. Эффективность научных работ, как считают американские специалисты, в значительной мере зависят от качества их организации. В связи с этим планирование и финансирование исследований в военно-теоретической области, а также контроль за ходом исследовательского процесса являются важными сторонами деятельности министерства обороны США.

Организация военно-научной деятельности в Соединённых Штатах осуществляется в соответствии с пятилетним планом развития вооруженных сил, включающим программу их строительства - "Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы" (НИОКР), которая подразделяется на части (категории). Одна из них, получившая наименование "Руководство и обеспечение", заключается в планировании исследований на основе определенных программных элементов, которые содержат направления исследовательской деятельности по претворению пятилетнего плана. Каждый элемент имеет буквенно-цифровой код. Например, в рамках элемента 65104D осуществляется военно-теоретическое обеспечение научной деятельности комитета начальников штабов (КНШ). В частности, в последние годы велись такие исследования, как "модель всеобщей войны", "модель ядерного конфликта на театре войны - от ограниченного до всеобщего", "отражения удара ракетно-ядерных и военно-воздушных сил Варшавского Договора на ЦЕ ТВД", "ядерные средства НАТО на театре войны", "возможности химического оружия", "методика сравнительной оценки вооруженных сил сторон на театре войны" и другие.

Главную роль в процессе организации научных работ в министерстве обороны играет координатор по вопросам аналитических исследований, который назначается из руководящего состава аппарата заместителя министра обороны по приобретению оружия и военной техники. В его обязанности входит:

- обеспечивать общее руководство исследованиями, проводимыми в интересах министерства обороны;

- координировать военно-теоретическую деятельность министерства обороны с исследованиями, проводимыми видами вооруженных сил США, а также с некоторыми правительственными органами;

- следить за учетом исследований в организациях министерства обороны и обменом информацией между ними;

- готовить ежегодный сводный отчет с оценкой научной деятельности министерства обороны.

Кроме того, каждый руководящий орган министерства обороны имеет своего координатора аналитических исследований (подчиняется начальнику этого органа или специально назначенному лицу). Он должен выполнять следующие основные обязанности; согласовывать вопросы организации исследований своего ведомства с координатором министерства обороны США; следить за организацией разработки общих направлений научной деятельности в соответствии с директивами министра обороны; координировать планирование, финансирование и контроль за выполнением исследований в рамках своей организации; контролировать своевременное представление полной информации об исследованиях, проводимых его организацией, в центр военно-технической информации (ЦВТИ) министерства обороны США.

Военно-научная деятельность в Соединенных Штатах строится на основе общих принципов военного планирования в предусматривает подготовку каждой организацией ежегодного "Первоначального плана важнейших потребностей". Этот документ включает в себя наиболее важные (по мнению руководства заинтересованного органа) направления исследований в соответствии с его потребностями и ресурсами. Первоначальные планы представляются координатору по вопросам аналитических исследований министерства обороны США, который обобщает их и рассылает (в форме рабочих документов) для ознакомления и оценки в аппараты министров видов вооруженных сил, а также в другие центральные военные ведомства, Это позволяет выявить дублирующие друг друга направления исследований. Полученные данные используются для подготовки плана научных исследований министерства обороны на следующий финансовый год, который утверждается министром обороны.

По мнению руководства министерства обороны, рассмотрение заинтересованными ведомствами первоначальных планов научных исследований способствует повышению качества их планирования и экономии ресурсов, выделяемых на эту деятельность. После ежегодного рассмотрения плана из него может исключаться до 25 проц заявок дублирующих уже проведенные или выполняемые работы либо не представляющих ценности для министерства обороны.

Как считают специалисты в области организации военно-теоретической деятельности, совместный анализ первоначальных планов позволяет, кроме того, выявить, направления исследований, которые отражают общие интересы различных организаций. В этом случае заинтересованные стороны планируют финансирование и проведение НИОКР по единой программе. Например, исследование, заключающее в себе сравнительный анализ типов модернизации вооруженных сил США и ОВД, было организовано совместно заместителем министра обороны США по приобретению оружия и военной техники, помощником министра обороны по анализу и оценке программ и начальником управления суммарных оценок

министерства обороны. Военно-научные исследовательские проекты разрабатываются и осуществляются не только объединенными усилиями американских ведомств, но и с привлечением учреждений, находящихся в подчинении верховного главнокомандующего ОВС НАТО в Европе.

Такая организация процесса планирования, как указывается в официальных документах Пентагона, позволяет вовлекать в него все заинтересованные военные ведомства поощряет их к выделению больших средств на проведение совместных исследовательских работ, повышает эффективность взаимодействия между ними, дает возможность ликвидировать бесперспективные исследовательские проекты, своевременно вносить изменения и дополнения в планы теоретической деятельности. В то же время руководство министерства обороны допускает частичное перекрытие тематики исследований в ходе планирования, исходя из того, что одна и та же проблема может решаться с использованием различных аналитических методов.

Основная доля исследований в области военной теории проводится по контрактам или соответствующим соглашениям (гарантия, заказ, контрактное письмо и т. д.). Лишь незначительную часть в общем объеме НИОКР занимают военно-научные работы проводимые профессорско-преподавательским составом и слушателями высших военно-учебных заведений согласно тематическим спискам, которые рассылаются заинтересованным организациям.

Непосредственная организация процесса работ осуществляется на основе директивы министра обороны США № 4205.2 "Консультативные услуги министерству обороны по контрактам", изданный в январе 1986 года и действительной для аппаратов министра и управлений министерства обороны, министров видов вооруженных сил, КНШ объединённых а специальных командований. Она охватывает всю теоретическую деятельность, проводимую в интересах вооруженных сил, независимо от источника финансирования, формы заключения контракта и организации исполнителя.

Процесс организации исследования предполагает участие трех сторон заказчика, то есть ведомства, заинтересованного в проведении военно-научной работы, контролирующего исследовательский процесс и использующего его результаты; исполнителя - научно-исследовательской организации, выполняющей заказ и отвечающей за его качество; официального лица, следящего за соблюдением правил оформления и выполнения контракта. При взаимном согласии сторон функции ответственного за контракт может выполнять заказчик. В тех случаях, когда исследования требуют расширения масштабов работы или приобретают особо важный характер, в их организации могут принимать участие (помимо официальных сторон) совещательные органы министерства обороны или отдельные консультанты - специалисты по соответствующей тематике и вооруженным

силам. В отдельных случаях, если заказчик не имеет достаточных возможностей, чтобы руководить исследованиями или контролировать их проведение, он может обратиться за помощью к частным фирмам, специализирующимся в области предоставления услуг по организации исследовательского процесса, или непосредственно к исполнителю.

Значительная часть научно-исследовательских центров США располагает собственной базой для организации и проведения НИОКР. Кроме того, в последнее время во многих из них создаются специальные органы, которые консультируют заказчика и выдают ему рекомендации по заключению контракта с данной исследовательской организацией, а при необходимости могут принять на себя функции стороны, контролирующей соблюдение контрактной договоренности. Такие крупные научно-исследовательские центры, как "Рэнд корпорейшн" и институт оборонных исследований, располагающие мощными административными аппаратами, с целью повышения заинтересованности заказчика в эффективном руководстве исследовательским процессом зачастую заранее разрабатывают план проведения выгодного исследования, заказ на которое они предполагают получить.

Исполнителя исследований, проводимых в интересах министерства обороны США, делятся на внутренних и внешних. Внутренними считаются научно-исследовательские организации, входящие в организационно-штатную структуру вооруженных сил, а также отдельные исследователи, как военные, так и гражданские, служащие в военных учреждениях. К внешним относятся частные и общественные научно-исследовательские организации, исследовательские центры университетов, а также самостоятельно работающие аналитики. В США существует особая категория научно-исследовательских организаций - центры, финансируемые министерством обороны, которые не принадлежат вооруженным силам и поэтому считаются внешними исполнителями, однако фактически, в силу полной зависимости от Пентагона, действуют в качестве внутренних.

Органам, заинтересованным в решении той или иной проблемы военно-теоретического характера, требуется меньше времени и средств для организации проведения какого-либо исследования силами внутреннего исполнителя чем внешнего. Первый имеет, как правило, тесные административные или исторически сложившиеся связи с заказчиком, поэтому контакты с ним предполагают минимум формальностей. Иногда бывает достаточно беседы между представителями заказчика и внутреннего исполнителя, в результате которой достигается общая договоренность, являющаяся залогом дальнейшей совместной деятельности. Это заставляет и внешних исполнителей максимально облегчать деятельность заказчиков, возлагая на себя не только исполнительские, но и организаторские функции. По признанию американских специалистов, военные научно-исследовательские центры США не располагают такими возможностями.

Внутренний исполнитель определяется с помощью соответствующих документов, разрабатываемых для заказчиков и содержащих списки научно-исследовательских центров с указанием их функциональных задач и главных направлений деятельности, а также тех областей военно-теоретических знаний, где тот или иной центр зарекомендовал себя наиболее компетентным. Другим способом поиска исполнителя в рамках министерства обороны является запрос в ЦВТИ, картотека которого содержит сведения о том, что, кем, когда, где, как, на какой основе и с какими финансовыми затратами выполнено в военных целях. Таким образом отыскивается исполнитель, имеющий близкое отношение к предполагаемому предмету исследования, после чего заказчик устанавливает контакт с организатором или исполнителем работы для заключения контракта.

Эквивалентами контракта являются основное соглашение и рабочий запрос. Первое вырабатывается, как правило, в результате неофициальных переговоров между заказчиком и исполнителем. После заключения соглашения планируемое исследование включается в рабочую программу военного научно-исследовательского учреждения, а данные о нем направляются в систему информации министерства обороны. В случае, если заказчику потребуется усовершенствовать или изменить проект исследования, он посылает исполнителю письменное указание, в котором содержатся новые требования и суммы предполагаемых дополнительных затрат. Рабочий запрос содержит краткое описание требований к работе и пояснительную записку, подробно определяющую задачу исследования. Он используется при необходимости оперативно поставить задачу. После того как запрос принят исполнителем, он приобретает статус соглашения и финансируется так же, как обычный контракт.

Заказчик контролирует выполнение исследования, проводимого военным научно-исследовательским центром, путем телефонных переговоров либо в ходе личных контактов представителей обеих сторон. Внешний исполнитель обязан представлять ежемесячные письменные доклады, содержащие следующие разделы: список основных участников; использование информационных и технических возможностей министерства обороны и других правительственных организаций; состояние работы на текущий момент; результаты исследований, полученные за истекший период; финансовый отчет.

Каждый исследовательский центр министерства обороны США, помимо выполнения работ по заказам, реализует собственную программу исследований, финансирование которой предусматривается бюджетом на проведение НИОКР военного значения. В соответствии с этой программой научно-исследовательские учреждения министерства обороны организуют работы по проектам, разрабатываемым самостоятельно.

Основной объем исследований военно-теоретического характера по заказам приходится на долю внешних исполнителей. По оценкам амери-

канских экспертов, они выполняют более 2/3 общего объема всех военных программ НИОКР. Значительный научно-аналитический потенциал сосредоточен в частном секторе, академических организациях и научно-исследовательских центрах, финансируемых министерством обороны. Они располагают мощным административным аппаратом. Все это делает их услуги выгодными для Пентагона. Характерной особенностью, играющей существенную роль в широком привлечении внешних исполнителей, является поддержание тесных контактов между организациями-заказчиками и их бывшими сотрудниками, перешедшая на службу в гражданские исследовательские центры.

Согласно директиве министра обороны США по организации и контролю военно-научных исследований работы могут быть поручены внешнему исполнителю в следующих случаях:

- заказчик уверен в том, что положительный результат может быть получен только тогда, когда исследование поручено внешнему исполнителю;

- министерство обороны не располагает возможностями для эффективного ведения необходимого исследования, не может организовать и провести его в сроки, установленные заказчиком и в соответствии с его требованиями;

- исследование предусматривает использование специальных областей знаний, специалистов по которым министерство не имеет, а развертывание собственной базы для его проведения экономически невыгодно из-за отсутствия постоянной необходимости в ней;- планируемая работа не входит в сферу ответственности министерства, ее выполнение не требует привлечения собственных сил;

- министерству предоставляется возможность воспользоваться научным и техническим потенциалом внешней научно-исследовательской организации, располагающей высококвалифицированными кадрами;

- исследование, осуществляемое внешней организацией по самостоятельной программе, может быть использовано в интересах министерства;

- министерству требуется провести исследование силами независимой организаций для решения спорной проблемы, возникшей в результате столкновения интересов различных военных ведомств. Руководители учреждения министерства обороны имеют право предлагать и утверждать требования к работам внешних исполнителей.

При проведении ими исследований основными задачами заказчика являются: поиск соответствующих исследовательских организаций и создание базы для проведения конкурса между ними; отбор наиболее квалифицированных исполнителей; заключение соглашения; предоставление исполнителю информационной и технической базы министерства обороны и других правительственных организаций; строгое соблюдение контракт-

ных обязательств; контроль за ходом исследования; финансирование работы.

Вне конкурса контракт на исследование может быть заключен с организацией, являющейся единственным исполнителем, а также в том случае, когда исполнитель выступает с инициативным предложением по разработке темы, представляющей интерес для министерства обороны. Значительная часть заказов передается внешним исполнителям без конкурсного отбора. Как правило, вне конкурса контракты заключаются с научно-исследовательскими центрами, финансируемыми министерством обороны и имеющими в нем наиболее тесные связи. Научно - исследовательская организация, получившая по контракту военный заказ, имеет право передать всю работу или ее часть другой организации (субподрядчику), оставляя за собой лишь административные функции.

В некоторых случаях исполнителям разрешается вести работы сверх объема предусмотренного контрактом. Деятельность такого характера поощряется министерством обороны США, так как считается, что она служит делу развития военной науки. Объем внеплановой работы обсуждается с заказчиком.

Значительную помощь в организации военно-научных исследований оказывает ЦВТИ. Каждый орган министерства обороны, предполагающий организовать такую деятельность обязан запросить ЦВТИ, чтобы убедиться, что она не дублирует уже проделанную или проводимую работу. Результаты запроса оформляются и хранятся в досье заказчика, которое содержит следующую информацию: стоимость и способ заключения контракта (по конкурсу или вне конкурса); название организации-исполнителя обоснование необходимости проведения данного исследования с указанием целей, которые заказчик планирует достичь, его потребностей и приоритетности исследовательских задач, стоящих перед ним; открытия или выводы, сделанные в ходе исследования их реализация; мероприятия, проведенные в соответствии с выводами и рекомендациями по работе; оценка реальности исполнителя Досье хранится в течение пяти лет, а при необходимости и более продолжительный срок.

По мнению американских специалистов, в ряде случаев результаты военно-теоретических исследований используются немедленно и эффективно, иногда желаемого эффекта удается достичь не сразу, нередко их реализация откладывается на неопределенное время или невозможна. Результаты исследований могут быть введены в ЭВМ либо направлены в архив для пополнения банка данных. Эффективность любого исследования, как полагают военные эксперты, зависит от многих причин, и прежде всего от сложности изучаемой проблем, аналитических способностей исполнителя, своевременности представления результатов работы, а также от качества руководства исследовательским процессом. В документах Пентагона признается возможность полностью использовать результаты всех военно-

научных исследований, Однако в них постоянно подчеркивается необходимость борьбы за повышение эффективности военно-научной работы путём улучшения ее организации.

Г.Н. Левченко – начальник ОВТИ ВАТТ, подполковник, кандидат военных наук; **И.Е. Тарасова** – соискатель

Анализ и обоснование категориального аппарата ценообразования на научно-техническую продукцию

В условиях рыночной экономики цена представляет собой важный элемент экономического регулирования государственного заказа. В соответствии с действующим 94-ФЗ минимальная цена является доминирующим критерием отбора поставщика продукции. Однако такой подход приемлем только для стандартной продукции, но он в принципе не подходит для поставщиков научно-технической продукции (НТП), которая бывает существенно дороже традиционной по цене.

В зависимости от особенностей продукции, целей и финансовых возможностей госзаказчика, формы собственности и возможностей научно-производственных предприятий, для расчета цены могут быть использованы различные методы. Значительное влияние на выбор метода расчета цены оказывает также степень новизны НТП, ее дифференциации по качеству, стадия жизненного цикла продукции. Причем минимально возможная цена определяется собственностью НТП, максимально возможная – наличием уникальных достоинств в изделии. Таким образом, при выборе метода ценообразования нужно учитывать как внутренние ограничения (издержки и прибыли) научно-производственных предприятий, так и внешние (покупательная способность, цены НТП-конкурентов и др.).

В условиях рынка цена на продукцию научно-производственных предприятий определяется равновесием спроса и предложений. Если совместить на одном графике кривые спроса и предложения, то их пересечение покажут нам искомую рыночную цену НТП. Если возрастает рыночная цена на продукцию научно-производственных предприятий, то в этом случае предложение выше спроса, между собой конкурируют продавцы, и чтобы продать свою продукцию они вынуждены снижать цены. Если по какой либо причине рыночная цена НТП снижается, в этом случае спрос превышает предложение, на рынке имеет место дефицит продукции. Здесь конкурируют между собой покупатели, и чтобы приобрести НТП они вынуждены платить большую цену.

Цены на отдельные виды НТП могут регулироваться государством, а в условиях не совершенной конкуренции (в условиях монополии) сами на-

учно-производственные предприятия. Прямое регулирование осуществляется путём замораживания или блокирования цен, путём установления цен на продукцию предприятия.

В условиях совершенной конкуренции государство также влияет на рыночные цены путём косвенного регулирования цен. Косвенное регулирование включает в себя предоставление льготных кредитов, изменением ставок НДС, акцизов, пошлин, а также введением таможенных квот.

Таким образом, цены на продукцию научно-производственных предприятий складываются под влиянием большего количества факторов и критериев. Это издержки, баланс спроса и предложения, меры государства по регулированию деятельности предприятий, цены мирового рынка, инвестиционная политика и др. По мере развития рыночных отношений круг регулируемых государством цен сужается и увеличивает роль собственных цен на продукцию научно-производственных предприятий. Цены во всё большей степени формируются в результате конкуренции между отдельными предприятиями.

В настоящее время цены на НТП не являются действительно рыночными. Они во многом отражают интересы научно-производственных предприятий и практически безразличны к динамике спроса. Текущие цены производителей НТП характеризуются непрерывным ростом. Но данная динамика не свидетельствует о нормализации уровней и соотношений цен как внутри страны, так и в сравнении с ценами мирового рынка. Напротив, образовался устойчивый диспаритет цен как между отдельными видами НТП, так и между ними и большинством товаров и услуг.

Из-за неравномерности распределения научно-производственных предприятий по регионам, огромной территории страны и высокой стоимости контрактов цены на закупку НТП существенно различаются (в 2-4 раза). Сохраняются региональные различия в ценах и на отдельные виды продукции научно-производственных предприятий (примерно в 2 раза).

Во многих странах с развитой рыночной экономикой существовали и существуют монополии в тех отраслях, где это наиболее выгодно государству. Это относится и к научно-производственным предприятиям, которым присущ встроенный элемент монополизации, определяемый особенностями НТП. Монополия, естественно, обеспечивает производителю условия для злоупотребления своим положением путем завышения издержек, цен, снижения качества и т. д. Однако это можно пресечь (что делается в высокоразвитых странах) с помощью эффективного государственного регулирования.

Действующее ныне антимонопольное регулирование цен в России применительно к продукции естественных монополий, наталкивается на мощное противодействие заинтересованных политических и экономических сил и пока не способно реально изменять ценовую конъюнктуру при размещении госзаказа на НТП. Цены на топливо и энергию в последние

годы по-прежнему повышались намного быстрее, чем цены в целом по экономическому комплексу страны, тогда как цены на продукцию научно-производственных предприятий росли, напротив, заметно медленнее, чем в среднем оптовые. Учитывая, что научно-производственные предприятия являются потребителями топлива и энергии, можно ставить вопрос о ценовых диспропорциях, основанных на рыночной власти. Таким образом, при размещении госзаказа, происходит перераспределение национального дохода из одних отраслей в другие через систему неравновесных цен.

Большим недостатком ценовой политики на продукцию научно-производственных предприятий является несоответствие цен на НТП и ее потребительской ценности. Так, в ряде случаев цены на НТП существенно ниже цен на производство продукции в других отраслях.

В последние десятилетия существенно вырос спрос на НТП, поскольку она непосредственно связана, с одной стороны, с совершенствованием и развитием действующих производств с целью повышения их технического уровня и экономической эффективности, а с другой стороны – с обновлением выпускаемой продукции, с постановкой на производство новых высококонкурентных изделий.

Мировым лидером здесь являются США, которые ежегодно реализуют за границей наукоёмкой продукции на сумму около \$700 млрд. второе место по этому показателю занимает Германия (\$530 млрд.), а третье – Япония (\$400 млрд.). Россия в течение 90-х гг. XX века в большой мере утратила свой научный потенциал. Достаточно сказать, что расходы на научные исследования и разработки сократились за это время почти в 15 раз.

Разработка и создание НТП осуществляется чаще всего в рамках государственных заказов, а также в рамках договоров, заключаемых научно-производственными предприятиями с заинтересованными организациями. В этой связи рядом особенностей обладают экономические факторы ценообразования на НТП, в качестве которой могут выступать сами результаты научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Поэтому её отличают, как правило, высокие степень новизны и уровень наукоёмкости.

НТП по своему характеру является по существу продукцией единичного производства. Поэтому её рынку во многом соответствуют черты чистой монополии и прежде всего – способность продавцов существенно влиять на цену госконтрактов.

Таким образом, особенности НТП обуславливают необходимость применения специальных методик формирования цен и методов их определения при размещении госзаказа, а так же проведения ценовой политики и стратегии научно-производственных предприятий.

Во – первых, рассмотрению подлежат особенности спроса и предложения на НТП как основных ценообразующих факторов. Исходя из особенностей продукции научно-производственных предприятий, спрос на

нее всегда индивидуален, предшествует ее производству, имеет местный характер и практически невзаимозаменяем.

Во – вторых, на процесс формирования цен на а продукцию научно-производственных предприятий оказывает влияние ее общественная значимость и наличие внешних эффектов.

В – третьих, чувствительность НТП к конъюнктуре рынка, которая требует значительной гибкости ценообразования, широкой дифференциации цен в зависимости от изменения спроса, в том числе и по различным периодам времени, использования скидок с начальной цены при заключении контракта в ходе торгов (аукционов), в том числе в электронных.

И, наконец, с точки зрения методики ценообразования, чрезвычайно важным является то, что при размещении госзаказа на НТП возможна асимметричность информации, при которой госзаказчик далеко не всегда имеет надлежащую информацию о качестве продукции, поэтому цена рассматривается им как показатель качества и важный рыночный сигнал заключения контракта с научно-производственным предприятием.

Методика ценообразования при размещении госзаказа на торгах предполагает ситуацию, когда большое число продавцов стремятся продать НТП одному или ограниченному, малому числу покупателей, а цена на продукцию определяется за один раз и в присутствии обеих сторон. Торги выигрывает тот продавец, который назначил наименьшую цену.

При открытом конкурсе информация о закупке НТП сообщается госзаказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения извещения о проведении конкурса и конкурсной документации в единой информационной системе. Участник конкурса подает заявку на участие в конкурсе в письменной форме в запечатанном виде, не позволяющем просматривать содержимое заявки до вскрытия в установленном порядке (далее – конверт с заявкой). Заявка должна содержать все сведения, указанные заказчиком в конкурсной документации.

На основании результатов оценки заявок на участие в конкурсе конкурсной комиссией каждой заявке на участие в конкурсе относительно других по мере уменьшения степени выгоды содержащихся в них условий исполнения контракта присваивается порядковый номер. Заявке на участие в конкурсе, в которой содержатся лучшие условия исполнения контракта, присваивается первый номер.

Победившей конкурсной заявкой является конкурсная заявка, которая содержит наилучшее предложение об условиях исполнения контракта на основе ценовых, а также других критериев оценки, указанных в конкурсной документации, и которой присвоен первый номер.

Госзаказчик вправе применять процедуру двухэтапного конкурса в случаях если: для уточнения тех или иных характеристик НТП и их формулирования с требуемой точностью, необходимы обсуждения с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); конкурс проводится для заклю-

чения контракта в целях проведения научных исследований, проектных работ, экспериментов, изысканий или разработок.

На первом этапе научно-производственные предприятия обязаны представить первоначальные конкурсные заявки, содержащие их предложения в отношении НТП без указания предложений о цене контракта. При этом госзаказчик вправе проводить обсуждения с участниками, конкурсные заявки которых не были отклонены в соответствии с положениями Федерального закона, относительно любых предложений в отношении объекта закупки. По результатам первого этапа заказчик может уточнить условия закупки.

На втором этапе госзаказчик предлагает всем участникам конкурса представить окончательные конкурсные заявки с указанием предлагаемой участником цены контракта с учетом пересмотренных после первого этапа условий закупок.

Окончательные конкурсные заявки рассматриваются и оцениваются для определения победителя в соответствии с положениями Федерального закона о рассмотрении и оценке конкурсных заявок при проведении открытого конкурса. При этом победителем признается лицо, участвующее в двух этапах его проведения и предложившее лучшие условия исполнения контракта по его результатам.

Под электронным аукционом на право заключить контракт понимается открытый аукцион, проведение которого обеспечивается оператором электронной площадки на сайте в сети Интернет. Госзаказчик обязан применять процедуру электронного аукциона, когда осуществляются закупки НТП, включенной в перечень, установленный Правительством РФ. Включение продукции в указанный перечень осуществляется в случае одновременного выполнения следующих условий: существует возможность сформулировать подробное и точное описание НТП; имеется конкурентный рынок поставщиков и исполнителей, поставляющих продукцию, отвечающую требованиям заказчика; критерии определения победителя аукциона поддаются количественному и денежному выражению.

Для участия в электронном аукционе научно-производственное предприятие, получившее аккредитацию на электронной площадке, подает заявку на участие в электронном аукционе. Он проводится в день, указанный в извещении о проведении электронного аукциона. Время начала проведения электронного аукциона устанавливается оператором электронной площадки.

Электронный аукцион проводится путем снижения начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении о проведении электронного аукциона, в порядке, установленном Федеральным законом.

При проведении электронного аукциона, его участники подают предложения о цене контракта, предусматривающие снижение текущего минимального предложения, как правило, на величину в пределах "шага

аукциона", который может составлять от 0,5 до 5% начальной (максимальной) цены контракта.

Участники электронного аукциона также вправе подавать предложения о цене контракта (лота) с учетом следующих требований:

1) равное или большее чем предложение о цене контракта, которое подано участником аукциона ранее, а также предложение о цене контракта, равное нулю;

2) ниже, чем текущее минимальное предложение о цене контракта, сниженное в пределах "шага аукциона";

3) ниже, чем текущее минимальное предложение о цене контракта в случае, если предложение подано этим же участником электронного аукциона.

От начала проведения электронного аукциона на электронной площадке до истечения срока подачи должны быть указаны в обязательном порядке все предложения о цене контракта и время их поступления, а также время, оставшееся до истечения срока подачи предложений. Победителем в аукциона признается участник процедур, предложивший наиболее низкую цену контракта.

При запросе котировок информация о потребностях госзаказчиков в НТП сообщается неограниченному числу научно-производственных предприятий путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса котировок. С помощью запроса котировок госзаказчик вправе осуществлять закупки НТП, которая производится неспециально или предоставляется не по конкретному описанию заказчика и для которого сложился рынок, при условии, что цена контракта не превышает пятьсот тысяч рублей. При этом совокупный объем закупок НТП с помощью запроса котировок не должен превышать 10 % от объема средств, предусмотренных на все закупки в соответствии с Планом-графиком.

Заказчик одновременно с размещением извещения о проведении запроса котировок вправе направить запрос котировок не менее чем трем научно-производственным предприятиям, осуществляющим поставки НТП.

На основании результатов рассмотрения и оценки котировочных заявок котировочная комиссия каждой заявке по мере увеличения предложенной цены контракта присваивает порядковый номер. При этом сначала порядковые номера присваиваются котировочным заявкам, в которых предусмотрено не менее 30 % количества НТП, указанной в извещении. Победителем в проведении запроса котировок признается участник, котировочной заявке которого присвоен первый номер.

Госзаказчик вправе проводить закупки НТП с помощью запроса предложений в случаях: если возникает срочная потребность в продукции научно-производственных предприятий и проведение открытого конкурса или использование любого другого способа закупок нецелесообразно с учетом того времени, которое необходимо для использования таких спосо-

бов, при условии, что заказчик не мог предвидеть обстоятельства, обусловившие срочность закупки, и эти обстоятельства не являются результатом медлительности или недостатков организации деятельности заказчика, не вызваны увеличением в текущем финансовом году бюджетных ассигнований; ранее проведенные заказчиком процедуры закупок признаны несостоявшимися в соответствии с положениями Федерального закона, и заказчик пришел к обоснованному выводу, что повторное проведение процедур закупок НТП с учетом их срочности нецелесообразно.

Запрос предложений проводится контрактной службой госзаказчика. Извещение о проведении запроса предложений размещается заказчиком в единой информационной системе не позднее, чем за три дня до проведения такого запроса.

Для участия в запросе предложений научно-производственные предприятия в срок и порядке, установленном в извещении о проведении запроса предложений, документации о проведении запроса предложений, представляют свои предложения относительно условий исполнения контракта. Если в день проведения запроса предложений до момента вскрытия конвертов представлены предложения менее, чем от двух предприятий, запрос предложений признается несостоявшимся.

После оглашения наилучшего предложения запрос предложений завершается, а должностное лицо (должностные лица) контрактной службы заказчика предлагает всем участникам, принявшим участие в проведении запроса предложений, представить не позднее дня, следующего за днем запроса, наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений. Победителем признается научно-производственное предприятие, представившее окончательную оферту, которая в соответствии с критериями, указанными в извещении о проведении запроса, наилучшим образом удовлетворяет потребностям заказчика.

При закрытом конкурсе информация о закупке сообщается заказчиком ограниченному кругу научно-производственных предприятий, которые удовлетворяют требованиям, предусмотренным Федеральным законом, и способны осуществить поставки НТП, а также имеют доступ к сведениям, составляющим государственную тайну, и победителем, в котором признается лицо, предложившее лучшие условия исполнения контракта.

Если количество предприятий, соответствующих требованиям госзаказа, более двадцати, то заказчик самостоятельно определяет количество лиц, но не менее двадцати, которым он направляет информацию о закупке. При этом извещение о проведении закрытого конкурса не требуется. Конкурсная документация и изменения, внесенные в конкурсную документацию, а также разъяснения конкурсной документации не подлежат опубликованию в средствах массовой информации и размещению в единой информационной системе в открытом доступе.

Госзаказчик не позднее чем за тридцать дней до дня вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе направляет в письменной форме приглашения предприятиям, которые удовлетворяют требованиям, предусмотренным Федеральным законом, и способны осуществить поставки НТП, а также имеют доступ к сведениям, составляющим государственную тайну (в случае проведения закрытого конкурса на поставку продукции, сведения о которой составляют государственную тайну).

Вскрытие конвертов с заявками на участие в закрытом конкурсе осуществляется в присутствии всех участвующих. Победителем признается поставщик продукции, предложивший лучшие условия поставки НТП, в соответствии с определенными критериями, в том числе ее ценой.

К источникам информации о ценах продукции, которые могут быть использованы для определения начальной (максимальной) цены контракта при размещении госзаказа относятся данные государственной статистической отчетности, сведения, содержащиеся в единой информационной системе, реестре контрактов, информация о ценах производителей, общедоступные результаты изучения рынка, исследования рынка НТП, проведенные по инициативе заказчика, уполномоченного органа, в том числе по контракту или гражданско-правовому договору, и иные достоверные источники информации.

Однако, в атмосфере состязательной торговли, трудно учесть все требования к поставщику (например его надежности) и качеству НТП, что существенно повышает риски выполнения госзаказа. Поэтому принимая решение о размещении госзаказа лицу принимающему решение целесообразно опираться на несколько методов ценообразования для расчета цены одной и той же продукции, поскольку это позволит оценить возможности повышения эффективности госзакупок с различных сторон: исходя из спроса на НТП, ее качества, воспринимаемой ценности, уровня затрат на производство, и определить оптимальный уровень начальной (максимальной) цены контракта в сложившейся рыночной ситуации.

И.А. Макарова – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансового права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» – Санкт-Петербург

Субъекты налоговых правонарушений

Под субъектом налогового правонарушения понимается лицо, совершившее деяние в нарушение налогового законодательства и способное понести за него ответственность в соответствии с НК РФ.⁵⁷

В соответствии с пунктом 1 статьи 107 НК РФ лицами, подлежащими привлечению к ответственности за совершение налогового правонарушения, могут выступать организации и физические лица.

Первую группу субъектов налоговых правонарушений образуют организации.

Из статьи 11 НК РФ следует, что для российских организаций статус юридического лица является решающим обстоятельством для привлечения того или иного лица (российской организации) к ответственности. Например, не будут являться субъектами налоговой ответственности простые товарищества, потому что в соответствии с нормами главы 55 ГК РФ они не обладают статусом юридического лица. Также не будут являться субъектами ответственности ни филиал российской организации, ни ее представительство в силу положений гражданского законодательства о том, что филиалы и представительства не являются юридическими лицами.

Судебной практикой был выработан один очень важный процессуальный аспект привлечения к ответственности организаций: если решение налогового органа о взыскании налога, пени и санкции вынесено не в отношении юридического лица, а в отношении его филиала или иного обособленного подразделения, то данное решение подлежит признанию незаконным, так как последние не являются юридическими лицами (ст. 55 ГК РФ), следовательно, субъектами налоговой ответственности.⁵⁸

⁵⁷ Кустова М.В., Ногина О. А., Шевелева Н.А. Налоговое право России. Общая часть : Учебник / Отв. ред. и рук. авт. кол. Н. А. Шевелева ; Санкт-Петербургский государственный университет. Юридический факультет. - учеб. изд. -М. :Юристъ,2001. С. 369-370

⁵⁸ Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая ответственность. Применение гл. 15 Налогового кодекса РФ «Общие положения об ответственности за совершение налоговых правонарушений» - Екб.: Издательство «Налоги и финансовое право», 2006. С.37

См. Например, Постановление ВАС Северо-Западного округа от 03.12.2001 №3065; Постановление ВАС Московского округа от 10.02.2004 №КА-А41/392-04; Постановление ВАС Волго-Вятского округа от 28.02.2002 №А28-6311/01-292/23

Что же касается филиалов или представительств иностранного юридического лица, созданных на территории РФ, то как следует из пункта 2 статьи 11 НК РФ, они охватываются понятием «организация». Таким образом, при рассмотрении дел о привлечении к налоговой ответственности иностранной компании правоприменитель оказывается перед дилеммой кого считать субъектом правонарушения – саму иностранную организацию или ее филиал.

Некоторые авторы, делают вывод из положений статьи 11 НК РФ о том, что филиалы и представительства иностранных организаций признаются самостоятельными участниками налоговых правоотношений и выступают в качестве организаций для целей налогообложения. Поэтому в случае совершения филиалом иностранного юридического лица налогового правонарушения, к налоговой ответственности должен привлекаться сам филиал, а не иностранная организация,⁵⁹ что подтверждается соответствующей судебной практикой.⁶⁰

Судебная практика единых подходов к решению данного вопроса не сформировала. Так, арбитражные суды по делам, связанным с нарушением законодательства о налоге на прибыль, отменяет решения о привлечении к налоговой ответственности филиалов иностранных организаций и привлекают сами иностранные компании.⁶¹

Однако при этом необходимо иметь ввиду, что налогоплательщиками налога на прибыль в силу статьи 246 НК РФ признаются иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в РФ через постоянные представительства. Следовательно, привлечение в данном случае филиала иностранной организации неправомерно в силу прямого указания особенной части НК РФ, поскольку качествами налогоплательщика в данном случае филиал не обладает.

При решении данной проблемы необходимо отметить, что филиал иностранной организации и сама компания не могут рассматриваться как отдельные друг от друга субъекты права. Исходя из понятия филиала, данного гражданским законодательством, филиал и юридическое лицо соот-

⁵⁹ Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая ответственность. Применение гл. 15 Налогового кодекса РФ «Общие положения об ответственности за совершение налоговых правонарушений» - Екб.: Издательство «Налоги и финансовое право», 2006. С.38

⁶⁰ См. например, постановление ФАС Северо-Западного округа от 23 июля 2004 года № А56-7314/04; Постановление ФАС Северо-Западного округа от 17 сентября 2004 года № А56-7311/04. В частности, суд при рассмотрении одного из дел сделал вывод о том, что филиал иностранной организации в силу статей 11 и 19 НК РФ является налогоплательщиком и обязан своевременно представлять декларацию по налогу на добавленную стоимость. В противном случае этот филиал подлежит привлечению к ответственности в соответствии со статьей 119 НК РФ.

⁶¹ См. например, постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 02 февраля 2004 года №А19-15676/03-41-Ф02-4/04-С1.

носятся как часть и целое, а потому противопоставление их друг другу в отношениях публично-правовой ответственности некорректно.⁶² Поэтому, представляется разумным, в тех случаях, когда налоговое законодательство позволяет выносить решения, как в отношении филиала, так и в отношении организации, следует признать данную ситуацию диспозитивной и предоставить правоприменительному органу право решать данный вопрос по своему усмотрению, с условием, что необходимо учитывать качества субъекта, например, если филиал является налогоплательщиком.

Субъекты налоговых правонарушений – физические лица могут быть привлечены к ответственности только при наличии ряда условий. К ним относятся достижение установленного законом возраста и вменяемость.

Статья 107 НК РФ устанавливает, что физическое лицо может быть привлечено к ответственности за совершение налоговых правонарушений с шестнадцатилетнего возраста (возраст деликтоспособности).

Установление возрастного критерия привлечения физических лиц к ответственности за совершение налогового правонарушения объясняется тем, что малолетние не могут осознавать противоправность своего деяния, у них еще не достаточно развиты психические процессы.

В основе определения возраста, по достижении которого лицо, совершившее общественно опасное деяние, может быть привлечено к ответственности, лежит уровень сознания этого лица, его способность осознавать происходящее, понимать опасность совершаемого деяния и руководить своими действиями.⁶³

Но вместе с тем в НК РФ не урегулирован возраст налоговой правоспособности, что является одним из серьезнейших пробелов современного законодательства о налогах и сборах.

Из положений ст. 57 Конституции РФ, согласно которой каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы, можно сделать вывод от том, что способность иметь налоговые права и нести налоговые обязанности (налоговая правоспособность) возникает у физического лица в момент его рождения и прекращается смертью.

Относительно способности физического лица создавать для себя налоговые обязанности и исполнять их (налоговая дееспособность), существует мнение, что налоговая дееспособность ограничена гражданской дееспособностью. Следовательно, ограничена гражданской дееспособностью

⁶² Денисова М.А. Налоговая правосубъектность иностранного юридического лица // Финансовое право. – 2003. - №1. С. 24.

⁶³ Уголовное право России :Общая часть : Учебник /Авт. кол.: . И. Бойцов, И. В. Волгарева, Б. В. Волженкин и др. ; Под ред. Н. М. Кропачева и др. ; Санкт-Петербургский государственный университет. Юридический факультет. -СПб. :Издательский Дом Санкт-Петербургского государственного университета,2006.С. 450

налоговая деликтоспособность (способность нести ответственность за налоговое правонарушение).⁶⁴

В соответствии со ст. 21 ГК РФ гражданская дееспособность возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, то есть по достижении восемнадцатилетнего возраста. В то же время, ст. 26 ГК РФ предусматривает ограниченную дееспособность несовершеннолетних в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет.

Очевидно, что основное препятствие к реализации несовершеннолетним своей налоговой обязанности – это ограничение возможности самостоятельного распоряжения имуществом, которое принадлежит ему на праве собственности.⁶⁵ Сама конституционная обязанность по уплате налога, с учетом таких ее признаков как изъятие денежных средств и добровольный характер исполнения, требует обладания налогоплательщиком возможностью свободного распоряжения своим имуществом. Следовательно, и сами нарушения основной налоговой обязанности, а также связанных с ней обязанностей налогоплательщика, обусловлены наличием у правонарушителя полно гражданской дееспособности.⁶⁶

Сказанное выше позволяет согласиться с теми авторами, которые считают, что следует увеличить минимальный возраст привлечения физического лица к налоговой ответственности до восемнадцати лет, либо заменить возрастной критерий субъекта налогового правонарушения, критерием гражданской дееспособности, что в свою очередь предусматривает возможность обретения дееспособности и до достижения восемнадцатилетнего возраста.

Следует также обратить внимание и на то, что в отличие от аналогичных положений иных отраслей законодательства, положения пункта 2 статьи 107 НК РФ сформулировано с указанием на возраст субъекта ответственности, но не на возраст субъекта налогового правонарушения. При этом в положении пункта 3 статьи 109 НК РФ в числе обстоятельств, при которых лицо не может быть привлечено к ответственности за совершение налоговых правонарушений, предусмотрено совершение деяния, содержащего признаки налогового правонарушения, физическим лицом, не достигшим к моменту совершения деяния шестнадцатилетнего возраста.

⁶⁴ Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая ответственность. Применение гл. 15 Налогового кодекса РФ «Общие положения об ответственности за совершение налоговых правонарушений» - Екб.: Издательство «Налоги и финансовое право», 2006. С.33

Горбунова О.Н. Налоговое право России: учебник. - М.: Норма, 2008. С.367

⁶⁵ Середа И. Особенности ответственности за нарушения налогового законодательства // Юрист. 2004. №2. С. 39

⁶⁶ Староверова О.В. К проблемам юридической ответственности за правонарушения // Закон и право. 2004. №4. С. 47

В результате формально - юридического толкования данных положений возраст субъекта налогового правонарушения понимается лишь как обстоятельство, исключающее его ответственность за совершение налогового правонарушения, то есть выводится за рамки признаков основного состава правонарушения. Поэтому предполагается разумным исключить пункт 3 статьи 109 НК РФ и внести изменения в формулировку пункта 2 статьи 107 НК РФ с тем, чтобы предусмотреть, что соответствующий возраст должен быть достигнут не к моменту привлечения физического лица – правонарушителя к ответственности, а к моменту совершения противоправного деяния.

Способность человека отдавать отчет в своих действиях и руководить ими определяется не только его возрастом. Другим признаком является вменяемость, то есть состояние психики, при котором человек может осознавать значение своих поступков, руководить ими.

Невменяемый не может нести ответственность за правонарушение, поскольку оно совершено помимо его сознания и воли.

Существует мнение, что вменяемость характеризует не субъекта правонарушения, а субъективную сторону, поскольку определяет психические отношение лица к содеянному. Эта позиция нашла отражение в статье 111 НК РФ, исходя из смысла которой способность лица отдавать себе отчет в своих действиях или руководить ими характеризует субъективную сторону нарушения налогового законодательства.⁶⁷

Более правильной представляется точка зрения С.Г. Пепеляева, который относит вменяемость к признаку субъекта налогового правонарушения, объясняя это тем, что субъективная сторона предполагает самооценку. В данном же случае речь идет об определенных болезненных состояниях. Невменяемость характеризует человека как здорового или больного.⁶⁸

На практике возникает ряд трудностей, связанных с признанием физических лиц субъектами налоговой ответственности при применении положения пункта 3 статьи 108 НК РФ, согласно которому предусмотренная НК РФ ответственность за деяние, совершенное физическим лицом наступает, если это деяние не содержит признаков состава преступления, предусмотренного УК РФ.

Отмечая в целом позитивную направленность данной нормы, исключаящую двойную ответственность за одно нарушение, указанное положение было критически воспринято в теории налогового права. Дело в том, что УК РФ предусматривает возможность освобождения от уголовной ответственности за совершение деяний, содержащих признаки составов пре-

⁶⁷ Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации / Под ред. Б. Н. Топорнина и др.; Институт государства и права РАН. -М. :Юристъ, 2009. С. 355

⁶⁸ Налоговое право: Учебник /Авт. кол.: С. Г. Пепеляев, Р. И. Ахметшин, С. В. Жестков и др. ; Отв. ред. С. Г. Пепеляев. -учеб. изд. -М. :Юристъ, 2003. С.417

ступлений, установленных статьями 198, 199, 199¹ и 199² УК РФ, по основаниям, установленным статьями 75 и 78 УК РФ.

В результате при освобождении физического лица от уголовной ответственности оно формально должно быть освобождено и от налоговой ответственности.

Эта коллизия вызвала критические отзывы в науке налогового права⁶⁹ и соответствующую судебную практику. В пункте 39 Постановления Пленума ВАС РФ от 28 февраля 2001 года №5 «О некоторых вопросах применения части 1 НК РФ» указано, что при применении пункта 3 статьи 108 НК РФ судам следует исходить из того, что налогоплательщик – физическое лицо, освобожденный от уголовной ответственности за деяние, содержащее признаки состава преступления по нереабилитирующим основаниям, не освобождается от налоговой ответственности, предусмотренной НК РФ, если совершенное им деяние одновременно содержит признаки состава налогового правонарушения, определенные соответствующей статьей главы 16 НК РФ.⁷⁰ Следовательно, физическое лицо, совершившее деяние, содержащее признаки состава преступления, и впоследствии освобожденное от уголовной ответственности по нереабилитирующим основаниям полагается, согласно позиции ВАС РФ привлечению к налоговой ответственности, несмотря на положение пункта 3 статьи 108 НК РФ.

Следует отметить, что, по мнению отдельных авторов, в этом случае Пленум ВАС РФ превысил свои полномочия по толкованию закона, поскольку предусмотрел исключение из правила освобождения от налоговой ответственности и нарушил таким образом правило пункта 1 статьи 108 НК РФ о том, что никто не может быть привлечен к ответственности за совершение налогового правонарушения иначе как по основаниям и в порядке, который предусмотрен НК РФ.⁷¹

Признавая рациональный характер позиции Президиума Высшего Арбитражного суда РФ, следует все же согласиться с той точкой зрения, что дополнение установленных законом оснований публично-правовой ответственности недопустимо. Следовательно, пока положения пункта 3 статьи 108 НК РФ действует в настоящей редакции, суды обязаны освобождать физических лиц от налоговой ответственности во всех случаях, когда их деяния содержат признаки состава преступления.

⁶⁹ Кустова М.В., Ногина О. А., Шевелева Н.А. Налоговое право России. Общая часть : Учебник / Отв. ред. и рук. авт. кол. Н. А. Шевелева ; Санкт-Петербургский государственный университет. Юридический факультет. -учеб. изд. -М. :Юристъ, 2001. С. 365.

⁷⁰ Вестник ВАС РФ. 2001 №7

⁷¹ Ефремова Е.С. Ответственность за совершение налоговых правонарушений (актуальные проблемы в свете нового КоАП РФ) ; Санкт-Петербургский государственный университет. -СПб.,2003. С.16

В настоящее время дискуссионным остается вопрос, являются ли представители налогоплательщика - физического лица субъектами налогового правонарушения.

Ряд авторов отвечают на этот вопрос положительно, говоря о том, что законный представитель налогоплательщика - физического лица может являться субъектом налогового правонарушения только в случае несовершения тех действий, которые он обязан был осуществить в силу приобретенного статуса представителя. Например, законный представитель несет ответственность за несвоевременное представление налоговой декларации, несоблюдение порядка использования арестованного имущества и т.д.⁷²

Но, следует обратить внимание на то, что, ни одна статья главы 16 НК РФ специально не называет представителей налогоплательщика - физического лица субъектами налогового правонарушения.

Хотя в некоторых случаях НК РФ все же возлагает на законных представителей налогоплательщиков – физических лиц прямые обязанности. В частности пункт 2 статьи 51 НК РФ предусматривает обязанность опекуна по уплате налогов и сборов физического лица, признанного судом недееспособным. Пункт 4 указанной статьи содержит возможность привлечения опекуна к ответственности по налоговому законодательству за нарушение указанной обязанности.

Ответственность за неуплату или неполную уплату сумм налога предусмотрена в статье 122 НК РФ. Особенность формулировки состава правонарушения, регламентированного данной статьей, заключается в отсутствии четкого указания субъекта данного правонарушения. Поэтому возникает вопрос, возможно ли привлекать к ответственности по статье 122 НК РФ законных представителей налогоплательщиков - физических лиц (опекуна или лица, уполномоченного управлять имуществом безвестно отсутствующего)?

По мнению некоторых авторов, небесспорным представляется включение рассматриваемых лиц в число субъектов нарушения, предусмотренного статьей 122 НК РФ. Так как, строго говоря, обязанность по уплате налога несет налогоплательщик. Опекуны в данном случае лишь совершают действия по уплате налога за недееспособное лицо и за счет его денежных средств.⁷³

Сторонники данной точки зрения, говорят о том, что лица, осуществляемые исполнение обязанности по уплате налогов и сборов безвестно отсутствующего или недееспособного физического лица, не должны привлекаться к ответственности по главе 16 НК РФ, потому что данные лица не названы в качестве субъектов ответственности налоговых правонарушений, поименованных в соответствующей главе НК РФ. И предлагают

⁷² Горбунова О.Н. Налоговое право России: учебник. - М.: Норма, 2008. С. 368

⁷³ Кустова М.В. Ногина О.А. Шевелева Н.А. Указ. Раб. С. 372.

решить данную проблему, предусмотрев в НК РФ состав правонарушения, объективная сторона которого выражалась бы в нарушении законным представителем налогоплательщика – физического лица обязанностей, регламентированных в статье 51 НК РФ.⁷⁴

Противники такого подхода аргументируют свою позицию тем, что на лиц, осуществляющих исполнение обязанности по уплате налогов и сборов безвестно отсутствующего или недееспособного физического лица, возлагаются все права и обязанности налогоплательщиков, что означает и распространение на них мер ответственности за совершение налоговых правонарушений, установленных в главе 16 НК РФ. Однако указанные лица могут быть привлечены к ответственности только за деяния, совершенные непосредственно ими.⁷⁵

С одной стороны в соответствии с пунктом 4 статьи 51 НК РФ законные представители налогоплательщика – физического лица должны исполнять все обязанности в порядке, предусмотренном НК РФ для налогоплательщиков и плательщиков сборов. И в силу положений статьи 51 НК РФ привлекаются к ответственности за виновное совершение налоговых правонарушений, которые имели место при исполнении данных обязанностей. При этом штрафы, предусмотренные НК РФ законные представители не вправе уплачивать за счет имущества подопечных. Все сказанное, приводит к мысли о возможности привлечения законных представителей к ответственности за правонарушения, объективная сторона которых выражается в нарушении той или иной обязанности налогоплательщика.

С другой стороны, нельзя забывать про состав налогового правонарушения. Как отмечается некоторыми авторами, если при наличии признаков налогового правонарушения отсутствует хотя бы один из элементов его состава, то привлечение к ответственности становится невозможным. Согласно статье 108 НК РФ никто не может быть привлечен к ответственности за совершение налогового правонарушения иначе как по основаниям и в порядке, которые предусмотрены НК РФ. Исходя из этого, можно согласиться с тем, что законные представители не могут быть привлечены к ответственности за совершение тех правонарушений, где они не названы в качестве субъектов ответственности. Но что касается ответственности законных представителей по статье 122 НК РФ, то можно предположить, что по логике законодателя представители должны привлекаться к ответственности за неуплату или неполную уплату налога, потому что статья 51 НК РФ предусматривает возложение на законного представителя публичных обязанностей и дает возможность привлечения его к ответственности.

⁷⁴ Е.С. Ефремова Ответственность за совершение налоговых правонарушений (актуальные проблемы в свете нового КоАП РФ) Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. СПб. – 2003. С. 19.

⁷⁵ Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации / Под ред. Б. Н. Топорнина и др.; Институт государства и права РАН. -М. :Юристъ,2009 –С. 207-208

В заключение рассмотрения проблемы ответственности представителей налогоплательщиков – физических лиц следует отметить, что в настоящее время получила распространение позиция, согласно которой действия (бездействие) представителя налогоплательщика (в том числе и нарушение законодательства о налогах и сборах) считаются, соответственно, действием (бездействием) представляемого, в том числе и физического лица. Следовательно, если налоговое правонарушение совершил представитель физического лица, то ответственность за это несет представляемый (если есть его вина или вина его представителя). При этом, если виновен в совершении налогового правонарушения представитель, а представляемый – нет, то последний имеет право на возмещение убытков в порядке, установленном ГК РФ, в размере выплаченного за его счет штрафа и пеней. Это правило применимо и к законным, и уполномоченным представителям физического лица.⁷⁶

Ю.А. Никитин – доктор экономических наук, доцент; **Н.А. Фалилеев** – аспирант

Малое предпринимательство в реализации программы освоения нефтегазовых ресурсов Восточно-Сибирского нефтегазового комплекса

В настоящее время российская экономика ставит перед собой большие задачи, решить которые под силу крупному бизнесу с достаточной долей государственной поддержки. Это связано с масштабами проектов, их высокой социальной и геополитической значимостью для страны. В осуществлении крупномасштабных проектов заинтересовано государство и крупные компании, но инновационная деятельность малого предпринимательства, может стать одной из основополагающих сил, которая сможет совместно с крупными компаниями и государством, реализовать большие планы.

Для сбалансированного развития нефтегазового сектора Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия) целесообразно формирование инвестиционного мегапроекта ВСНГК. Мегапроект ВСНГК представляет собой единый системно организованный комплекс проектов взаимосвязанных отраслей, размещаемых на обширных территориях, охватывающих несколько субъектов Федерации (Иркутская область, Красноярский край, Саха-Якутия, Амурская область, Хабаровский и Приморский края)⁷⁷.

⁷⁶ Юрмашев, Р. С. Понятие налогового правонарушения по российскому финансовому праву / Под ред. К. С. Бельского. -М.:Юрлитинформ,2006. –С.121

⁷⁷ Пляскина, Н. И. Проблемы формирования и реализации мегапроекта Восточно-Сибирского нефтегазового комплекса/ Н.И Пляскина., В.Н. Харитонов // Energy of

Мегапроект Восточно-Сибирского нефтяного комплекса на период 2010 – 2035 гг. (ВСНГК) является предметом данного исследования, на примере которого будет показано теоретическое внедрение малого предпринимательства в процессе развития мегапроекта.

В теоретическом исследовании литературы по данной теме были выявлены значительные организационно-экономические риски, которые были вызваны зависимостью программы от инвестиционных намерений и приоритетов нефтегазовых компаний. Эти проблемы вызваны следующими факторами:

- нефтяные компании располагают низким уровнем запасов (10-15 млн т нефти в год), когда мощность трубопровода, «Восточная Сибирь – Тихий Океан» рассчитана на 80 млн т нефти в год;
- есть большая вероятность того, что многие вновь разведанные месторождения будут списаны, как неподтвердившиеся, или перейдут в категорию запасов;
- несовершенство технологии добычи и разработки месторождений, что может повлечь повышение затрат в добычи;
- неуверенность в достаточной перспективности развития восточного направления экспорта по сравнению с западным.

Для решения этих и других проблем развития нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия) необходимо привлечь малый бизнес в разные сферы реализации проекта: в развитии транспортной и социальной инфраструктуры; малое предпринимательство может реализовывать свою деятельность в развитии газоперерабатывающей промышленности; строительство хранилищ гелиевого концентрата; продуктопроводов и пр.

В производстве полимерных материалов будет удобно использовать опыт малого предпринимательства, а также привлекать малый бизнес к осуществлению данного производства. Возможно осуществлять инновационное, высокотехнологичное производство наряду с крупнотоннажным производством крупных предприятий.

В данный момент создается координирующий орган реализации мегапроекта, который формирует состав участников и заинтересованных сторон, их цели, инвестиционные намерения, степень участия и ожидаемые эффекты⁷⁸. Важно, что бы координирующий орган был не только посред-

Russia in XXI century: development strategy - Eastern vector : All-Russian conf. Asian energy cooperation: what is after the crisis? : 7th Intern. conf. AEC-2010. Within frameworks of Baikal Economic forum and Asia-Pacific economy cooperation. August 30 - September 3, 2010. Irkutsk, Russia : CD-ROM Proceedings. - Irkutsk : Melentiev Energy Systems Institute SB RAS, 2010. - С2-4. - CD-ROM.

⁷⁸ Пляскина, Н. И., Координация инвестиционных решений компаний в программе мегапроекта освоения нефтегазовых ресурсов/ Н.И. Пляскина., В.Н. Харитонов // Проблемы теории и практики управления. - 2010. - № 8. - С. 84-94.

ником между крупным бизнесом и государством, но еще и помогал осуществлять координацию деятельности малого предпринимательства, разрешал конфликтные ситуации. Роль малого предпринимательства в данном проекте нельзя недооценить, ведь важность малого предпринимательства заключается в том, что оно разрабатывает и внедряет инновации на нерентабельных месторождениях, когда крупные компании отказываются от эксплуатации залежей, из-за больших издержек на координацию в рамках интегрированной структуры.

Малый бизнес получает доход от добычи трудноизвлекаемых залежей с помощью внедрения инноваций и динамичного управления. Крупные компании, в то же время, несут убытки в процессе разработки множества месторождений данного типа, расширяя контрольно-управленческие функции для координации работы по добычи. Крупным компаниям проще и быстрее получить прибыль с новых месторождений.

Доход малого предпринимательства ниже, чем у крупных компаний, которые «снимают сливки» с месторождений, но самоокупаемость, а, впоследствии, повышение прибыли, является большой мотивационной силой для развития и участия в мегапроекте малого предпринимательства.

Необходимо создать единую программу участия малого предпринимательства в освоении нефтегазовых ресурсов Восточной Сибири и республики Саха (Якутия). Программа должна включать в себя все части технологической цепочки, в которых будет участвовать малое предпринимательство: от геологоразведки и добычи, до переработки углеводородного сырья и нефте-газохимии, включая транспортировку экспорта продукции на внутренние и внешние рынки.

Принятые в 2006 г. государственные преференции для нефтяных компаний – отмена налога на добычу полезных ископаемых в первые 10 лет разработки месторождений, помогут малому предпринимательству развить инфраструктуру, увеличить добычу и улучшить производство.

Налоговые каникулы для инвестиций далеко не в полной мере компенсируют затраты компаний на стадии поисковых и геологоразведочных работ при низкой подтверждаемости запасов⁷⁹.

Необходимо увеличить государственную поддержку компаниям, в особенности небольшим, которым и так нелегко развиваться.

В разработанный модельный комплекс реализации инвестиционной программы Восточно-Сибирского нефтегазового комплекса на период 2010-2035 гг. предлагается внести изменения, учитывая плюсы, которые

⁷⁹ Вижина И.А. Эффективность стратегий и региональные экономические риски формирования Восточно-Сибирского нефтегазового комплекса/ И.А. Вижина, О.Ф. Коцебанова, В.Н. Харитонов // Азиатская часть России: новый этап освоения северных и восточных регионов страны / отв. ред. В.В. Кулешов. - Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2008. - Гл. 17. - С. 243-273.

произойдут от привлечения малого предпринимательства в реализацию мегапроекта.

Н.А Орлова – помощник судьи
Санкт-Петербургского городского
суда, советник юстиции 2 класса

Сущность наркотизма и его профилактика

В обыденной речи, а также в средствах массовой информации обычно говорят и пишут о наркомании, а не о наркотизме. Между тем это разные понятия. «Наркомания – заболевание, выражающееся в физической или психической зависимости от наркотических средств, в непреодолимом влечении к ним, постепенно приводящем к глубокому истощению физических и психических функций организма.

Наркотизм – это относительно распространенное, статистически устойчивое социальное явление, выражающееся в потреблении некоторой частью населения наркотических или токсических средств и соответствующих последствиях».80 В научной литературе, посвященной профилактике наркомании, в работах медиков, педагогов, психологов не раз говорилось о том, что наркомания - это болезнь, имеющая социальные корни, и любая форма отклоняющегося (девиантного) поведения, в том числе и наркомания, есть следствие имеющихся нарушений прежде всего социального и личностного плана.81

Состояние, уровень, динамика негативных социальных девиаций, в том числе и наркотизма, служат своеобразным зеркалом социальной действительности. И хотя общество предпочитает в него не смотреться, социальные науки призваны обеспечить возможность всем желающим иметь такое зеркало перед глазами. Сегодня на основе анализа следственной практики и результатов исследований специалисты делают вывод о наличии 3 миллионов россиян, употребляющих наркотики. На мировой рынок наркотиков Россия вышла всего лишь за пять лет – с 1991 по 1996. Уже сейчас она входит в пятерку крупнейших производителей и экспортеров синтетических наркотиков и является главным посредником при переправке наркотиков на рынки Западной Европы. Россия безвозвратно теряет поколение своих граждан, которым сегодня от 13 до 25 лет.

Все социальные институты действуют совершенно не согласованно, нет единой программы профилактики наркотизма в России. Как ни парадоксально, но сегодня население, и первую очередь молодежь, чрезвычайно слабо осведомлено о наркотизме и о той угрозе, которую он представ-

⁸⁰ Девиантность и социальный контроль в России. Сб., СПб.: Алетейя, 2000. - С.43–44.

⁸¹ С.А. Быков. Наркомания среди молодежи как показатель дезадаптированности. журнал СоцИс 2000 №04., 48-52с

ляет для страны и для каждого человека. Однако простого информирования населения не достаточно. Необходимо всесторонне осмыслить, понять и изучить наркотизм с научных позиций. Даже беглый анализ проблемы позволяет выделить в наркотизме как явления несколько аспектов:⁸²

Социальный аспект. Отношение общества к наркотизму сегодня в подавляющем большинстве случаев характеризуется как негативное и отвергающее. Это приводит, в частности, к резкой реакции отторжения и изгнания наркоманов. Гиперконтроль или эмоциональное отвержение в семье приводят к тому, что наркоман оказывается на самом дне общества, загнанный туда своими же родителями, милицией, работодателями, социальными службами. Единственная среда, в которой он может как-то функционировать, – это потребители наркотиков. Формируется особая наркоманская субкультура со своим специфическим образом жизни, системой ценностей, языком, атрибутами, установками, понятиями, мифами. Эта субкультура смягчает восприятие того, на что люди за ее пределами смотрят как на психическое отклонение или даже криминальное поведение. Наркоманская субкультура – это антисистема и явление крайне негативное, так как она способствует приобщению к наркотикам и закреплению их употребления.

Экономический аспект. Незаконный оборот наркотиков порождает колоссальный по своим масштабам теневой оборот денежных средств. Развитие наркотической зависимости влечет за собой разрушение трудовой мотивации и трудового поведения в целом. Распространение наркотиков среди молодежи ведет к общему снижению интеллектуального потенциала страны. Негативные последствия этого процесса неизбежно скажутся при смене поколений.

Демографический аспект. В сферу систематического употребления наркотиков вовлекаются преимущественно мальчики и юноши. Соотношение наркоманов мужского и женского пола составляет примерно 10:1. Формирование наркотической зависимости ведет к разрушению полоролового поведения и угасанию сексуальных инстинктов. С другой стороны, смерть от передозировки и несчастных случаев связанных с наркоманией вызывает резкую диспропорцию в соотношении полов.

Культурологический аспект. В результате систематического употребления наркотиков происходит стремительная деградация личности, разрушение нравственных основ поведения. Традиционная мораль, даже подкрепленная авторитетом религии, не способна сегодня остановить волну наркотизма. Российская семья не может защитить ребенка от наркотизма: семейная культура в значительной степени разрушена. Наркоманская субкультура предстает сегодня как контркультура с гораздо большим по-

⁸² Предупреждение подростковой и юношеской наркомании. - М.: Изд. Ин-та психиатрии, 2000, 241 с.

тенциалом, нежели потенциал традиционной культуры, которую пытаются ей противопоставить. Репрессивный закон о наркомании определил рост закрытости этой субкультуры, принес новые сложности в ее изучении. Между воспитателем и воспитанником появился прокурор. Как контркультура, наркотизм эксплуатирует глубинные основания культуры, извращая их позитивный смысл.

Медицинский аспект. По мере приема наркотиков развиваются три главных клинических феномена. Во-первых, психическая зависимость: наркотик становится важнейшим условием контакта человека с жизнью. Во-вторых, физическая зависимость: наркотик постепенно проникает в различные цепи обменных процессов в организме; его отсутствие вызывает «абстинентный синдром». В-третьих, привыкание к тому или иному наркотику и увеличение дозы. Сложившаяся в медицине традиция связывать употребление наркотиков с какой-либо психопатологией лишь консервирует проблему.

Психологический аспект. Некоторые исследователи выделяют следующие черты личности молодых людей, которые могут, хотя и не обязательно, стать причиной пристрастия к наркотикам: эмоциональная незрелость, неполноценная психосексуальная организация, садистские и мазохистские проявления, агрессивность и нетерпимость. Способствуют этому также и слабые адаптационные способности, склонность к регрессивному поведению, затруднения в межличностном общении. Эффективная профилактика наркотизма возможна, если она строится как системное воздействие, повышающее возможности самореализации личности в динамичной социальной среде.

Лучшая методика борьбы с наркотизмом – профилактика. Ведь как показывает мировая практика, излечить от наркомании удастся не более 2-3% заболевших и более эффективным и экономически выгодным является вложение средств в предотвращение этого разрушительного явления, нежели в устранении его последствий.

В зависимости от контингента, с которым проводится профилактическая работа, различают первичную, вторичную и третичную профилактику.

На каждом этапе ведутся разъяснительные мероприятия о вреде наркотиков, а если необходимо, то и помощь больным наркоманией.

Тяжесть течения болезни усугубляется тем, что пристрастившийся к наркотикам попадает в замкнутый порочный круг: растет потребность в зелье и одновременно нарастают абстинентные расстройства. Даже при желании избавиться от пагубной привычки наркоман, как правило, не в состоянии это сделать без квалифицированной медицинской помощи. Лечение наркоманов на сегодняшний день – серьезная проблема здравоохранения во всем мире. Выделяют добровольное и принудительное лечение.

Добровольное лечение наркоманов проводится в условиях стацио-

нара или наркологического диспансера. Принудительное делится в свою очередь на лечение, которое осуществляется в административном порядке, и лечение, которое осуществляется в уголовно-правовом порядке. Таким образом, в добровольном лечении наркомании следует различать два этапа. Первый осуществляется в рамках наркологических отделений психиатрических больниц, а еще лучше – в наркологических стационарах, а второй – в рамках наркологического диспансера.

В случаях когда наркоманы уклоняются от лечения, применяется принудительное лечение в административном порядке. Это одна из важных и действенных мер по борьбе с наркотизмом, так как реально среди наркоманов, к сожалению, не так уж много тех, кто по своей инициативе обращается за стационарной медицинской помощью или даже согласен на добровольное лечение (работники органов внутренних дел, обнаружив наркомана, в первую очередь должны предложить ему пройти курс добровольного лечения).

Согласно федеральному закону от 8 января 1998 г. "О наркотических средствах и психотропных веществах" (с изменениями и дополнениями), государство гарантирует больным наркоманией оказание наркологической помощи, которая включает обследование, консультирование, диагностику, лечение и медико-социальную реабилитацию.

Больным наркоманией наркологическая помощь оказывается по их просьбе или с их согласия, а больным наркоманией несовершеннолетним в возрасте до 16 лет наркологическая помощь оказывается без их согласия, но по просьбе или с согласия их родителей или законных представителей, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Больным наркоманией, находящимся под медицинским наблюдением и продолжающим потреблять наркотические средства или психотропные вещества без назначения врача либо уклоняющимся от лечения, а также лицам, осужденным за совершение преступлений и нуждающимся в лечении от наркомании, по решению суда назначаются принудительные меры медицинского характера, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

Диагностика наркомании, обследование, консультирование и медико-социальная реабилитация больных наркоманией проводятся в учреждениях государственной, муниципальной или частной систем здравоохранения, получивших лицензию на указанный вид деятельности в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Лечение больных наркоманией проводится только в учреждениях государственной и муниципальной систем здравоохранения.

По данным главного нарколога Минздравсоцразвития РФ, директора Московского научно-практического центра наркологии Евгения Брюна, с 2002 г. значительно возросло количество наркоманов, которые открыто

стали обращаться в наркологические клиники за медицинской помощью. Если в 2002 г. от общего количества пациентов наркологических стационаров лишь 9% были наркоманами, а остальные – алкоголики, то в 2009 г. в структуре госпитализаций уже стало 36% наркоманов.

При этом как отметил директор Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков РФ Виктор Иванов, более 90% наркозависимых, прошедших лечение и реабилитацию, продолжают употреблять наркотики.

По мнению Иванова, ресурсное обеспечение наркологической службы РФ, включающее в себя стимулирование лечения и реабилитацию наркоманов, за последние 18 лет деградировало: "Так при увеличении количества потребителей наркотиков с 1993 г. минимум в 20 раз коечный фонд из расчета на одного наркопотребителя сократился в 50 раз".

Так, если в 2008 г. было 27,5 тысяч коек в лечебницах, то по данным на июнь 2009 г. – 26,5 тысяч коек на 2,5 млн. наркозависимых, причем, большинство из них находится в лечебных учреждениях общего профиля.

Глава ФСКН отметил, что 99% услуг по лечению больных наркоманией сводится к детоксикации, то есть оказанию больному наркоманией первой помощи, а между тем детоксикация – это только первый уровень необходимой помощи. В дальнейшем больному необходимо длительное лечение, а после него – реабилитация и социализация, которыми должны заниматься реабилитационные центры.

При этом в России действуют только три федеральных реабилитационных центра для наркозависимых людей – в Северной Осетии, Тюменской и Курганской областях ("РИА Новости", 26.06.2009), для сравнения в Китае действует 600 государственных реабилитационных центров для наркозависимых.

По мнению руководителя отделения судебно-психиатрических экспертиз при наркомании и алкоголизме ФГУ "Государственный научный центр социальной и судебной психиатрии им. Сербского Росздрава" Татьяны Клименко, в России очень низкая эффективность лечения от наркозависимости: 80-85% наркоманов обращаются в государственные медицинские учреждения только для детоксикации, первичной помощи при наркотической интоксикации, и отказываются проходить реабилитацию дальше. Нередко пациенты наркодиспансеров возвращаются на лечение по 5-6 раз и только 8,6% в течение года не подвергаются ремиссии.⁸³

Наркотизм – одна из наиболее серьезных проблем в нашей стране. Количество наркоманов постоянно растет, а средний возраст их уменьшается. Проблема усугубляется криминальной ситуацией, риском заражения различными инфекциями, включая СПИД.

Лечение и освобождение от наркотической зависимости – это це-

⁸³ Лечение наркозависимых людей в России. РИА Новости .Константин Чалабов.

лый комплекс медицинских и социальных мероприятий. Их реализация сопряжена с большими материальными и моральными затратами, а положительный исход возможен далеко не всегда, так как на сегодняшний день адекватной системы помощи наркозависимым не существует.

До настоящего времени медиками и психологами не разработаны эффективные методы лечения и реабилитации, больных наркоманией. Не создано действенной системы антинаркотической пропаганды.

Серьезным препятствием для повышения эффективности терапии больных наркоманией является отсутствие в стране реабилитационных центров и отделений, рассчитанных на длительное пребывание больных. Не решен вопрос об использовании в наркологических учреждениях специально подготовленных психологов и социологов.

Исходя из этого, нельзя рассматривать лечение на стадии сформировавшейся зависимости как единственное средство. Такой подход не дает и не может дать положительного результата. Основной акцент должен ставиться на профилактические, превентивные меры.

Профилактика должна быть ориентированна на выявление и устранение социальных и социально-психологических причин зависимости. Это могут быть меры административного и юридического характера, направленные на борьбу с незаконным оборотом наркотиков, которые обеспечиваются соответствующей законодательной базой и правоохранительными органами. Это могут быть меры социальной направленности, призванные укрепить авторитет и привлекательность института семьи и школы; возрождение культурных и духовных традиций в обществе. Это могут быть медицинские меры, снижающие риск наркотизации предрасположенных к этому заболеванию категории людей, так называемой «группы риска». Наконец, это могут быть психолого-педагогические меры, направленные как на личность молодого человека, так и на молодежно-подростковые группы.

Немедицинское использование психоактивных препаратов неизбежно в любом обществе. Понять, какую роль играют наркотики в жизни молодых людей необходимо. Употребление наркотиков наносит существенный ущерб личности и обществу, в целом. Основная часть потребителей наркотиков – молодежь и одним из следствий наркомании является физическая и социальная деградация наиболее активной части населения.

Во всем мире программы профилактики – это наиболее распространенные формы антинаркотического просвещения, и в настоящий момент они многим кажутся панацеей. Но следует учитывать, что в нашей стране антинаркотические компании базировались жесткой административной направленностью всех мероприятий.

Профилактические программы должны создаваться не по распоряжению «сверху» и не в едином варианте для всех категорий населения. Например, в школах, помимо учащихся, необходимы программы и для ро-

дителей, учителей, а также профилактика на местном территориальном уровне.

Для объективного определения серьезности и размеров проблемы, связанной с употреблением наркотиков в немедицинских целях и для оценки эффективности политики в области наркопотребления необходимо использовать весь объем информации о распространенности данного явления и связанных с ним факторах индивидуального и социально-культурного порядка.

"Необходимо ввести обязательное тестирование на наркотики среди школьников, студентов, преподавателей, представителей других профессий, а также получателей различных статусов", - считает А.Куликов.⁸⁴ По мнению эксперта, при тестировании уже нельзя ориентироваться на согласие или несогласие подвергаемого данной экспертизе лица. "Мы уже находимся на той стадии, когда невыявленный наркоман опасен для окружающих", - считает эксперт.

Таким образом, на сегодняшний день вопрос о злоупотреблении наркотическими средствами и психотропными веществами по-прежнему является актуальным, и его окончательное решение остается за законодателями, врачами и обществом.

Н.А. Орлова – помощник судьи
Санкт-Петербургского городского
суда, советник юстиции 2 класса

Динамика и тенденции развития наркотизма в России

Россия имеет свою историю отношений с наркотиками. В состав страны всегда входили регионы, для населения которых потребление наркотических веществ было традиционным, – Средняя Азия, Дальний Восток, Кавказ. Культура выращивания, потребления, распространения (включая контрабанду) наркотиков в этих регионах уходит в глубь веков. Европейская же часть России, в особенности Москва и Санкт-Петербург, всегда были центрами научного, культурного, духовного прогресса, философских и религиозных течений, модных веяний, производства и внедрения новых лекарств. Таким образом, Россия, с одной стороны, обладала обширной сырьевой базой, новыми технологиями, а с другой – была готова к восприятию модных европейских и восточных течений – философских, религиозных, музыкальных. Вместе с тем, наркополитика в советской и постсоветской России традиционно отстает от западных стран на несколько десятилетий. Это связано с «ликвидацией» наркотизма в 30–40-х гг., замалчива-

⁸⁴ Президент Клуба военачальников РФ Анатолий Куликов. Международная конференция "Незаконный оборот наркотиков. Угроза национальной безопасности России"

нием существования проблемы в 50–60-х, «кавалерийскими атаками» в целях полной ликвидации наркомании в 80-х и, наконец, с отсутствием комплексной реалистической государственной антинаркотической программы в 90-х годах.

Наркотизм как социальное явление характеризуется такими показателями, как степень распространенности наркопотребления, структура и способы употребления, социально-демографический состав потребителей наркотиков, формы социального контроля и, наконец, мода на тот или иной наркотик.

Более двух тысяч лет назад греческий историк Геродот, рассказывая о Скифии и ее жителях – воинственных кочевниках, отмечал, что частью их культовых обрядов было сжигание стеблей конопли; дым вызывал опьянение и экстаз⁸⁵. Великий врач Авиценна говорит о потреблении наркотиков на территории Таджикистана и других среднеазиатских земель в средние века. Историки, изучавшие политическую ситуацию в Средней Азии в XIX в., зафиксировали в новых владениях России укоренившуюся там с давних пор наркоманию. Администрация русского Притяньшанья предприняла ряд шагов по снижению наркотизма. «Случались конфликты с местным населением, ссылавшимся на догмы шариата, который, запрещающая спиртные напитки, терпит гашиш и опиум»⁸⁶. В книге отмечено, что в психиатрических больницах Туркестанского края уже в конце XIX века часто в истории болезни стоял диагноз «наркомания». При этом почти до середины XX века врачи составляли около половины зарегистрированных потребителей наркотиков; они были и первыми исследователями этого явления. Интересная информация об этом феномене содержится в книге Ф. Эрленмейера⁸⁷. В основном это истории болезней из практики более двухсот врачей, описания действия морфия и кокаина, причины злоупотребления ими. По этим историям можно проследить процесс отношения к этим веществам: от восприятия их как «чудо-лекарств» до признания опасными, вызывающими зависимость. В XIX веке врачи заинтересовались кокаином; при внедрении его в практику многие экспериментировали на себе. В 1885 году покончил с собой петербургский профессор С.П. Коломнин, причиной стала смерть его пациентки из-за неправильно установленной дозы кокаина. Случаи летальных исходов из-за неверных доз были зафиксированы также фронтовыми хирургами. Во время франко-прусской войны возникла «наркотическая эпидемия»; считается, что этому способствовало изобретение шприца. Развитие медицины сопровождалось возникновением зависимости от тех или иных препаратов у разных категорий людей.

В разные периоды истории человечества проповедовалась безвред-

⁸⁵ Геродот. История в девяти книгах. – Л.: Наука, 1972. – С.205. (Кн. 4, 74).

⁸⁶ Социальные, правовые и криминологические проблемы борьбы с наркоманией: Сб. /Хабаровский гос. ун-т. – Хабаровск, 1991. – С.68–79.

⁸⁷ Эрленмейер Ф. А. Морфинизм и его лечение. – Спб.: Риккер, 1899. – 474 с.

ность наркотиков. Художники, поэты, философы искали в наркотиках не только отдыха и забвения, но и вдохновения, подъема творческих сил. В 1891 году «Петербургские новости» напечатали статью В. Португалова «Элегантное пьянство». В ней отмечалось, что морфинизм распространяется во всех культурных странах, особенно в Англии, в кругу высшей аристократии. В Германии он широко развился даже в армии. В Париже были учреждены «институты наркоманов». Велико было влияние европейской моды и на Россию. В. Португалов отмечал, что женщины более мужчин подвержены «элегантному пороку морфинизма» – они всегда имеют при себе флакончики с морфием и маленькие шприцы. Фиксировались случаи воровства, подлога и т.п. среди этих женщин»⁸⁸.

Официально в Россию опий завозился из Турции для лечебных целей. Но в Средней Азии местные жители возделывали снотворный мак для лечебных и гастрономических целей. Поэтому в 1916 году департамент здравоохранения поставил перед правительством вопрос о возможности получения собственного опиума. Магистр фармации Е. Сворловский организовал возделывание снотворного мака и промышленное производство опиума как лекарственного препарата.

Н.И. Вавилов отмечал в отчете о путешествии в 1916 года на Памир, что конопля сеется здесь для получения гашиша и заменяет запрещенную русскими властями культуру опийного мака. В Узбекистане до революции гашиш и другие наркотики можно было купить на базаре, в любой чайхане. Традиционно сеяли опийный мак и индийскую коноплю. Местные лекари лечили от большинства болезней опиум в различных видах и сочетаниях. Врачи рекомендовали его при лихорадке, головной и зубной боли, болезнях глаз и ушей. Гашиш использовался для приготовления халвы, конфет⁸⁹

Большое влияние на рост наркомании оказала Первая мировая война. Именно в этот период стали ясны социальные корни наркотизма. В 1912 году в Гааге была принята первая Конвенция о наркотиках. (Затем принимался еще ряд международно-правовых актов: Женевское соглашение и конвенция 1925 года, Бангкокское соглашение и Женевская конвенция 1931 года и другие.) Так начались попытки мирового сообщества противостоять употреблению и распространению наркотиков.

В России проблема остро встала в 20-х годах прошлого века. «В прежнее время, – пишет одна из исследовательниц, – наркомания была легальным делом имущих классов, интеллигенции, теперь же громадное большинство больных – из малокультурного слоя, подростки, главным,

⁸⁸ Там же, С.80–92.

⁸⁹ Довлетов Б. Научное прогнозирование развития наркотизма / НИИ Госплана – Ашхабад, 1992. – 28 с.; Он же. Социально-экономические и организационно-правовые аспекты профилактики наркомании / НИИ Госплана. – Ашхабад, 1993. – 47 с.

образом дети»⁹⁰. По мнению современников, Сухаревка и окружающие ее улицы Москвы являлись местами снабжения наркоманов всеми видами наркотиков. Там можно было получить сколько угодно морфия, кокаина, хлорала и т.п. Одним из самых модных и распространенных видов наркотиков в то время был кокаин. В начале XX века кокаинизм как социальная проблема интересовал лишь узкий круг специалистов, но в середине 20-х годов наблюдается распространение кокаина (очень похожее на резкое увеличение потребления наркотиков в конце 80-х – начале 90-х годов XX века). В это время кокаин, или, как его называли «марафет», находил широкий сбыт на улицах, в притонах. Доктор М. Кутанин отмечал, что доза повышается быстро и достигает 2–3 гр.; особое пристрастие к кокаину питают дети, они его нюхают, глотают, иногда впрыскивают, часто они переходят к нему после морфия⁹¹. Доктор А. Шоломович считал, что ни один яд не меняет так быстро личности больного в нравственном плане, как кокаин. Он говорит о подпольных притонах, о преступности среди кокаинистов. Большую часть кокаинистов составляли люди моложе 20 лет. Беспорочные дети, папиросники, торговцы спичками, газетами являлись основными распространителями и сами начинали нюхать кокаин с 10–12 летнего возраста. Взрослые нередко приходили к кокаину через алкоголь⁹². По данным некоторых исследователей, более 10% несовершеннолетних принимали наркотики⁹³.

Наркоматом здравоохранения были открыты специальные учреждения – психоневрологические школы, санатории. В 1927 году имелось 11 учреждений подобного типа в Ленинграде, Воронеже, Казани, Саратове и других городах. В начале 20-х годов в Москве работала секция по борьбе с наркотизмом среди детей. В 1923 году здесь состоялась конференция по проблемам наркотизма. Доктор Р. Зиман, обобщая материал, представленный на конференции, заключает: «Дети-кокаинисты в большинстве – дети улицы. Предоставленные сами себе, они впитывают в себя все соблазны улицы, быстро вовлекаются в общий круговорот погони за наживой, лихорадочно хватаются за все доступные им наслаждения»⁹⁴.

В 20-е – 30-е годы XX века сформировалась оценка наркомании как болезни, но болезни необычной, «порочной», связанной с условиями жизни.

⁹⁰ Цит. по: Бахтияров В.А. К вопросу о наркомании / Сб. трудов НИИ облздравотдела – Свердловск, 1936. – С.199–204.

⁹¹ Кутанин М.П. Вопросы теории и практики морфинизма / Сб. трудов психиатр. клиники МГУ. – М., 1929 – С.52.

⁹² Шоломович А.С. Теория и практика борьбы с наркотизмом // М. М. Ж. – 1933. – № 5 – С.123–128.

⁹³ Футер Д. О детях наркоманов // Московский медицинский журнал 1925. – № 10. – С.59–63.

⁹⁴ Зиман Р. М. О кокаинизме у детей // Вопросы наркомании – 1926. – Вып.1. – С.17.

Заметный рост наркомании начался вновь во время Второй мировой войны. Жизнь многих детей и подростков изменилась, они стали беспризорными. Под влиянием антисоциальной среды менялись их характер и поведение. Война увеличила число потребителей наркотиков. Существуют сведения о том, что наркотики активно продавались на черном рынке и широко использовались как болеутоляющие средства в военных госпиталях⁹⁵. В структуре потребляемых наркотических препаратов в этот период доминировали опиаты и барбитураты. В.П. Парибок, старший лейтенант медицинской службы, в конце 40-х годов отмечал, что в отечественной фармакологической литературе не существует сколько-нибудь подробных сводок или обзоров литературных данных по вопросу о привыкании к наркотикам⁹⁶. Практически полное замалчивание этой проблемы продлится еще почти 40 лет.

После смерти Сталина в период «оттепели» появились первые публикации о западной культуре и о наркотиках как одном из признаков разложения западного общества. В 60–70 годах западная культура стала все больше влиять на молодежь; заявляют о себе поклонники рок-н-ролла, «стиляги», битломаны, хиппи. Мир, братство, всеобщая любовь, детицветы, рассуждения о различных философских теориях, религиях наряду с курением анаши и использованием галлюциногенов⁹⁷ помогающих медитировать, уйти от несовершенного мира – это был мир хиппи. Уже к концу 70-х годов сложилась «Система», ставшая основой неформальных движений следующего десятилетия. Наркотики постепенно становятся важной частью неформальных движений, что легко прослеживается в жизни рок-музыкантов. Многие из них употребляли наркотические средства.

В тот же период в прессе развернулась дискуссия по вопросам профессионального спорта. Проблема допинга впервые возникла на ипподромах, а затем затронула все виды спорта.

Достаточно большое влияние на подрастающее поколение оказывал и криминальный мир, неотъемлемым элементом которого также были наркотики.

В 80-е годы, с началом перестройки, реализуются большие социальные программы, направленные на обеспечение здорового образа жизни советского человека. Серьезное внимание уделяется и проблеме предотвращения злоупотребления наркотическими средствами.

Антиалкогольная, а затем и антинаркотическая кампании, базировавшиеся на жесткой административной направленности всех мероприятий, привели к возникновению проблем взаимодействия наркологической службы, административных и правоохранительных

⁹⁵ Канторович Н.В. Наркомании. – Фрунзе: Изд-во Минздрава. – 1960. – 24 с.

⁹⁶ Парибок В.П. Материалы к проблеме привыкания к наркотикам. – Л.:ВММА, 1949. – 3 с.

⁹⁷ Галлюциногены – вещества, вызывающие галлюцинации.

структур. Это серьезно затруднило раннее выявление лиц, нуждающихся в наркологической помощи. Опасения возможной потери социального статуса обусловили уклонение потребителей наркотиков и их близких от наблюдения, лечения и любых контактов с государством. В результате потребители наркотиков попадали в поле зрения врачей и правоохранительных органов преимущественно на поздних стадиях заболевания – зачастую личностно деградировавшими и социально дезадаптированными. Социологические и криминологические исследования чаще всего велись в наркологических диспансерах и в местах лишения свободы. Это тоже определило одностороннее освещение ситуации и во многом спровоцировало негативное отношение общества к потребителям наркотиков. Медицинская помощь наркоманам практически отсутствовала.

Постепенно наркотики становятся частью молодежной субкультуры, характеризующейся общностью стиля жизни, поведения, групповых стереотипов. Основной группой риска не без основания считались «неформалы», в частности, панки. На Западе панк-революция произошла в 70-х годах, в СССР – в начале 80-х. Лозунги панков – «нет будущего для меня», «живи легко, умри молодым». Сильно действующие препараты «помогли» многим из них реализовать эти лозунги – они умерли молодыми.

Но наркотики стали и частью рок-культуры, через них прошли многие крупные музыканты, писатели, художники (например, В. Высоцкий). В неформальной среде появились и быстро приобрели популярность «кислотные дискотеки». В 80-е годы модным и престижным становится ЛСД, многие считают, что он стимулирует творческий процесс. Широкую известность приобретают книги Карлоса Кастанеды, растет интерес к философским течениям и духовным практикам, предлагающим пути для достижения измененного сознания.

Серьезной проблемой становится детская токсикомания⁹⁸. Появляются публикации о воспитанниках детских домов как основной группе риска.

Кризис 90-х годов, быстрые социальные изменения, ослабление регуляции социального поведения – все это способствует распространению всех форм девиантного поведения. Падение «железного занавеса» ускорило проникновение в Россию наркотиков, популярных на Западе: кокаина, героина, галлюциногенов. Проявляется взаимосвязь между социальным статусом и видом потребляемого наркотика. Растет число потребителей наркотиков, имеющих довольно высокий социальный статус и материальное положение намного выше среднего. Наркотизм приходит в

⁹⁸ Токсикомания (от греч. *toxikon* – яд) – заболевание, употребление дурманящих веществ (клей, лаки, ацетон и т.п.), не являющихся наркотиками.

престижные, элитарные учебные заведения, в частные школы, колледжи, вузы. Данные социологического исследования, проведенного в трех крупнейших вузах Екатеринбурга в 1999 году свидетельствуют, что почти половина студентов имеют тот или иной опыт употребления наркотиков⁹⁹.

В середине 90-х годов мода на наркотики наложила отпечаток не только на внешний облик, но также на манеры и речь значительной части молодых людей, не являющихся, собственно, их потребителями. Самые модные наркотики 90-х – героин и кокаин; цены на них медленно снижаются в связи с завоеванием рынка сбыта. К концу десятилетия эпизодическое употребление наркотиков стало обычным для молодых людей и шокирующим для старшего поколения. Продолжается феминизация и омоложение наркотизма. Детская токсикомания постепенно вытесняется наркоманией. Эта ситуация во многом сходна с ситуацией 20-х годов XX века: тогда тоже было множество детей-беженцев, детей, вышедших на улицу из-за конфликтов в семьях, из-за плохих условий жизни в детских домах – и все они становились предметом интереса наркомафии.

Последние 15 лет в России не прекращается рост наркотизации населения. Особенно тревожит рост наркомании среди школьников и среди студенческой молодежи (в 6-8 раз) в последние годы 100.

В.В. Путин, выступая на Всероссийском форуме работников образования, проходившем в Москве в январе 2000 г., констатировал, что 80% российских наркоманов – школьники.

Распространение наркомании в России в последнее десятилетие происходило угрожающими темпами. За последние 10 лет количество наркозависимых граждан в России выросло на 60%.

В 2000 г. в России наркотической зависимостью страдали более 2 млн. человек (по некоторым данным, около 3 млн.).

В 2001 г. в России на учете стояли 369 тысяч больных наркоманией. По оценкам экспертов, реальное соотношение выявленных и скрытых наркоманов составляет 1:10, то есть их около 3-3,5 млн.

По данным Минздрава РФ, в 2002 г. число официально зарегистрированных больных наркоманией в России составляло 450 тысяч человек, 70% из них в возрасте до 25 лет. По экспертным оценкам, реальное количество наркоманов в 5-8 раз больше, то есть может достигать 4 млн. человек.

В 2003 г. в России употребляли наркотики около 4 млн. человек. Эта цифра составляет 4% населения России. Только около 500 тысяч человек обратились в медучреждения за помощью. На учете в медучреждениях

⁹⁹ Маликова Н.Н. Типология отношений студентов к наркомании // Социологические исследования – 2000. – № 7. – С.50–57.

¹⁰⁰ Молодежь и общество на рубеже веков. Тезисы и материалы конференции 20-21 октября 1998. - М., 1998. ч.2- С. 36 – 43.

находилось только 15-20% от числа людей, употребляющих наркотики. 80% употребляющих наркотики – это люди в возрасте 18-39 лет.

В 2005 г., согласно ежегодному докладу Международного комитета по контролю за наркотиками (МККН) при ООН, опубликованному 2 марта 2006 г., потребителей запрещенных веществ в России официально зарегистрировано 500 тысяч, однако, по данным МККН, общее количество лиц, злоупотребляющих наркотиками в России, "может достигать 6 млн. человек. При этом 2 млн. российских наркоманов – молодые люди в возрасте до 24 лет, а 1 млн. российских граждан употребляют наркотики-опиаты, в основном героин.

В 2006 г., по данным Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков (ФСКН) в России, по приблизительным подсчетам насчитывалось порядка 2 млн. наркоманов. Состоящих на медицинском учете – 350 тысяч, но эта цифра плохо соотносится с действительностью.

В 2007 г. на госучете в России состояло 537 тысяч человек, которые или были, или больны наркоманией, или регулярно употребляли наркотики с болезненными последствиями. Согласно международным методикам расчета, реальное количество наркозависимых примерно в пять раз больше, то есть 2-2,5 млн. человек или почти 2% населения страны. Эти данные коррелируются с данными Управления ООН по наркотикам и преступности.

Анализ статистических данных Минздравсоцразвития России, характеризующих учетную распространенность наркологических заболеваний, показывает, что в 2007 г. специализированными наркологическими учреждениями страны зарегистрированы 356 тысяч 188 больных наркоманией, или 250,45 в расчете на 100 тысяч населения.

Показатель распространенности употребления наркотиков с вредными последствиями составил в 2007 г. 181 тысяча 586 человек, или 127,68 больных на 100 тысяч населения.

Таким образом, суммарное число лиц, злоупотребляющих наркотиками, и состоящих на учете наркологических учреждений Российской Федерации, составило в 2007 г. 537 тысяч 774 человек, или 378,13 в расчете на 100 тысяч населения.

По учетам Минздравсоцразвития России, количество наркоманов в 2008 г. составило около 550 тысяч человек. Зарегистрировано более 140 тысяч детей и подростков, страдающих наркологическими расстройствами. По оценкам специалистов, количество лиц, потребляющих наркотики, в стране достигает примерно 2,5 млн. человек, или почти 2% населения страны.

В сентябре 2009 г. в России на учете стояли 550 тысяч человек (тех, кто обратился добровольно за помощью), а фактически в России 2-2,5 млн. наркоманов.

От общего числа наркоманов в России по статистике – 20% – это школьники, 60% – молодежь в возрасте 16-30 лет, 20% – люди более старшего возраста.

Средний возраст приобщения к наркотикам в России составляет по статистике 15-17 лет, резко увеличивается процент употребления наркотиков детьми 9-13 лет. Зафиксированы случаи употребления наркотиков детьми 6-7 лет – к наркомании их приобщают родители-наркоманы.

Как заявил в феврале 2010 г. заместитель директора ФСКН России Олег Сафонов, по данным ООН самое большое число наркозависимых, в Иране и Афганистане, третьей в этом списке значится Россия. По данным Минздрава в России около 550 тысяч наркозависимых лиц, но по экспертным оценкам их около 2-2,5 млн. человек.¹⁰¹

Порядка 30 тысяч российских граждан в возрасте от 17 до 35 лет могут скончаться в 2010 году от употребления наркотиков, сообщила расширенная коллегия правоохранительных органов в Генпрокуратуре РФ замдиректора Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков Олег Сафонов.

"В этом году, по предварительным оценкам, от употребления наркотиков умрет около 30 тысяч граждан репродуктивного возраста от 18 до 35 лет", - сказал Сафонов.

По его словам, Российская Федерация в настоящее время входит в тройку мировых лидеров по потреблению опиатов после Афганистана и Ирана. По потреблению наркотиков Россия в несколько раз превосходит страны Западной Европы.

"В первом полугодии этого года выявлено около 118 тысяч наркопреступлений, из них порядка 10 тысяч совершены организованными преступными группами. Из незаконного оборота изъято больше 18,5 тонн наркотических средств, в том числе 5,7 тонн опиатов", - отметил директор ФСКН.

Отметив, что большую часть поступающих в РФ наркотиков составляет афганский героин, Сафонов перечислил рядстораживающих тенденций. По его словам, в последнее время увеличилась доля маковой соломки, ввозимой в РФ под видом пищевых добавок. "Маковая соломка поступает в нашу страну из Турции, Чехии, Польши и Казахстана в количестве, не соизмеримом с потребностями кондитерской промышленности", - сказал он.

Озабоченность ФСКН вызывает возросшее количество поступающего в Россию кокаина. "По сравнению с 2008 годом поставки кокаина в Россию увеличились в шесть раз. Если раньше этот наркотик

¹⁰¹ Статистика распространения наркомании в России в 2000-2010 гг. Справка. РИА Новости. Олег Ласточкин.

поступал из Западной Европы через Санкт-Петербург, Польшу, Украину и Белоруссию, то сейчас отмечается его поступление по маршруту Африка - Южная Европа - Черное море", - сказал он.

Все большей популярностью, по его словам, в России пользуются синтетические наркотики, распространяемые в местах массового отдыха молодежи. "Порядка 60% мирового производства "экстази" производится в странах Западной Европы. В России синтетические наркотики продаются под видом курительных смесей, спайсов и солей для ванн, которые в России не производятся", - сказал замдиректора ФСКН.¹⁰²

Итак, наркотизм – это одна из наиболее серьезных проблем в нашей стране. Количество наркоманов постоянно растет, а средний возраст их уменьшается. Проблема усугубляется криминальной ситуацией, риском заражения различными инфекциями, включая СПИД.

Лечение и освобождение от наркотической зависимости – это целый комплекс медицинских и социальных мероприятий. Их реализация сопряжена с большими материальными и моральными затратами, а положительный исход возможен далеко не всегда, так как на сегодняшний день адекватной системы помощи наркозависимым не существует.

А.В. Серба – соискатель кафедры
ГСЭД

Управление качеством для формирования конечного продукта

Управление качеством можно представить как технологию руководства (управления) процессом повышения качества. Она состоит из системы применяемых методов и средств, системы технических средств и системы развития самих принципов, содержания данной технологии.

Управление, как правило, базируются на применении математико-статистических методов контроля и относятся к разряду всеобщих.

Всеобщее управление качеством (Total Quality Management) - концепция, предусматривающая реализацию скоординированного, комплексного и целенаправленного внедрения и применения систем и методов управления качеством во всех сферах деятельности от стадии проектирования до этапа послепродажного обслуживания при рациональном использовании технического потенциала и активном участии работников, служащих и руководителей всех подразделений и звеньев организации.

Программы и приемы и для обучения персонала этим средствам и методам и их целенаправленное использование образуют систему технического обеспечения, которая характеризуется сильно выраженной нацио-

¹⁰² ФСКН прогнозирует гибель в 2010 году в России 30 тысяч наркоманов. [РИА Новости. Олег Ласточкин](#)

нальной спецификой, создается для конкретной организации, конкретного производства.

Необходимым условием функционирования системы саморазвития является непрерывное совершенствование содержания и принципов самой концепции всеобщего управления качеством. Она еще более подвержена воздействию национальных законодательств, мер регулирования экономической деятельности отдельных стран.

Перечень элементов существующей системы всеобщего управления качеством:

1. Входной контроль сырья и материалов.
2. Контроль готовой продукции.
3. Оценка качества готовой продукции.
4. Оценка качества процесса производства продукции.
5. Контроль качества продукции и процесса ее производства.
6. Систематизация и анализ информации о качестве.
7. Анализ данных о проводимых специальных исследованиях в области качества.
8. Осуществление мероприятий для поддержания рабочего режима контрольной аппаратуры.
9. Гарантийное обслуживание.
10. Координацию мероприятий в области качества.
11. Внедрение цикла PDCA ("plan-do-check-action").
12. Управление человеческим фактором, в том числе на фирмах-поставщиках, в обслуживающих и сбытовых компаниях и организациях, у потребителей и акционеров (меры по созданию благоприятного климата, атмосферы заинтересованности, удовлетворения и благополучия).
13. Организация работы кружков качества.
14. Повышение квалификации персонала с целью обучения и совершенствования методов обеспечения качества.
15. Организация подготовки кадров управленческого звена для руководства деятельностью в области качества.
16. Ответственность за деятельность в области качества высшего руководящего звена.
17. Разработку политики в области качества в русле общей стратегии развития предприятия, затрагивающей все аспекты административной, хозяйственной и экономической деятельности, а также с учетом работы по разъяснению задач по улучшению качества.
18. Участие в мероприятиях по качеству на государственном уровне.
19. Воспитание сознательного отношения к повышению качества, развитие и укрепление отношений партнерства, разработка программы участия коллектива в прибыли и акционерном капитале, совершенствование социальной атмосферы и постоянная информированность служащих.
20. Формирование культуры качества.

Цель всеобщего управления качеством - достижение более высокого уровня качества продукции и услуг.

Сегодня качество столь важно, что, как считается, компании, не внедрившие программы TQM, уже в ближайшем будущем не смогут эффективно продолжить конкурентную борьбу. Данный факт все чаще учитывается их потенциальными клиентами при выборе продавца. Процесс внедрения TQM включает все уровни управления организацией, предприятием, охватывает также контроль за поставщиком и системой распределения. Как правило, насчитывают семь основных этапов применения системы всеобщего контроля качества:

1. Определение потребности рынка для разработки и производства товара определенного уровня качества.

3. Нацеливание организационно-технологического процесса на производство бездефектной продукции, для сведения до минимума затрат на дальнейший ремонт и переработку.

4. Установка непрерывной связи с рынком.

5. Формулирование четких требований, предъявляемых к качеству поставляемого сырья, оборудования и материалов. Их соответствие необходимым стандартам.

6. Введение различных форм поощрений и мотиваций.

7. Организация работ групп качества.

На основе общих подходов и критериев (TQM) каждого государства, национальная экономика разрабатывают свой собственный подход к достижению высокого уровня продукции. Специфика и возможности конкретного предприятия, организации вносят свою корректировку в его реализацию.

Общепризнанно, что стандарты ИСО серии 9000 на систему качества представляют собой хороший стимулятор для удовлетворения потребителя, что в конечном результате является главной целью любого предприятия, организации в рыночных условиях. Завоевать потребителя можно только через качество - это сегодняшней лозунг, кредо преуспевающих мировых компаний. Стандарты ИСО 9000 уже широко распространены в Европе, США и Японии, прогнозируется их широкое внедрение и в странах Азии и Латинской Америки.

В свою очередь в России принят ряд стимулирующих мер для внедрения стандартов ИСО серии 9000 и сертификации систем качества с целью более эффективной работы отечественной экономики. В рамках данных систем будет осуществляться сертификация конкретных систем качества более узкой специализации. В настоящее время в мировой практике все шире используются разработка и освоение методов оценки компаний по аналогии с критериями национальных премий по качеству. Это направление также связано с освоением принципов всеобщего управления качеством, базируется на нем. Однако требования стандартов ИСО 9000 в ряде

случаев уже не достаточны для оценки деятельности компаний. Стандарты ИСО серии 9000 - это лишь фундамент для современных систем управления качеством. Уровень работы по качеству начинают оценивать по более жестким и многообразным критериям, таким, например, как разнообразные методики присуждения премий в области качества.

Основное преимущество национальных премий по качеству, убедительно демонстрирующих эффективное применение принципов (TQM), заключается в том, что методика их оценки, набор критериев используются большим количеством компаний для внутрифирменного развития всеобщего управления качеством.

Критерии национальных премий и стандарты ИСО серии 9000 имеют единые цели: удовлетворение потребителей и вовлечение персонала компании в работу по повышению уровня качества.

Оценка национальных премий по качеству базируется на системе критериев, вытекающих из принципов и содержания всеобщего управления качеством. Подобные системы критериев были апробированы в ходе многочисленных конкурсов на премию по качеству.

В ближайшем будущем требованиям развития глобального рынка будет отвечать тенденция, направленная на создание систем управления компанией в целом. Необходимость разработки общефирменных систем диктует совершенно новая ситуация, сложившаяся как в экономике, так и в человеческих взаимоотношениях, которая характеризуется следующими особенностями:

1. Функционирование всеобщего мирового открытого конкурентного рынка.

2. Переоценка ценностей со стороны потребителей. Качество ставится в прямую зависимость от точки зрения покупателей. Понятие "качество" уже не ограничивается одними инженерно-техническими характеристиками такими, как безотказность, надежность, ремонтпригодность. Акцент переносится на удовлетворение пожеланий потребителя.

3. Эффект конкурентных ножниц «цена-качество», как новое обременительное экономическое давление. Эти ножницы корректируют поведение покупателей и потребителей.

Таким образом, основное давление на качество наблюдается со стороны потребителя. Современная концепция всеобщего менеджмента строится на основе взаимосвязи общего управления с управлением качеством, рассматривая его как часть общего процесса управления компанией. При этом управление качеством охватывает все подразделения и оказывает влияние на все показатели при формировании конечного продукта.

Оценка финансового состояния предприятия на основе анализа баланса и расчета оценочных показателей (на примере ООО “РЕКЛАМА-М”)

Банкротство предприятия – конечный результат негативного управления экономикой предприятия.

Банкротство или финансовая несостоятельность предприятия не должна быть для организации неожиданным явлением. Признаки банкротства можно отследить и руководство организации должно постоянно отслеживать эти признаки. Эффективно работающее предприятие обязательно осуществляет контроллинг своего финансового состояния. При этом исследуются конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, направления и причины их динамики, контролируется структура, состояние, динамика статей и разделов баланса, динамика денежных потоков предприятия и другие направления. По результатам анализа делается оценка финансово-хозяйственной деятельности и принимаются управленческие решения, направленные на стабилизацию финансовой устойчивости организации.

Состояние предприятия, его устойчивость до известной степени отражается в балансе предприятия. Динамика валюты баланса характеризует направленность развития имущественного состояния предприятия, а отдельные разделы баланса – изменения объемов авансированного капитала и его использования.

Соотношение разделов баланса характеризует с одной стороны финансовую политику руководства предприятия, с другой – рациональность вложения капитала.

Оценка финансовой устойчивости предприятия базируется на целом ряде оценочных показателей в числе которых наиболее значимыми являются:¹⁰³

- коэффициент автономии;
- коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами;
- коэффициент ликвидности (абсолютной, быстрой и текущей)

Перечисленные коэффициенты рассчитываются на основе балансов предприятия, а также как соотношение его разделов.

Коэффициент автономии представляет собой долю собственных пассивов в общем объеме валюты баланса и характеризует направленность финансовой политики предприятия, свидетельствует об уровне финансо-

¹⁰³ А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В.Малеева, Л.И. Ушвицкий. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – Москва: «Финансы и статистика» 2006 – 527с.

вой независимости предприятия, увеличении или снижения риска финансовых затруднений в будущие периоды, понижает гарантии погашения предприятием своих обязательств.

Коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами отражает достаточность собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости предприятия. Коэффициент рассчитывается как соотношение разницы третьего и первого разделов баланса в общем объеме оборотных средств предприятия. Экономический смысл этого коэффициента - показать какая часть наиболее трудно- и медленно ликвидных средств покрывается собственным капиталом предприятия. В условиях финансовой устойчивости размер собственного капитала должен полностью покрывать внеоборотные активы и хотя бы на 10% покрывать оборотные средства.¹⁰⁴

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного выполнения срочных обязательств. Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов, показывает, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Чем показатель больше, тем выше платежеспособность предприятия.

Коэффициент быстрой ликвидности - финансовый коэффициент, равный отношению высоколиквидных текущих активов и текущих обязательств компании. Рассчитывается по данным баланса организации как частное от деления суммы денежных средств, краткосрочных инвестиций и дебиторской задолженности на текущие обязательства. Характеризует способность компании отвечать по своим текущим обязательствам с использованием наиболее ликвидных (обращаемых в деньги) активов.

Коэффициент абсолютной ликвидности - рассчитывается как отношение наиболее ликвидных активов компании к текущим обязательствам. Этот коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время.¹⁰⁵

Динамика баланса предприятия и соотношение отдельных разделов баланса могут дать представление о финансовом состоянии предприятия и определить негативные отклонения и динамику этих отклонений на основе изучения балансов предприятия и их структуры.

Кроме того, представляется целесообразным соотнести результаты анализа баланса с технико-экономическими показателями, что позволит определить важнейшие направления санации предприятия и при более де-

¹⁰⁴ В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ООО «ТКВелби», 2002.— 424 с. (с.164)

¹⁰⁵ В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ООО «ТКВелби», 2002.— 424 с. (с 156.)

тальном изучении дать рекомендации по оздоровлению финансового состояния предприятия.

В качестве примера было проанализировано рекламное предприятия ООО «Реклама-М». На основе баланса предприятия была рассчитана структура баланса, представленная в таблице 1.

Таблица 1.
Балансы ООО «Реклама-М» по состоянию а конец 2009-2010гг.

Актив	2009	2010	Пассив	2009	2010
I раздел. Внеоборотные активы	1350,2	1210,0	III раздел. Собственные средства	946,0	1105,2
То же в %	22,2	19,6	То же в %	15,6	17,9
II раздел. Оборотные активы	4732,6	4971,8	IV раздел. Долгосрочные обязательства	0,0	0,0
			V раздел. Краткосрочные обязательства	5136,8	5076,1
То же в %	77,8	80,4	То же в %	84,4	82,1
Баланс	6082,8	6181,8	Баланс	6082,8	6181,8
Баланс в %	100,0	100,0	Баланс в %	100,0	100,0

Результаты горизонтального анализа, показывают, что динамика имущества предприятия достаточно низка: абсолютный прирост валюты баланса 1,6% или 99 тыс. рублей.

Значительную долю в валюте баланса занимают краткосрочные обязательства - 84,4% и 82,1% на 2009 и 2010 гг. соответственно. Что является неблагоприятным фактором для предприятия.

Организация, как правило заинтересована в привлечении заемных средств по двум причинам, во-первых, проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемую базу и, во-вторых, расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств в обороте предприятия, в результате чего повышается рентабельность собственного капитала.¹⁰⁶

В то же время, если активы предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как потребует постоянного контроля за их своевременным возвратом и привлечение капитала в оборот на непродолжительное время других источников.

¹⁰⁶ Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: ООО «Новое знание», 2000. — 688 с.

Следовательно, вся работа нашей организации построена на заемных средствах, причем их надо отдать в ближайшем будущем, что является весьма негативным фактором в работе организации.

Оценивая финансовое состояние ООО «Реклама-М», можно сделать вывод, что предприятие придерживается агрессивной финансовой политики. Признаком агрессивной политики управления текущими пассивами является абсолютное преобладание краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов, что обуславливает повышение финансового и предпринимательского риска, который сопровождает эти операции. При отсутствии сбоев в ходе операционной деятельности такой подход обеспечивает наиболее высокий уровень эффективности использования средств. Однако любые сбои в осуществлении нормального хода операционной деятельности, вызванные действием внутренних или внешних факторов, приводит к существенным финансовым потерям из-за сокращения объема производства и реализации продукции. Данная политика не всегда является политикой эффективной, поскольку велика доля риска, и руководство рассматриваемой компании это принимает во внимание (что можно проследить по изменению финансовых коэффициентов) и старается изменить текущую ситуацию.

Нужно отметить, что структура баланса считается удовлетворительной, если заемный капитал разумно авансирован в покрытие более ликвидной части активов на случай необходимости срочного возврата долгов, поэтому самая низколиквидная часть оборотных активов должна покрываться собственным капиталом. При этом образуется собственный оборотный капитал (СОК), наличие которого является одним из базовых условий финансовой устойчивости.

Безусловно, стоит обратить внимание на изменения, происходящие в разделе «Капитал и резервы».

Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли. Формируется капитал предприятия за счет собственных и заемных источников.

Источниками собственных средств организации являются: уставный капитал с учетом добавочного капитала как следствия переоценки основных фондов, резервный капитал и резервные фонды, фонды накопления, целевое финансирование и поступление, а также нераспределенная прибыль предприятия. Увеличение объема собственных средств в общем объеме пассивов способствует усилению финансовой устойчивости предприятия, но ограничивает возможности организации к развитию.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: ООО «Новое знание», 2000. — 688 с.

Можно заметить, что доля собственных средств в валюте баланса составляет всего 15,6% на 2009 год и 17,9% на 2010. То есть даже не покрывает первый раздел баланса. Это значит, что предприятие не обладает достаточными средствами для развития хозяйственной деятельности без привлечения значительных заемных средств.

Таким образом, основная задача каждого предприятия – увеличить долю собственного капитала в общей валюте баланса, прежде всего за счет увеличения нераспределенной прибыли. Другим направлением является увеличение объема уставного капитала.

Величину уставного капитала можно увеличить за счет капитализации чистой прибыли, но согласно технико-экономическим показателям анализируемого предприятия прибыль на 2010 год сократилась на 6,57%. Это связано с уменьшением количества оказываемых услуг по разработке рекламы по заказам юридических лиц на 19,5%. Выход из данной ситуации в работе маркетолога, который должен использовать любые возможные методы для увеличения количества проданных услуг организации, в том числе расширение ассортимента, более эффективная реклама и др. Так, например, наиболее эффективной считается реклама в специализированных журналах, прямая почтовая рассылка (эффективна при отправке не менее трех раз в один и тот же адрес в течение года), реклама по радио, участие в выставках, телереклама (эффективна, но ее высокая стоимость может снизить прибыль).

В связи с тем, что количество заказов падает, естественным образом возрастает цена за 1 услугу - на 20,5 тыс. р. по сравнению с 2009 годом и составляет 5633,8 руб. Стоит обратить внимание, что у предприятия также падает себестоимость, хотя гораздо меньшими темпами, чем объем реализации. Так, объем реализации на 2010 год составил 7464,1 тыс.руб., что на 0,32% меньше чем в 2009. Себестоимость на 2010 год составила 7265,3 тыс.руб., что на 0,26 % меньше, чем в 2009 . Обычно, снижение себестоимости приводит к увеличению суммы прибыли, однако поскольку у нас падает величина объема реализации (при падении количества заказов и средней цены за заказ), увеличение прибыли невозможно.

Рассматривая статьи и разделы бухгалтерского баланса, для выявления признаков банкротства следует обратить внимание на раздел “Оборотные средства”, которые занимают в общей валюте баланса – 80,4% на 2010 год. Это свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. Хотя значительная доля принадлежит дебиторской задолженности 41% на 2010 год. Это не очень хорошо, и мы должны избавляться от таких долгов, тем самым увеличивая активы компании.

В соответствии с нормативами, объем оборотных средств должен быть более, чем в 2 раза больше кредиторской задолженности, однако в нашем примере, он гораздо ниже.

Доля основных средств в совокупных активах на конец анализируемого периода менее 40%, а именно 22,2% на 2009 год и 149,6% на 2010 год, и значит предприятие имеет "легкую" структуру активов, что свидетельствует о мобильности имущества предприятия.

Вообще, основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. Именно в основные средства субъекты хозяйствования активно осуществляют капиталовложения на этапах роста и зрелости их жизненного цикла. Зачастую это приводит к отрицательному свободно денежному потоку, а отсюда - к кризису неплатежей, переходящего в финансовую несостоятельность.

В целом, стоит отметить увеличение валюты баланса на 1,6 %. Увеличение незначительное, но означает расширение деятельности организации и некоторый рост экономического потенциала, что подтверждают данные, приведенные в табл. 2

Используя данные баланса целесообразно дать всестороннюю оценку финансового состояния предприятия на основе финансово-оперативных коэффициентов.

Таблица 2

Исходные данные для расчета и анализа коэффициентов финансовой устойчивости

Показатель	На начало года	На конец года	Темпы Прир. %
Валюта баланса, тыс.руб.	6028,8	6181,8	1,6
Капитал и резервы, тыс.руб.	946	1105,2	16,8
Краткосрочные обязательства	5136,8	5076,6	-1,2
Долгосрочные обязательства	-	-	
Внеоборотные активы, тыс.руб.	1350,2	1210	-10,4
Оборотные активы, тыс.руб.	4732,6	4971,8	5.1

Увеличение третьего раздела баланса на 16,8 %, при сокращении внеоборотных активов на 10,4% и краткосрочных обязательств на 1,2% обусловили виртуальное увеличение доли собственных оборотных средств на 6,0%.

Таким образом, при крайне тяжелом финансовом положении ООО "Реклама-М" появились определенные позитивные сдвиги.

Фактические показатели финансового состояния предприятия целесообразно сравнивать с их общепринятыми нормативными значениями, что отражено в таблице 3.

Финансовое состояние предприятия и структура его баланса признаются удовлетворительными лишь тогда, когда оба первых коэффициента имеют значение в пределах нормативных, следовательно можно признать финансовое состояние нашего предприятия неудовлетворительным и ска-

зять, что оно находится в зоне риска, то есть велика вероятность банкротства.

Табл. 3 Расчет и анализ коэффициентов финансовой устойчивости

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,1...0,5	отр	отр
2. Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,157	0,179
3. Коэффициент текущей ликвидности (стр7/стр3)	≥ 2	0,92	0,98
4. Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	0,46	0,45
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	0,054	0,043

Стоит заметить, что на деятельность предприятия и его успешность во многом влияет сфера, в которой организация осуществляет свою деятельность. ООО «Реклама-М» – предприятие сферы сервиса. Для сферы услуг характерен высокий уровень взаимодействия с клиентом, а управление производством в сервисном бизнесе труднее, чем в промышленности. Кроме того существует необходимость индивидуализации услуг (выполнение индивидуальных заказов), с чем связана высокая степень дифференциации услуг. Существует неопределенность результата деятельности в процессе обслуживания. Также специфика сферы сервиса проявляется в формировании цен и методов их определения, в проведении ценовой политики и стратегии предприятий.

Помимо этого предприятие «Реклама-М» – общество с ограниченной ответственностью. Общество с ограниченной ответственностью — наиболее распространенная форма ведения предпринимательской деятельности в Российской Федерации, в том числе и в Санкт-Петербурге. При относительно небольших затратах на его создание, и относительно простой отчетностью — эта организационно-правовая форма является одной из наиболее привлекательных форм ведения бизнеса, а значит, заняв определенную нишу на рынке, предприятие может достаточно быстро развиваться, конечно при контроле за деятельностью конкурентов.

На основе всего вышесказанного можно дать следующие рекомендации.

Прежде всего, нужно сократить сумму дебиторской задолженности. Для этого можно сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшаться. Необходимо расширение объема реализации продукции, заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Кроме того можно изменить положение предприятия при помощи активного использования основных средств. Например, освобождение предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных

средств или путём сдачи их в аренду также является путём улучшения использования основных средств на предприятии. Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путём продажи неиспользуемых, малоиспользуемых или невозможных к использованию основных фондов. Это приводит к снижению налога на имущество и также увеличивает балансовую прибыль.

Естественно нужно стараться сократить сумму краткосрочных обязательств, что необходимо для повышения коэффициента текущей ликвидности, а для улучшения платежеспособности компании рекомендуется отказаться от авансов покупателей, платить кредиторам как можно скорее и даже стараться платить зарплату и налоги чаще, чем это требуется. Вообще для управления кредиторской задолженностью следует провести ее реструктуризацию.

В заключении целесообразно отметить, что постоянный контроллинг финансового состояния предприятия становится значительно менее трудоемким, если его осуществлять по структуре баланса, соотношению удельных весов каждого раздела баланса в общем объеме валюты баланса.

Литература

1. А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В.Малеева, Л.И. Ушвицкий. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – Москва: «Финансы и статистика» 2006 – 527с. (с 381 - 389).
2. В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ООО «ТКВелби», 2002.— 424 с. (с.164-172)
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: 000 «Новое знание», 2000. — 688 с. (с 318 - 345).

Научное издание

Региональные аспекты управления, экономики и права
Северо-западного федерального округа России

Выпуск 4 (21)

Межвузовский сборник научных трудов

Под редакцией д-ра экон. наук, проф., академика МАНЭБ А.Д. Макарова,
д-ра воен. наук, проф., академика АВН А.А. Целыковских

Идея – А.Д. Макаров

Вёрстка – А.Д. Макаров, А.Х. Курбанов

Текст в авторской редакции без корректуры

Лицензия А № 164621 от 08.04.2005 г.

Подписано в печать 18.01.2012. Бумага офсетная. Формат 60X84 1/16. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Объем 7¹/₄ п.л. Тираж 200 экз. Заказ Р 11

Издательство Военной академии тыла и транспорта
199034, Санкт-Петербург, наб. адм. Макарова, д. 8.
icq 161-034-263

www.nauka-sbornik.ru

sbornik_statei@mail.ru

Рекомендованная цена: 500 руб.