

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК

Материалы постоянных научных семинаров

Калининград
2001

Проблемы экономических и юридических наук: Материалы постоянных научных семинаров. – Калининград: Изд-во КГУ, 2001. – 113 с.

Редакционная коллегия

Проф. В.Н. Брюшинкин – отв. редактор; проф. В.С. Бильчак; проф. В.П. Прокопьев;
проф. В.В. Ивченко; доц. Е.А. Барановская.

Печатаются по решению Редакционно-издательского совета Калининградского государственного университета.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В.С. Бильчак, А.Н. Конюшенко

РАЗВИТИЕ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Исследовательское направление, развивающееся в русле приграничного сотрудничества, относится к молодой отрасли экономической науки. В Западной Европе оно получило развитие после Второй мировой войны, а образование Европейского Союза в его нынешнем виде началось совсем недавно – в 1991 году, после подписания Маастрихтского договора «Нидерланды». В 1995 году произошло последнее расширение ЕС с включением в него Австрии, Швеции и Финляндии.

В России исследования по приграничному сотрудничеству начались в основном после распада СССР в 1991 году. Прошедшие годы были тяжелыми и сложными. Ученые и специалисты справедливо отмечают резкое снижение роли государства в регулировании приграничных процессов, ослабление внешнеэкономических связей с бывшими союзными республиками и отсутствие реальной таможенной политики. Все эти процессы и явления обуславливают выработку сильной приграничной политики как со стороны федерального Центра, так и органов государственного управления субъектов Российской Федерации. В Калининградском государственном университете (НИИКИР) с 1991 года проводится научно-исследовательская работа по проблемам приграничной экономики. Сначала в рамках единого заказ-наряда Минобразования осуществлялись исследования по теме: «Роль приграничного сотрудничества в комплексном исследовании развития экономических связей России со странами Европейского Союза», а затем гранта «Приграничное сотрудничество: роль Калининградской области в развитии экономических связей между Россией и странами Европейского Союза».

В настоящее время большое внимание уделяется теоретической части исследования. Предпринята попытка проанализировать интеграционные концепции, рыночные теории региональной интеграции, зарубежные школы региональной интеграции, а также концепции региональной интеграции в экономике России в рамках научного направления «Исследование закономерностей и последствий расширения Европейского Союза на экономическое развитие приграничных регионов России».

Особое внимание уделено методологическим аспектам приграничного сотрудничества. На основе обширного материала, зарубежных и отечественных ис-

точников рассмотрена сущность и основные понятия, а также основы организации приграничного сотрудничества. Кроме того, большое внимание уделено институциональным аспектам приграничного сотрудничества в Западной Европе.

Наряду с зарубежной теорией региональной интеграции в исследованиях дается оценка современным приграничным и интеграционным процессам в России. Рассматриваются проблемы реинтеграции, внешнеэкономическая деятельность и сценарии приграничного и интеграционного сотрудничества. Впервые исследуются проблемы приграничных регионов России посредством стратификации рыночного пространства.

Реальные перспективы включения в Европейский Союз Прибалтийских государств – Польши, Литвы, Латвии и Эстонии – вплотную приблизят его границы к территории Российской Федерации. В этой связи разработка концепции развития экономических отношений между Россией и странами Европейского Союза, в рамках которой приграничному сотрудничеству отдается ведущая роль, должна позволить России наиболее эффективно использовать открывающиеся возможности развития ее периферийных регионов. Все более важным становится вопрос обеспечения экономической и национальной безопасности Российской Федерации.

Ход реформирования российской экономики и возникшие новые геополитические проблемы способствовали развитию приграничного сотрудничества Калининградской области с сопредельными регионами.

Калининградская область является стратегической территорией России на Балтике, где переплелись интересы многих стран, и в первую очередь НАТО и ЕС. Кроме того, Калининградская область в новых геополитических условиях больше, чем другие приграничные регионы России, страдает от разрыва единого экономического и культурного пространства, потери межрегиональных экономических связей и рынков сбыта. Оторванность области от основной территории России привела к выпадению ее экономики из общегосударственных интеграционных процессов. Все это негативно сказывается на социально-экономическом развитии региона. Сегодня становится очевидным, что в Российской Федерации необходимо разработать и обосновать возможные институциональные преобразования в управлении двусторонними отношениями, оценить и использовать инфраструктурные предпосылки реформирования экономики приграничных регионов.

В настоящее время важно обозначить основные сферы и стадии развития отношений между регионами России и регионами сопредельных государств в рамках приграничного сотрудничества, что позволит наметить основные этапы и направления развития двусторонних экономических и социально-культурных связей.

В.А. Пригода

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОГРАНИЧНЫХ ПЕРЕХОДОВ НА РОССИЙСКО-ПОЛЬСКОЙ ГРАНИЦЕ

Пограничные переходы являются важной характеристикой международной транспортной логистики. Они критически влияют на успешное функционирование и развитие любого наземного транспортного коридора, так как представляют

собой разрыв в транспортной цепи в виде временной задержки, во время которой груз или пассажиры физически не перемещаются. Такие задержки в движении транспорта приносят дополнительные затраты для фирм, которые в дальнейшем переносятся на потребителей.

Главная роль пограничных пропускных пунктов – контроль над перемещением импортных, экспортных и транзитных грузов через границу страны.

Основными элементами, оцениваемыми при анализе пограничных переходов или их системы, являются:

- инфраструктура;
- оборудование для обработки данных и телекоммуникационное оборудование;
- оборудование для контроля, обнаружения и тестирования;
- укомплектованность персоналом и квалификация;
- достаточность и географическое расположение пунктов пропуска, складов таможенного хранения и аналогичная инфраструктура в регионе.

Существующие пограничные переходы на российско-польской границе испытывают недостаток в современных, оборудованных помещениях. Это происходит из-за недостатка финансирования, особенно на второстепенных транспортных магистралях. Вместо постоянных зданий используются временные вагончики или палатки.

Практически везде отсутствуют или ограничены парковочные места для грузовых машин, проходящих обработку. Это приводит к уменьшению подъездных полос для легкового транспорта и автобусов, что тормозит и без того медленный процесс прохождения границы. Прилегающие дороги имеют недостаточное количество полос для движения в обе стороны. Из-за постоянного маневрирования большого количества транспорта покрытие на них полностью изношенное и не соответствует мировым стандартам.

Проблемы возникают также в зависимости от времени прохождения всех необходимых процедур, числа одновременно обрабатываемых грузовиков, одинакового процесса обработки пустых и полных грузовиков. Наличие групп совместно следующих транспортных средств (в целях безопасности) тоже замедляет прохождение границы, так как группа ждет проверки всех своих коллег.

Также существуют сложности, связанные с доступностью пограничных переходов. Они располагаются на большом расстоянии друг от друга, что делает невозможным их взаимодополняемость и взаимозаменяемость. Зачастую отсутствуют указатели на дорогах, что приводит к длительным поискам пропускных пунктов (особенно иностранцами).

Важным показателем работы пограничного пропускного пункта является обслуживающий персонал: обеспеченность, квалификация, опыт, организация подготовки.

Необходима реализация целого спектра мероприятий по развитию инфраструктуры пограничных переходов и транспортных коридоров на территории региона. Причем они должны получить приоритетный статус выполнения в разрабатываемой федеральной программе развития области.

Для сокращения временных задержек на пограничных пропускных пунктах, расположенных на российско-польской границе, целесообразно провести следующие мероприятия.

1. Необходима установка указателей на карте и на дорогах на русском и английском языках, разделение пограничных пунктов пропуска для транзитных и импортно-экспортных потоков.

2. В целях усиления борьбы с контрабандой, обеспечения сохранности грузов, возможно закрытие свободного доступа в зону проведения проверок, для того чтобы водители могли с уверенностью оставлять пустые грузовики во время оформления и регистрации необходимых документов.

3. Необходим ремонт прилегающих автодорог, имеющих плохое покрытие. Расширение подъездных путей – как минимум три полосы в одном направлении (одна для легковых машин и автобусов, вторая – для быстрого прохождения пустых транспортных средств или грузовых машин с маркировкой TIR и третья – для стандартных грузовых машин). Степень расширения должна зависеть от прогнозируемого ожидаемого потока грузовых машин.

4. Необходимо строительство парковок для грузовых машин, при условии, что большинство пограничных процедур может быть выполнено на пункте пропуска, что значительно повысит скорость физического движения через границу.

Целесообразно введение полностью автоматизированной Системы таможенной проверки, применяемой в развитых странах. Необходимо введение системы онлайн-регистрации документации и производство транзитных бланков, позволяющих использовать механизм «живого» или автоматического ввода информации. Программное обеспечение должно соответствовать международным стандартам, что позволит связать его в дальнейшем с общей Национальной системой таможенной информации.

Необходимо оснащение пограничных пропускных пунктов средствами современных спутниковых коммуникаций, факсимильными аппаратами.

Целесообразно оснастить пропускные пункты резервными генераторами, чтобы в экстренных ситуациях не зависеть от сторонних источников энергии. Чтобы не допустить потери обрабатываемых данных и обеспечить стабильную работу оборудования, необходимо оснастить компьютеры источниками бесперебойного питания (UPS).

Также нужно внедрить в практику современные, распространенные в мировой практике контрольно-измерительные приборы с обязательными инструкциями на русском языке и обучением персонала их использованию.

Целесообразна разработка упрощенной процедуры обработки грузов. Пропускные пункты должны выполнять функцию контрольного пункта лишь в ограниченном варианте. Основной же их функцией должен стать сбор информации о трансграничном движении грузовых и пассажирских потоков. Для экспортных грузов контроль должен быть предусмотрен непосредственно в местах их производства. Это позволит значительно сократить временные задержки на пограничных пропускных пунктах и повысить конкурентоспособность транспортных коридоров через территорию Калининградской области.

Огромные очереди на подъездах к пограничным пропускным пунктам на российско-польской границе, достигающие иногда больше километра в длину, свидетельствуют о крайней недостаточности развития подобной инфраструктуры. Создание новых пограничных переходов для пассажирского и грузового авто и железнодорожного транспорта должно несколько разгрузить существующие терминалы.

Исключительно важным представляется строительство автомобильного пограничного перехода «Мамоново-2 – Гжехотки», располагающегося на участке границы, через который будет проходить планируемая трансъевропейская магистраль ГАНЗААТТИКА (ВИА ГАНЗА). Также крайне важным представляется создание погранперехода «Железнодорожный – Михалково», являющегося звеном, соединяющим транспортные артерии Калининградской области с автомобильной дорогой по кратчайшему расстоянию до Варшавы, через которую будут проходить два основных транспортных коридора: ВИА БАЛТИКА и магистраль, соединяющая Берлин, Варшаву, Минск и Москву.

Важно отметить, что лишь совместная с администрацией Варминьско-Мазурского воеводства выработка и принятие предложенных мер, их совместное финансирование, с возможным привлечением финансовых средств по программам PHARE, ISPA и TACIS, предусмотренных Европейской общей региональной политикой для реализации проектов в странах Центральной и Восточной Европы – кандидатов на вступление в ЕС, позволит превратить Калининградскую область в основное связующее звено между Россией и единой Европой, и даст ей возможность эффективно развиваться в условиях оторванности от остальной территории страны и анклавности в едином экономическом пространстве Европы.

Т.М. Шулькина

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Важнейшим элементом исследования проблемы обеспечения экономической безопасности региона является анализ потенциала региональной экономики и поиск «точек роста». Одним из методов, позволяющих выявить конкурентоспособные и перспективные отрасли региональной экономики, является широко применяемый в мировой практике метод региональных коэффициентов локализации. Суть метода заключается в оценке перспективности развития отраслей экономики исходя из степени их концентрации в экономике и их динамики, которые определяются занятостью населения региона в этих отраслях. На основе данных, получаемых в результате расчётов, все отрасли делятся на четыре группы.

К первой группе относятся сильные отрасли, которые на региональном уровне растут быстрее, чем на национальном. Это стабильные, конкурентоспособные отрасли. Ко второй группе относятся отрасли отстающие, которые растут на региональном уровне, но более низкими темпами, чем на национальном. Такие отрасли теряют свою конкурентоспособность и нуждаются в поддержке региональных органов власти. К третьей группе относятся ограниченно развивающиеся отрасли, спад которых происходит на региональном уровне, но медленнее, чем на национальном. Как правило, перспективы дальнейшего роста таких отраслей определяются национальными факторами. Местные органы власти практически не имеют возможности влиять на их развитие. К четвертой группе относятся депрессивные отрасли, спад которых на региональном уровне происходит более быстрыми темпами, чем на национальном. Данные отрасли имеют

минимальные перспективы для роста и, как правило, безвозвратно теряют свою конкурентную позицию в национальном масштабе. Данная типологизация отраслей способствует формированию оптимальной экономической политики по отношению к каждой конкретной отрасли экономики или промышленности, при условии учёта мирового опыта и региональных особенностей. В соответствии с вышеобозначенным методом мы провели исследование отраслей экономики Калининградского региона.

К сильным отраслям региональной экономики относятся: *торговля и общественное питание, транспорт и связь, лесное хозяйство*. Геополитический и геоэкономический факторы благоприятствуют развитию данных отраслей. Однако в последнем случае вступает в силу природный фактор, который не способствует развитию отрасли *лесное хозяйство* на существенную перспективу. Во-первых, запасы лесных ресурсов в регионе весьма ограничены, они не могут обеспечить сырьём даже деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность региона. Во-вторых, масштабы вырубki леса, по оценкам экологов, уже сегодня угрожающие для экосистемы региона. В связи с вышесказанным, считаем, что отрасль *лесное хозяйство*, несмотря на рост занятости, не имеет особенных перспектив для развития.

К отстающим отраслям, теряющим в настоящее время свою конкурентоспособность, относятся отрасли социальной сферы. Как уже отмечалось, они растут на региональном уровне, но медленнее, чем на национальном. Необходимы дополнительные исследования, которые помогут выявить причины такого отставания, детерминированные региональными факторами. Предотвращения дальнейшего ухудшения ситуации в этом секторе экономики возможно при проведении региональными органами власти активной стимулирующей экономической политики по отношению к вышеобозначенным отраслям.

Ограниченно развивающейся отраслью, согласно типологизации, является *наука*. Обычно такие отрасли рекомендуют не поддерживать, так как перспективы их роста определяются в основном национальными факторами. В нашем случае, в связи со спецификой региональной науки (наличие уникальных научных организаций, исследующих морские ресурсы и создающие научную базу для развития рыбной промышленности), следует рассматривать данный вопрос более детально, в совокупности с перспективами развития рыбной промышленности в регионе.

К депрессивным отраслям региональной экономики, теряющим свою конкурентную позицию в национальном масштабе, относятся: *промышленность, строительство, сельское хозяйство*. В самом плачевном состоянии находится *сельское хозяйство*. Речь идёт о высокой степени замещения импортом продукции данной отрасли и о невозможности на сегодняшнем этапе удовлетворения элементарных местных потребностей.

Особый интерес вызывает топливная отрасль. На национальном уровне топливная промышленность находится в состоянии спада. В Калининградской области занятость в топливной отрасли растёт, причем быстрыми темпами. Наличие определённого запаса топливных ресурсов (нефть, газ, уголь) и необходимость усиления ТЭК региона за счёт собственных резервов в рамках обеспечения энергетической безопасности косвенным образом способствуют развитию

топливной промышленности в Калининградской области. Мы полагаем, что топливная промышленность может обладать определённым потенциалом и способствовать более эффективному региональному развитию. Что касается электроэнергетики, то данная отрасль теряет свои позиции. Своевременное вмешательство органов власти повышает шансы отрасли переломить негативную тенденцию и вернуться на утраченные позиции.

Из отраслей промышленности наиболее быстрыми темпами сокращение занятости происходит в таких отраслях, как: *лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная; машиностроение и металлообработка, строительные материалы.*

В заключение необходимо подчеркнуть, что данная методика является условной и требует углубленных исследований.

Н.А. Ерофеева

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА И КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Переход к маркетинговой концепции в управлении предприятиями требует комплекса мер, осуществляемых на всех уровнях. Система маркетинга включает в себя взаимодействие многих контрагентов, является необходимым условием для успешного решения накопившихся проблем. Несмотря на возрастающую компетентность руководителей и специалистов в вопросах маркетинга и то, в какой степени они практически владеют его инструментами, сегодня маркетинг – наиболее слабое звено большинства российских предприятий.

Наличие отделов маркетинга – это еще не признак сложившейся системы маркетинга. Многое зависит от отношения должностных лиц к функции маркетинга, если они видят в функции маркетинга главную ось своей деятельности, фирма поднимается до современной маркетинговой высоты.

Знания, умения и навыки в области маркетинга являются фактором, помогающим конкурировать на рынке, а разработка маркетинговых программ, в которых формулируются цели выхода на рынок, определяются возможности реализации поставленных целей и связанный с этим коммерческий риск, помогает устранить большинство просчетов.

Маркетинг является также одним из основных атрибутов эффективного управления инвестициями. Способность предприятия продавать произведенную продукцию является для потенциального инвестора наиболее важным индикатором. Решение проблем продаж приводит к пересмотру концепции хозяйственной ориентации производителя. Предприятиям, применяющим концепцию маркетинга, следует исходить из следующего.

– С одной стороны, предприятие должно предложить продукты, удовлетворяющие потребности потребителя и по цене, которую они могут за эти продукты заплатить.

– С другой стороны, оно должно предпринимать продуманные акции воздействия на потребителей, чтобы они покупали их продукты.

Применительно к проблемам управления инвестиционной деятельностью особая роль принадлежит вопросам обоснования маркетинговых инвестиционных решений, формируемых в рамках инвестиционного маркетинга.

В экономической литературе инвестиционный маркетинг трактуется как «комплексная программная деятельность, направленная на формирование производственно-экономических решений (программ, проектов, планов) в области инвестиций, соответствующих реальным потребностям конечных потребителей моделируемых объектов и интересам потенциальных инвесторов».

Инвестиционный маркетинг охватывает рынок товаров и услуг и рынок инвестиций. Для первого характерна традиционная маркетинговая деятельность, когда проводятся маркетинговые исследования: сегментация рынка, выбор целевого сегмента, разработка товарного предложения в соответствии со спросом, формируется система продвижения товара на рынок, т.е. осуществляется разработка комплекса marketing-mix, представляющего собой набор инструментов воздействия на потребителей целевого рынка, с помощью которых предприятие воплощает в жизнь принятого направления позиционирования.

Формирование характеристик инвестиционных программ, планов или проектов в соответствии с интересами инвесторов происходит на инвестиционном рынке. Доказательствами их инвестиционной деятельности являются результаты деятельности на рынке товаров и услуг. Реальные маркетинговые обоснования практически совмещены во времени. Что обусловлено необходимостью согласования инвестиционных возможностей и потребностей в инвестиционных разработках, связанных с интересами как потенциальных инвесторов, так и конечных потребителей.

Основной организационной формой деятельности иностранного капитала в России являются совместные предприятия. Их наибольшее количество было создано в России с участием капитала из промышленно развитых стран, в том числе из США (1433), Германии (1141), Великобритании (557), Италии (511), Австрии (475), на которые приходилась почти половина всех созданных предприятий. Однако количество реально функционирующих в российской экономике совместных предприятий не превышает 40% от общего числа официально зарегистрированных. Доля иностранного капитала в совместных предприятиях, созданных на территории России, составляет в среднем 35-45%, и наблюдается тенденция к росту этого показателя, что обусловлено стремлением получить льготы при налогообложении.

Современные совместные предприятия различны по профилю своей деятельности, структуре собственности, методам выхода на рынки сбыта. Они занимаются выпуском и продажей товаров потребительского назначения, средств производства, обслуживанием, посредничеством, финансовыми, страховыми и другими видами. Большинство совместных предприятий организовались в сфере мелкого и среднего бизнеса, в сфере услуг и тех отраслях экономики, где гарантирована быстрая окупаемость вложений. В Калининградской области с помощью совместных предприятий идет процесс возрождения предприятий, работающих в таких важнейших отраслях экономики, как рыбопромышленном, транспортном, нефтедобывающем, деревообрабатывающем комплексах.

В деятельности совместных предприятий следует ориентироваться не только на знание отечественного рынка, но и оценить все ограничения, налагаемые природно-климатическими, историческими, социально-политическими, правовыми и иными условиями жизни в тех регионах, куда выходит со своей продукцией предприятие и без чего не может строиться маркетинговая стратегия.

Организация и содержание комплекса работ по маркетингу на совместных предприятиях мало чем отличается от этой работы в других структурах и от повсеместно используемых маркетинговых решений. Общий алгоритм их один, но конкретное наполнение своеобразно. Наряду со спецификой внешнего рынка необходимо учитывать особенности, связанные с правовыми отношениями, заложенными в отечественном законодательстве об иностранных инвестициях.

Это касается источников инвестирования, предоставляемых таможенных и налоговых льгот, порядка снабжения сырьем и др.

Важной особенностью разработки стратегии и тактики маркетинга на совместных предприятиях является, с одной стороны, учет многообразных ограничений, налагаемых правовыми и другими нормами жизни стран – различных партнеров, с другой стороны, степень свободы в выборе составляющих рынка. Маркетинговая служба совместных предприятий имеет преимущества в виде более надежных и оперативных источников информации об уровне жизни, доходах, обеспеченности потребителей отдельными изделиями и других факторах, формирующих спрос и определяющих конъюнктуру рынка.

Важное значение имеют и организационно-технологические факторы, такие как контроль качества продукции, патентная защита товаров, защита прав потребителей. Даже если предприятие не выходит на внешний рынок, учет названных факторов поможет ему эффективнее утвердиться на внутреннем рынке. Большую выгоду от кооперации усилий совместное предприятие получает при проведении мероприятий по созданию имиджа фирмы и выпускаемой продукции. Использование различных методов стимулирования продаж требует умения, навыков, больших затрат на разработку и проведение соответствующих мероприятий и в конечном итоге обеспечение прибыли на последующих этапах продажи рекламируемых товаров.

Преимущества в осуществлении маркетинговой деятельности совместных предприятий можно проследить и в отношении микросреды, предварительно наметив приоритет в соответствии с профессиональными интересами и возможностями каждого партнера. Широкие возможности имеются в повышении качества за счет внедрения достижений НТП и передовых технологий, в разработке новинок, товаров-заменителей, в организации предпродажного и послепродажного сервиса.

С.Э. Солдатова

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

В современной России сложилось стереотипное представление о том, что неэффективное управление решением вопросов местного значения со стороны

представительных и исполнительных органов власти муниципальных образований объясняется исключительно острой нехваткой финансовых ресурсов и несовершенством межбюджетных отношений.

Значительно реже причину низкой эффективности муниципального управления связывают с недостатком или же отсутствием профессиональных навыков и знаний в области управления у должностных лиц соответствующих органов.

Между тем проблема эта достаточно остра, в том числе и для Калининградской области. Особенно явным является дефицит подготовленных кадров в муниципальных образованиях районов.

В ряде исследований, проведенных в Калининградской области, удалось выявить вполне определенные свидетельства низкой компетентности сотрудников районных органов власти в сфере реализации основных управленческих функций:

- в принятых на муниципальном уровне нормативных документах отсутствует четкое определение объекта управления;
- отсутствует регламентация выбора приоритетов в решении вопросов местного значения, отнесенных к компетенции муниципальной власти;
- угрожающе непропорциональным является перекося полномочий в пользу главы исполнительной власти, что ставит эффективность управления в прямую зависимость от личностных и профессиональных качеств данной фигуры;
- слабая выраженность и непрофессиональная реализация функций целеполагания и планирования;
- неразвитость стратегических аспектов деятельности, в ряде случаев – отсутствие представления о специфике стратегического управления;
- отсутствие четко установленного регламента формирования организационной структуры исполнительных органов власти, что приводит к неэффективному решению вопросов, злоупотреблениям и произволу;
- неэффективная кадровая политика, в которой самым слабым звеном является отбор кадров.

Не менее острой является и проблема подготовки кадров для сферы муниципального управления. Основные центры подготовки – Москва и Санкт-Петербург – даже при заочной форме обучения остаются недоступными для основной массы сотрудников органов муниципальной власти.

Активно пропагандируемая идея перехода на дистанционное обучение при ее реализации в данной сфере принесет, с нашей точки зрения, плачевный результат. Поскольку при обучении менеджменту ключевую роль играют активные формы обучения – игры, тренинги, практикумы и т.д.

В Калининграде существует специализированное учебное заведение, осуществляющее подготовку слушателей по специальности «Государственное и муниципальное управление» при заочной форме обучения. В настоящий момент оно именуется «Калининградский филиал Орловской региональной академии государственной службы».

С сожалением приходится констатировать, что в данный период эффективность подготовки слушателей в этом заведении невысока в силу ряда причин.

Руководители филиала – лица без специальной управленческой подготовки, не имеющие научных степеней и ученых званий. Директор не обладает опытом руководящей, научной и педагогической деятельности. В силу специфики индивидуальной мотивации не заинтересован в квалификационном и должностном росте более подготовленных и молодых коллег, вследствие чего в коллективе не осталось перспективных сотрудников продуктивного возраста.

Несмотря на государственный статус данного вуза контроль вышестоящих инстанций за ключевыми параметрами его деятельности отсутствует. Возможно, этому обстоятельству способствует сама организационно-правовая форма заведения.

В этой связи хочется напомнить, что экономический факультет КГУ имеет удачный опыт подготовки кадров для муниципального управления при очно-заочной форме обучения, эффективность которой, по нашему мнению, существенно выше. КГУ располагает полноценным набором специалистов, способных обеспечить качественную подготовку кадров для сферы муниципального управления в области менеджмента, права, экономики, социальных и политических наук, психологии и иных дисциплин.

Л.В. Пурыжова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКИ

Формирование экономической активности предпринимателей, выступающей в качестве одного из важнейших социальных свойств, определяется господствующей в данном обществе ценностно-нормативной системой и соответствующим набором институализированных видов предпринимательской деятельности, в которой экономическая активность как мотивационная диспозиция личности развивается и реализуется. При этом в рамках современного российского общества складываются определенные типы социального характера предпринимателей, отличающиеся друг от друга направленностью и выраженностью экономической активности. Фактически формируется структура, которая характеризует особенности предпринимательского потенциала данного общества.

В связи с этим возникла необходимость исследования ряда проблем, связанных с развитием предпринимательства: социально-экономической сущности малого предпринимательства, экономической природы малого предпринимательства. В ходе проведенного исследования современного состояния предпринимательства были выявлены: его основные особенности на современном этапе международной интеграции и кооперации, а также специфика развития малого предпринимательства как на региональном, так и государственном уровнях, побудительные мотивы экономической деятельности предпринимателей, которые определяются потребностями и интересами в объективных экономических условиях, проанализированы экономические, социальные, психологические и политические предпосылки изменения предпринимательской активности в условиях реформируемой экономики.

Например, исследования в сфере малого предпринимательства свидетельствуют о том, что в ходе трансформации экономики именно этот сектор быстрее всех адаптировался к новым условиям хозяйствования, дает новые рабочие места и является основным налогоплательщиком региона.

В то же время эксклавность территории и изменение правил таможенного оформления грузов показали, что вклад малых предприятий в развитие экономики области сокращается. Ухудшаются основные экономические показатели деятельности этих предприятий: снизилось число занятых, темпы развития малых предприятий промышленности, торговли, общественного питания оказались ниже среднеобластных показателей, сократились инвестиции в малые предприятия, финансовое состояние этих предприятий продолжает оставаться неудовлетворительным.

Для стабилизации роли малых предприятий в экономике области необходима разработка мер, реально способствующих развитию малого бизнеса. Следует уделять внимание данному виду предпринимательства, его всемерной поддержке и развитию как одному из важнейших условий экономического возрождения области и формирования устойчивого среднего класса. В связи с этим было бы целесообразно разработать организационные, нормативно-правовые и материально-финансовые рекомендации по поддержке субъектов малого предпринимательства в условиях дальнейшего реформирования экономики; необходимы создание благоприятной рыночной инфраструктуры для субъектов малого предпринимательства, защита интересов региональных товаропроизводителей, активизация внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства региона, формирование позитивного общественного мнения в отношении предпринимательской деятельности, обеспечение информационной поддержкой субъектов малого предпринимательства региона.

Развитие сектора малого бизнеса может одновременно поднять уровень экономической активности и облегчить диверсификацию экономики региона. В периоды структурных изменений и общего экономического спада это приобретает важное значение по мере того, как ресурсы переключаются с убыточных, неэкономичных секторов на те, которые отвечают реальным потребностям и имеют долгосрочные экономические перспективы. Развитие малого предпринимательства обеспечит также новые возможности для отдельных социальных групп. Особое место принадлежит малому предпринимательству и в формировании инвестиционного климата в регионе.

Развитию малого бизнеса в регионе может послужить и интеграция малых предприятий в производственные сети более мощных экономических структур, причем особую роль в решении этой проблемы могли бы сыграть действующие в условиях Особой экономической зоны финансово-промышленные группы. Организационными формами такой интеграции могли бы стать: лизинг, франчайзинг, долгосрочные контракты на поставки комплектующих под определенные финансовые гарантии и т. д.

Учитывая важность малого предпринимательства для общеэкономического развития региона, целесообразно осуществить следующие меры: ускорить формирование рыночной инфраструктуры для субъектов малого предприниматель-

ства независимо от форм собственности и видов хозяйственной деятельности; в законодательном порядке дифференцировать типы хозяйственных организаций малого предпринимательства, выделив в качестве приоритета развитие массового производственного предпринимательства; целенаправленно вкладывать государственные финансовые средства в развитие малого предпринимательства. Отсутствие вложений средств в непроизводственные направления малого предпринимательства должно быть компенсировано созданием для них благоприятных условий (тарифы, пошлины и т. д.); завершить разработку региональной нормативно-правовой базы для малого предпринимательства; ввести механизм стимулирования формирования региональных ассоциаций, союзов и прочих объединений малого предпринимательства как рыночных оргструктур, принимающих на себя определенную ответственность за эффективное использование средств, привлекаемых для реализации проектов малого бизнеса; выделить в региональной программе приватизации специальный раздел, в котором были бы определены целевые задачи, затрагивающие интересы малого предпринимательства. Предусмотреть в этих программах возможность создания малых предприятий; выделить в районных программах поддержки малого предпринимательства те муниципальные малые предприятия, которые работают на местном сырье; осуществлять мониторинг поддержки и развития малого предпринимательства в регионе.

Н.Ю. Бородавкина

АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный этап развития внешнеторговой деятельности Калининградской области может быть охарактеризован как экстенсивный, когда происходит наращивание объемов внешнеторгового оборота за счет расширения ассортимента, преимущественно импортных операций. При этом реализуемый в настоящее время подход к управлению ВЭД на региональном уровне следует оценивать как неэффективный, не оказывающий должного воздействия на совершенствование внешнеэкономической структуры региона.

Качественный анализ имеющихся отдельных элементов механизма управления ВЭД Калининградской области позволяет выявить следующие наиболее характерные черты.

1. Разобщенность целей и задач развития региона, его место в системе общероссийских приоритетов с декларируемыми целями развития отраслей промышленности, внешнеторговой деятельности и других секторов внешнеэкономической деятельности, включая деятельность совместных предприятий и привлечение иностранных инвестиций.

2. Несогласованность потребностей региона с приоритетами и действиями, часто предпринимаемыми территориальными подразделениями федеральных органов исполнительной власти.

3. Отсутствие межотраслевого подхода к осуществлению внешнеэкономической деятельности в регионе.

4. Несбалансированность региональной внешнеэкономической политики, а именно смещение приоритетов в сторону наращивания импортно – ориентированной деятельности.

5. Отсутствие комплексного использования доступных инструментов формирования и реализации механизма управления внешнеэкономической деятельностью.

С целью формирования активной позиции Калининградской области в вопросах совершенствования системы управления внешней торговлей региона необходимо определить приоритеты внешнеторговой политики и выделить их в долгосрочной программе развития экономики области.

Повышение эффективности функционирования экономического комплекса Калининградской области в условиях интеграции в мировое экономическое пространство может рассматриваться в качестве главной цели дальнейшего развития. Особое упоминание международных экономических процессов в данном контексте обусловлено меняющимися геополитическими и геоэкономическими условиями, в которые попадает область в ближайшей перспективе. Расширение Европейского Союза с включением Польши в его состав, а возможно, и Литовской Республики предопределяет весьма серьезные изменения для области как с точки зрения политических взаимоотношений, проблемы пересечения границ, так и с экономических позиций. Именно такое положение определяет необходимость учета данного фактора как элемента объективной реальности, с обязательным включением в рассмотрение при формировании стратегии Российской Федерации по сохранению и развитию Калининградской области в перспективе и собственно региональных программах развития.

На *краткосрочном этапе* для совершенствования внешнеэкономической структуры экономики области требуется повышение эффективности отдельных внешнеэкономических операций. Данное положение не требует особых доказательств, поскольку совокупный эффект будет оказан на бюджетный процесс региона.

В *долгосрочной перспективе* требуется обеспечить расширение доступа к целому ряду ресурсов, необходимых экономическим субъектам региона для полноценного участия в международных экономических операциях. В данном случае особый упор делается на аспект нового для региона окружения, ведь именно появление в качестве соседних стран членов Европейского Союза ставит новые для региона задачи и выявляет дополнительные проблемы для его хозяйствующих субъектов.

Каждая из представленных выше подцелей может быть реализована при выполнении ряда более конкретных задач. Так, в их числе одной из самых важных является *совершенствование товарной структуры внешней торговли*. Во-первых, усиление импортной экспансии дополняется перекосами в товарной структуре. В целом по стране также отмечается усиление импортной зависимости по продовольствию и потребительским товарам, тем не менее в Калининградской области отмечается доминирование импортных продуктов питания (до 60% в общем количестве потребляемых продуктов), превышающее пороговые значения экономической безопасности территории. Что касается экспортной то-

варной структуры, то здесь для региона, как и для Российской Федерации, характерно преобладание сырьевой группы товаров, поэтому совершенствование структуры внешнеторгового баланса должно иметь двувекторный, разнонаправленный характер.

Сильная концентрация внешней торговли региона обусловлена тесными экономическими связями со странами-соседями, тем не менее именно данный факт говорит о необходимости *диверсификации географической структуры внешнеэкономических связей*. В последнее время можно отметить оживление экономических, политических и культурных контактов со странами Скандинавии – Данией, Швецией, Норвегией. Однако большинство мероприятий можно отнести к гуманитарным акциям. Таким образом, происходит освоение нового для Калининградской области экономического и культурного пространства. Поэтому рекомендуется расширение внешнеэкономического сотрудничества с указанными странами, учитывая факт обоюдной заинтересованности в подобном развитии событий.

Задачи совершенствования *отраслевой структуры промышленности* можно рассматривать как традиционные для трансформируемой экономики, поскольку в этот период возникают различные перекосы с усилением отдельных секторов экономики. А необходимость *использования финансовых ресурсов, получаемых в результате осуществления устойчивых экспортных операций*, проявляется в экономике стран, которые, подобно России, зависимы от сырьевой группы экспортных товаров.

Развитие новых форм внешнеэкономических связей является естественным продолжением внешнеторгового взаимодействия. Постепенный переход от внешней торговли к производственной кооперации и инвестиционному сотрудничеству должен стать для Калининградской области закономерным развитием начального этапа участия в международных экономических процессах. Неудовлетворительная в настоящий момент ситуация с притоком иностранных инвестиций в экономику региона может быть переломлена при осуществлении мероприятий привлечения иностранных инвесторов, активизации совместного предпринимательства в наиболее перспективных отраслях для такого сотрудничества.

Инфраструктурное обеспечение выполнения указанных выше задач возможно, поскольку Калининградская область обладает необходимыми предпосылками в виде нескольких незамерзающих портов, системы пограничных переходов, обслуживающих процессы перемещения людей и грузов, и т. д. Речь в данном случае идет о предпосылках именно потому, что общепризнанный недостаточный уровень инфраструктурного обеспечения экономического развития в Калининградской области требует серьезных финансовых вложений и совершенствования подходов к развитию отдельных элементов инфраструктуры. Часто понимаемая в качестве обеспечивающего фактора, каждая из перечисленных выше отраслей инфраструктуры может стать приоритетной для экономики региона в случае обеспечения соответствующей структурной политики на уровне федеральной и региональной исполнительной власти.

Таким образом, изменение внешней для эксклавного региона среды с распространением влияния Европейского Союза на соседние страны предопределяет необходимость формирования новых условий управления одной из приоритетных сфер экономики – внешнеэкономической деятельностью.

И.Д. Мустафеева

ИНДИКАТОРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА

Неотъемлемой частью общего процесса рыночной трансформации экономики России является осуществление институциональных преобразований, включающих в себя создание нового законодательства, правил, норм, регулирующих поведение хозяйствующих субъектов в различных сферах, формирование рыночной инфраструктуры, новой системы управления народным хозяйством, т.е. осуществление новшеств в институциональной структуре.

Анализ институциональной структуры сельскохозяйственных товаропроизводителей Калининградского региона показывает отсутствие конгруэнтности неформальных норм и норм, на основе которых функционирует рынок, несовершенство правовой базы сельскохозяйственных товаропроизводителей, слабое развитие или отсутствие важных институтов рыночной инфраструктуры. Кроме того, большую озабоченность вызывают резкое уменьшение государственной поддержки предпринимателей в сфере сельского хозяйства на федеральном и региональном уровнях, а также трудности процесса формирования трудовых отношений рыночного типа на селе.

Серьезную угрозу институциональной структуре региона представляют такие процессы, происходящие во внешней среде, как резкое падение общего уровня жизни населения в первые годы реформирования экономики, слабость государственной власти, нестабильность природного фактора, миграционные тенденции

В совокупности с данными процессами вышеперечисленные факторы стимулируют распространение в обществе антиинституционального поведения хозяйствующих субъектов. Уменьшение способности институциональной структуры предпринимательства противостоять разрушению, что выражается в широком распространении указанной формы поведения предпринимателей, представляет собой уменьшение прочности институциональной структуры.

Механизм регулирования прочности институциональной структуры, с нашей точки зрения, представляет собой деятельность государственных и негосударственных органов, организаций и учреждений, общественных объединений и отдельных граждан, в совокупности реализующих систему определенных мероприятий по выявлению, устранению либо нейтрализации причин и условий антиинституционального поведения хозяйствующих субъектов региона и оказанию корректирующего воздействия на лиц, склонных выбирать указанную форму поведения, в целях недопущения последнего.

Регулирование прочности институциональной структуры региона осуществляется по схеме замкнутого контура (рис.).

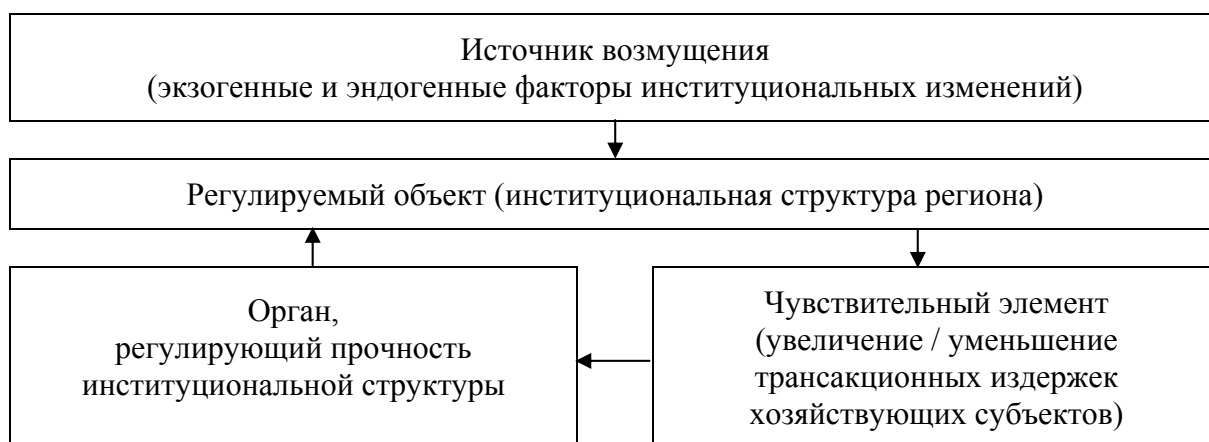


Рис. Принципиальная схема системы регулирования прочности институциональной структуры региона

Процессы установления и функционирования институтов, а также подготовки и осуществления процесса их изменения сопряжены с транзакционными издержками. В наиболее обобщенном виде они могут быть определены как отличные от производственных издержек и представляющие собой затраты на управление экономической системой: издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности.

Согласно подходу Уоллиса-Норта, динамика транзакционных издержек в экономике может быть оценена в условиях отсутствия прямых данных косвенно: путем сопоставления темпов роста производства в транзакционном и трансформационном секторах, а также долей этих секторов в ВВП¹. Кроме того, о растущей динамике транзакционных издержек как в российской экономике в целом, так и в экономике эксклавного региона можно судить по быстро растущей занятости в торговле и финансовой сфере.

Динамика вышеназванных показателей обнаруживает тенденцию ухудшения функционирования институциональной структуры предпринимательства Калининградской области в период трансформации экономической системы. Стремление предпринимателей к минимизации указанных издержек на микроуровне выражается в широком распространении в обществе антиинституционального поведения.

¹ К трансформационному сектору относятся отрасли, основная функция которых – переработка материальных ресурсов (промышленность, строительство и сельское хозяйство). Транзакционный сектор составляют все отрасли, обслуживающие процесс перераспределения ресурсов и продукции, т.е. имеющие транзакционное назначение: оптовая и розничная торговля, связь, финансовые и банковские услуги, страхование и другие звенья финансовой сферы, а также управленческую деятельность в производственных отраслях; затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный транзакционный сектор).

Для количественной оценки прочности институциональной структуры целесообразно, на наш взгляд, ввести также несколько характеристик: а) индекс прочности институциональной структуры (интегральный показатель, учитывающий уровни нестабильности внешней среды и функционирования институциональной структуры); б) предел прочности – значение индекса прочности, при котором в данных условиях антиинституциональное поведение хозяйствующих субъектов приобретает массовый характер; в) усталостная прочность – значение индекса прочности, при котором происходит утомление хозяйствующих субъектов, однако через заданное число циклов антиинституциональное поведение приобретает массовый характер.

По данным экспертного опроса, проведенного нами в августе-сентябре 2001 г. среди ведущих специалистов в сфере АПК Калининградской области, в настоящее время индекс прочности институциональной структуры сельскохозяйственных товаропроизводителей оценивается на уровне 0,39, что фактически соответствует критическому уровню прочности. Однако до 2006 г. эксперты дают оптимистические прогнозы относительно данного показателя и оценивают его на уровне 0,56, что соответствует усталостной прочности.

Итак, данные индикаторы функционирования институциональной структуры предпринимательства региона могут быть использованы в практике разработки комплекса мер законодательно-правового, экономического, административного характера, конечная цель реализации которых заключается в недопущении ситуаций, когда фактические значения прогнозируемых показателей отклоняются от пороговых значений в нежелательных направлениях и размерах.

Т.Р. Гареев

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ В ЭКСКЛАВНОМ РЕГИОНЕ

В развитых странах Запада ежегодно увеличиваются объемы бюджетных ассигнований, выделяемых на научные исследования (от 2,1 до 2,9% ВВП¹), и растет количество «инициативных» НИР и ОКР, проводимых при инвестиционной поддержке частного сектора с целью создания инновационного продукта. По статистике 8-13% прикладных разработок доходят до стадии промышленного освоения. В рамках каждого наиболее развитого экономического региона и связанных с ним кластеров (в терминологии М. Портера) реализуется определенная *модель инновационного развития*².

В экономической науке производственные отношения, соответствующие этапу перехода к информационному обществу, характеризуются как «корпора-

¹ См.: *Иванова Н.* Инновационная сфера: контуры будущего// *Мировая экономика и международные отношения.* 2000. №8. С. 56-60.

² Под *моделью* инновационного развития нами понимается совокупность институтов и система экономических взаимоотношений по поводу распределения прав собственности, финансирования, создания, промышленного освоения и продвижения инноваций.

тивная культура инновационного типа». Влияние НТП на производительность рассматривается в огромном количестве теоретических трудов (например, эконометрические модели «эндогенного роста» Гроссмана-Хелпмэна, «ступеней качества» С. Кортума) и многочисленных эмпирических исследованиях³.

Наличие в России развитого *научно-технического потенциала* позволяет многим исследователям говорить о реальных возможностях участия российских предприятий в МРТ в наукоемких отраслях, и этому есть примеры⁴. Сотрудничество в сфере науки может стать одним из оснований в диалоге «Россия-ЕС», и Калининградский эксклав может занять достойное место в этом процессе.

На региональном уровне работы по оценке научно-технического потенциала проведены в исследованиях В.В. Ивченко. Признавая наличие уникального научного потенциала, до 50% которого связано с морехозяйственным комплексом, необходимо отметить, что, согласно данным ЦИСН, Калининградская область занимает одно из последних мест в России по уровню инновационного развития, определяемому количеством инновационно-активных предприятий (до 2%), доле научной продукции в ВРП (0,7-0,9%) и ряду других показателей.

Данные показатели, при наличии традиционных научных центров, объективно не позволяют региону рассчитывать на целевую поддержку в рамках формирующейся государственной инновационной политики.

В необходимости разработки программы инновационного развития убеждены практически все исследователи, но не ясно, какая экономическая модель будет положена в ее основу: стимулирование предложения или формирование спроса на рынке инноваций. В связи с этим возникают затруднения с принятием соответствующего закона, так как не удастся дать четкого содержания понятию «инновационная деятельность».

Для выделения экономического аспекта Д.И. Кокурин⁵ предлагает проанализировать три особенности зарождающегося рынка инноваций в России: 1) накоплен запас нереализованных новшеств; 2) рынок состоит не из самой продукции (в виде товаров, технологий), а из набора организаций, коллективов, потенциально способных осуществлять инновационную деятельность; 3) в условиях дефицита ресурсов пока не удастся найти адекватного механизма финансирования, учитывающего высокий уровень риска.

В результате, несмотря на принимаемые меры, инновационный климат в России не улучшается: с 1999 по 2001 г. число инновационных предприятий сократилось с 37 до 30 тыс., за период с 1990 г. численность исследователей на 10 000 активного населения в России сократилась в 2 раза (в основном за счет отраслевого и заводского сектора) и составила примерно 60 человек.

Кроме того, следует разграничить понимание инновационного развития, связанного целями повышения качества и конкурентоспособности, принятое в иностранной практике, с гибридным понятием инновационного потенциала, связанным с поддержанием научно-технического потенциала (научные кадры, материально-техническая база и т.д.), принятым в России. Различие подходов существенно затрудняет применимость иностранных моделей инновационного развития.

³ Les chiers du Management Technologique. 1998. Vol. 8. №3. Sept./Dec. 1998.

⁴ См.: Когда Томск поспорит с Ниццей? // Поиск. 2001. №39(645). 28 сент.

⁵ См.: Кокурин Д.И. Инновационная деятельность: Монография. М.: Экзамен, 2001. С. 278.

Из имеющихся альтернатив поддержки инновационных структур в различных российских регионах можно выделить потенциально применимые в условиях ОЭЗ: создание системы венчурного финансирования, создание научно-учебно-инновационных комплексов, инновационно-инвестиционных центров, создание технопарка или инновационно-технологического центра (ИТЦ), применение различных схем возвратного финансирования (по аналогии с Фондом технологического развития), применение концепции «университетских округов».

Данные альтернативы изначально требуют существенных внешних инвестиций, а также совершенствования законодательной базы, т.е. им препятствуют экзогенные факторы среды. На начальном этапе целесообразнее воздействовать на эндогенные факторы путем стимулирования спроса предприятий и организаций на соизмеримые региональным масштабам освоения ресурсов инновационные решения.

Такой подход позволит сформировать информационную среду, способствующую совершенствованию системы управления региона, включающую: 1) информационную систему высшего образования, органически связанную со сферой науки; 2) информационную систему подготовки кадров, связанную с производителями; 3) систему международной научной кооперации.

Представляется, что в условиях Калининградского эксклава возможной альтернативой, отвечающей данным задачам, является создание *регионального исследовательского университета*, который даст возможность определить направления научных исследований и разработок, масштабы и темпы их проведения, эффективность полученных результатов, их практическую ценность для развития региона.

Д.Борисов

АНАЛИЗ БАРЬЕРОВ ВХОЖДЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Цель анализа барьеров входа на региональный рынок телекоммуникаций – выявление существующих факторов и взаимосвязей между ними, влияющих на создание условий и формирование механизмов, обеспечивающих:

- удовлетворение растущих потребностей в услугах связи и ускоренное развитие региональной инфраструктуры;
- предоставление общедоступных услуг связи в каждом населенном пункте региона;
- повышение эффективности использования телекоммуникационной инфраструктуры и инвестиционной привлекательности отрасли;
- создание условий для добросовестной конкуренции.

На современном этапе основными задачами телекоммуникационной отрасли региона, которые требуют решения, являются:

- совершенствование механизма государственного регулирования, направленного на развитие рынка телекоммуникационных услуг;

- создание условий для эффективной работы операторов связи;
- дальнейшее развитие конкурентной среды на рынке услуг связи;
- обеспечение равных прав для всех операторов связи;
- повышение инвестиционной привлекательности телекоммуникационной отрасли;
- развитие новых технологий;
- интеграция телекоммуникационного комплекса региона в общероссийский, европейский и мировой телекоммуникационные комплексы с учетом национальных и региональных интересов;
- совершенствование системы нормативно-правового регулирования отрасли.

В настоящем докладе рассматриваются основные сегменты рынка телекоммуникационных услуг: услуги телефонной связи, услуги мобильной связи, услуги передачи данных и Интернета. Эффективность формирования современных телекоммуникационных рынков для всех регионов зависит от сбалансированности процессов приватизации, либерализации и применяемых методов государственного регулирования. Нарушение баланса приводит к структурным диспропорциям и замедлению темпа создания инфраструктуры, ограничению в развитии рынков услуг.

В настоящее время на телекоммуникационном рынке России наблюдаются серьезные диспропорции: предприятия, владеющие 87% традиционной инфраструктуры, дают только 49% доходов отрасли, а предприятия, владеющие 13% новой инфраструктуры, – 51% доходов; капитализация системообразующих предприятий отрасли (2 млрд. долларов) ниже, чем капитализация трех крупных новых операторов - акционерных обществ «Мобильные Телесистемы», «Вымпелком» и корпорации «Голден Телеком» (2,9 млрд. долларов); 54 тыс. населенных пунктов в России не телефонизированы, при этом в развитии связи на всей территории страны участвуют только традиционные операторы; тарифы на услуги местной телефонной связи для населения покрывают только 77% затрат. Объем капитальных затрат в общем по России к 2010 г. составит около 33 млрд. долларов.

В докладе находят отражение исходные положения, характеризующие развитие рынка телекоммуникационных услуг в Калининградской области, состояние действующей нормативно-правовой базы в области регулирования отрасли, основные задачи и методы государственного регулирования регионального телекоммуникационного рынка, обеспечивающие его развитие и эффективное функционирование отрасли в целом посредством:

- технологической политики (разработка норм, требований и правил, обеспечивающих целостное функционирование взаимоувязанной сети связи, качество оказываемых услуг и их доступность);
- совершенствования принципов оказания услуг присоединения - обязательность подключения сетей, отсутствие дискриминации, прозрачность и ориентация на себестоимость и нормативный уровень рентабельности; частотного регулирования (прозрачность и публичность выдачи частот, проведение конкурсов, конверсия частотного спектра);
- выбора принципов тарифного регулирования, в наибольшей степени соответствующего текущему состоянию рынка телекоммуникационных услуг;

- снижение до минимума перекрестного субсидирования, оптимизация структуры тарифов по потребительским и региональным рынкам, переход с 2002 года к тарифному регулированию по методу предельного ценообразования;
- введения системы универсального обслуживания (обязательное обеспечение базового набора услуг связи в любом населенном пункте Калининградской области в заданные сроки, с заданным качеством, по доступной цене);
- поддержки отечественного производителя (система рекомендаций, таможенная политика, финансовые инструменты).

К настоящему времени в Российской Федерации сформировалась система нормативно-правового регулирования отрасли "Связь и информатизация", которая обеспечивает развитие и функционирование рынка телекоммуникационных услуг и баланс интересов пользователей этих услуг и операторов связи во всех регионах страны. Однако существующая система правового регулирования рынка телекоммуникационных услуг имеет ряд серьезных недостатков. К их числу следует отнести:

- ограничение рыночного потенциала традиционных операторов связи и создание неравных условий на рынке для традиционных и новых операторов;
- отсутствие эффективных механизмов, регулирующих деятельность по оказанию услуг присоединения;
- отсутствие последовательности в реализации принципов тарифного регулирования.

В процессе развития телекоммуникационного рынка сформировались следующие основные сегменты.

1. *Мобильная связь.* Переживает период динамичного роста, в этом сегменте рынка развернулась наиболее острая конкурентная борьба. В настоящий момент в России насчитывается более 6 млн. абонентов мобильной связи, что соответствует уровню охвата 4,1%. Количество абонентов мобильной связи увеличивается не менее чем на 60% ежегодно. Наблюдается постоянное снижение тарифов на услуги мобильной связи. Инвестиционная и маркетинговая стратегия операторов мобильной связи государством не контролируется. Потенциал роста рынка мобильной связи оценивается как высокий.

2. *Местная телефонная связь.* Обеспечивается 92 традиционными операторами связи и около 2700 новыми операторами связи. Доля новых операторов на рынке услуг связи, оказываемых операторами проводной телефонной связи, в целом по России составляет около 15%. Новые операторы связи концентрируют свои усилия на привлечении наиболее платежеспособных клиентов, предлагая им весь спектр самых современных и качественных услуг. Инвестиционная и маркетинговая стратегия новых операторов связи государством не контролируется. Доля традиционных операторов на рынке услуг связи проводной телефонии составляет 85%. Большая часть традиционных операторов внесена в реестр субъектов естественных монополий, при этом они являются относительно небольшими компаниями (100-300 тыс. номеров).

3. *Междугородная и международная связь.* Здесь доминирует акционерное общество «Ростелеком», которое пропускает около 70% всего междугородного и международного трафика Российской Федерации. При этом операторы других

сетей в той или иной степени используют инфраструктуру этого акционерного общества при оказании ими услуг связи. В условиях конкуренции доля акционерного общества «Ростелеком» в этом сегменте рынка услуг постоянно снижается. Наличие перекрестного субсидирования приводит к установлению высоких розничных тарифов на услуги междугородной и международной связи.

Б.У. Цольтер

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА

Многие российские авторы выделяют следующие виды консультирования: экспертное, процессное и обучающее. При экспертном консультировании консультант производит диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Роль клиента - обеспечение его необходимой информацией и оценка результатов. При процессном консультировании консультанты постоянно взаимодействуют с клиентом, оценивают его идеи, предложения, проводят при его соответствии анализ проблем и подготовку решений. Их роль заключается в основном в аккумулировании идей, оценке решений, полученных в процессе совместной работы, приведении их в систему и подготовке рекомендаций. При обучающем консультировании консультанты не только собирают идеи, анализируют решения, но и подготавливают основу для их появления, представляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д.

Большую роль играет организация процесса консультирования. Консультирование подразумевает четко структурированную систему действий. Процесс консультирования представляет собой совместную деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений на предприятии клиента. Выделяют пять этапов консультирования: подготовку, диагностирование, планирование действий, внедрение, завершение (табл.).

Этапы процесса консультирования

1. Подготовка	•Первый контакт с клиентом •Предварительный диагноз проблемы •Планирование задания •Предложение клиенту по заданию •Контракт на консультирование
2. Диагностирование	•Обследование предприятия по конкретной проблеме, сбор информации (беседы с сотрудниками предприятия и изучение документации) •Анализ и синтез собранной информации •Идентификация (формулирование проблем) •Детальное изучение проблем

3. Планирование действий	•Постановка целей и выработка решений •Оценка альтернативных вариантов •Обсуждение с клиентом вариантов решения проблем •Принятие конкретного решения •Составление плана его исполнения
4. Внедрение (решение проблем)	•Помощь в осуществлении предложенного •Корректировка предложенного •Обучение персонала
5. Завершение	•Оценка проведенных работ •Составление конечного отчета •Расчет по договору •Обсуждение возможного сотрудничества в будущем

Первый этап – это подготовка и планирование, на данном этапе закладываются основы всех последующих действий. Качество проведенной подготовительной работы, а также характер взаимоотношений, которые стороны смогли установить друг с другом, в самом начале будут сильно влиять на результативность второго этапа.

На *втором этапе* проводится тщательный диагноз проблемы, основанный на изучении и анализе первичных материалов. Выбор данных (какие следует искать, а на какие не стоит обращать внимание), изучение аспектов проблемы определяют правильность и качество предлагаемых решений.

Цель *третьего этапа* - найти правильное, комплексное решение проблемы. Для этого надо провести исследования по альтернативным решениям, оценить их, разработать план осуществления изменений и представить клиенту предложения для принятия окончательного решения. Важный аспект планирования действий – разработка стратегии и тактики осуществления изменений.

На *четвертом этапе* тщательно проверяется правильность и выполнимость предложений, подготовленных консультантом в сотрудничестве с клиентом. Здесь могут возникать новые проблемы и трудности, выявляться неверные предложения или ошибки в планировании. Иногда в план работы четвертый этап не включается. Некоторые руководители считают, что смогут реализовать рекомендации собственными силами.

Заключительный, *пятый этап* включает в себя несколько операций. Работа консультанта во время выполнения задания; использованные методы, внедренные новшества, а также полученные результаты должны быть оценены как клиентом, так и консультирующей организацией. В это время представляются и принимаются заключительные отчеты. Если появляется интерес продолжить сотрудничество, ведутся переговоры относительно будущих контрактов и дальнейшей работы.

Следует подчеркнуть, что данная модель зависит от конкретной ситуации. При необходимости могут быть сдвинуты некоторые этапы (например, внедрение может начаться до окончания планирования действий). В отдельных случаях полезно вернуться от последующего этапа к более раннему.

Исходя из многолетнего практического опыта консультационной деятельности, автор считает, что наиболее полным и точным является определение консалтинга как «профессиональное содействие, оказываемое специалистами по управлению, руководителям и управленческому персоналу различных предприятий и организаций в решении проблем их функционирования и развития в форме рекомендаций и совместно разрабатываемых решений». Но, по нашему мнению, получателями консультационных услуг могут быть не только действующие руководители и управленческий персонал, но и потенциальные предприниматели, лица, предполагающие открыть свой бизнес. Поэтому автор предлагает именовать получателей консультационных услуг клиентами. Следует также подчеркнуть, что консалтинг осуществляется на коммерческой основе, причем конкуренция предъявляет высокие требования к качеству и эффективности таких услуг.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОКРАИННОГО РЕГИОНА РОССИИ

В.В. Деменок, соискатель КГУ

ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА – ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА РАЗРАБОТКИ ФЦП

Любое экономическое программирование развития эксклавного региона требует проведения предварительной диагностики, т.е. изучения экономики.

Опыт разработок проектов ФЦП по Калининградской области за 1994 – 2001 годы свидетельствует о исключительной важности такой диагностики. Особенно важно проведение ретроспективного анализа макроэкономических показателей за прошлые годы.

Анализ статистических данных свидетельствует, что объем внутреннего регионального продукта по Калининградской области в 2000 г. составил 21,8 млрд. рублей. Ведущее положение в формировании ВРП области занимает промышленность (30,5%), затем идут: торговля (16,3%), транспорт (10,7%), сельское хозяйство (6,7%), строительство (5,0%) и др. За последние три года произошли значительные изменения в динамике структуры промышленности. Так, ведущая в 1998 г. пищевая промышленность (включая и рыбную) снизилась по удельному весу с 37,8 до 23,3% в 2000 году; электроэнергетика – с 21,2 до 10,2%; топливная резко возросла с 10,3 до 28,3% и заняла первое место; машиностроение возросло с 13,2 до 19,1%; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная – с 9,7 до 13,0%.

Весьма в сложном положении находится сельское хозяйство. Так, с 1999 по 2000 г. производство зерна увеличилось на 28%, рапса в 2,1 раза, картофеля – в 1,5 раза. В то же время производство основных видов животноводства (мяса, молока, яиц) снизилось на 17,2 и 6% соответственно.

Важное место в экономике региона занимает транспортный комплекс. В 2000 г. всеми видами транспорта перевезено 8,04 млн. т грузов, что несколько ниже 1998 г. Загрузка производственных мощностей морских портов не превышает 30%.

Во внешней торговле за три прошедших года наблюдаются положительные сдвиги. Экспорт товаров увеличился с 327,9 до 452,5 млн. дол., импорт уменьшился с 1231,2 до 887,8 млн. дол. Но соотношение экспорта и импорта продолжает оставаться неудовлетворительным.

Следует отметить, что в 2001 г. в экономике области продолжают развиваться положительные тенденции, хотя темпы роста несколько замедлились (табл.).

Показатели экономики за I полугодие 2001 г., млн. руб.

Показатели	Абсолютные данные I полугодия 2001 г.	В % к I полугодю 2000 г.	I полугодие 2000 г. в % к I полугодю 1999 г.
Объем промышленной продукции	8627,2	111,2	139,8
Объем услуг предприятий транспорта (по крупным и средним предприятиям)	1299,4	165,6	121,7
Оборот розничной торговли	6224,3	84,1	108,6
Объем платных услуг населению	1768,7	99,0	92,8
Средняя численность работающих в экономике, включая предприятия малого предпринимательства	292,5	98,0	103,4
Начисленная средняя заработная плата одного работающего, включая пред- приятия малого предпринимательства, руб.:	2511,5		
– номинальная	–	148,8	103,4
– реальная	–	122,5	117,3

Резкое падение розничной торговли свидетельствует о снижении покупательной способности населения.

Комплексный анализ социально-экономического положения области, выполненный администрацией области, выявил ряд проблем в ее дальнейшем развитии:

- слабое развитие инфраструктуры;
- необходимость обеспечения беспрепятственного транспортного сообщения с регионами России;
- необходимость обеспечения электроэнергетического коридора с регионами России.

Таким образом, всесторонняя диагностика экономики Калининградской области в ретроспективе позволяет выявить узловые проблемы и выполнить прогнозы их решения. Все это послужит созданию надежной информационной базы для разработки Федеральной целевой программы развития области на долгосрочную перспективу.

*П.М. Каратаева, аспирантка КГУ
Науч. рук. В.В. Ивченко, д-р экон. наук, проф.*

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА

В настоящий момент одной из характерных черт развития товарных рынков (как развитых, так и развивающихся стран) стало постепенная индивидуализация потребительского спроса. Эра массового производства в развитых странах закончилась еще в 80-е годы XX века, когда на смену «фордизму» пришло так называемое гибкое производство – выпуск продукции подстраивается под весьма конкретные нужды очень небольшой группы потребителей. В последние годы данная тенденция отчетливо проявляется и в развивающихся странах. Эту тенденцию необходимо учитывать при формировании экономической стратегии развития как на макро-, так и микроуровне.

Эксклавное положение Калининградской области с относительно стабильным численным составом населения (за последние десять лет население области увеличилось незначительно за счет миграции), неэластичным региональным потребительским спросом делает жизненно необходимым детальный анализ потребительского рынка при планировании деятельности, связанной с внедрением на рынок нового товара или услуги.

В качестве информационной базы такого исследования широко используются статистические данные бюджетных обследований городских и сельских семей, формируемых органами государственной статистики.

Исследование укрупненных данных, например о потреблении основных продовольственных товаров на душу населения, позволяет выявить закономерности, характеризующие развитие потребительского рынка любого региона Российской Федерации, в том числе и Калининградской области.

Так, за период с 1993 по 1999 год в нашем регионе потребление мяса и мясопродуктов в пересчете на мясо снизилось на 11%, молока и молочных продуктов – на 34%, рыбы – на 45%, хлебопродуктов – на 23%. За этот же период возросло потребление картофеля на 28%, овощей и бахчевых культур – на 12%, фруктов и ягод – в 1,54 раза.

Кроме того, за последние десять лет произошло перераспределение денежных расходов с покупки непродовольственных товаров на покупку продуктов питания.

Из приведенных данных можно сделать вывод о снижении калорийности питания, натурализации потребления (увеличивается поступление из подсобных хозяйств), зависимости от импортного поступления, снижении общего уровня доходов населения.

Бюджетные обследования осуществляются с разбивкой в зависимости от уровней доходов семей, в частности, децильным (10%-ным) группам городского и сельского населения. Анализ этих статистических данных позволяет оценить потребительский спрос низкодходных и высокодходных групп населения, а результаты его могут быть использованы при проведении маркетинговых исследований.

Так, в 1997 году на покупку продуктов питания группа с наименьшими среднедушевыми располагаемыми доходами тратила 66,7% от общей суммы потребительских расходов, тогда как группа с наибольшими среднедушевыми располагаемыми ресурсами – 39,5%. На покупку непродовольственных товаров было потрачено соответственно 19,6 и 43,5% от общей суммы потребительских расходов. На оплату услуг – 11,7 и 13,8% соответственно.

Структуру и динамику потребительского рынка Калининградской области также можно проанализировать, опираясь на статистические данные внешней торговли. Объемы ввоза различных товаров в регион, а также вывоза продукции, производимой в области, как за рубеж, так и на остальную территорию Российской Федерации могут послужить основой формирования прогноза развития регионального потребительского рынка. Некоторую сложность составляет оценка доли товаров, ввозимых из-за рубежа, являющихся сырьем для предприятий региона, т.е. не поступающих напрямую на потребительский рынок. Так, например, завозимый в регион маргарин широко используется при производстве кондитерских изделий, а также поступает в розничную сеть. Аналогичная ситуация складывается с ввозом в Калининградскую область мяса: до 85% годового объема ввозимого в область мороженного мяса используется на мясоперерабатывающих предприятиях региона.

В связи с этим необходимо с помощью методов статистического анализа определить требуемый весовой коэффициент.

С другой стороны, анализ данных внешней торговли позволяет:

- оценить долю импортных товаров на потребительском рынке региона;
- выявить тенденции по импортнозамещающим товарам;
- совместно с данными бюджетных обследований семей определить потребительский спрос на импортные и отечественные товары (областные и произведенные в других регионах России).

Такой комплексный подход в проведении анализа потребительского рынка крайне необходим в условиях функционирования Особой экономической зоны в Калининградской области, поскольку он позволит учесть влияние на потребительский рынок региона таможенных льгот. Кроме того, данная методика может быть использована в качестве инструмента определения количественных ограничений на ввоз отдельных категорий товаров на территорию Особой экономической зоны в Калининградской области.

А.В. Ватралик, аспирант КГУ
Науч. рук. В.В. Ивченко, д-р экон. наук, проф.

ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Социально-экономическое развитие региона тесно связано с развитием малого предпринимательства. Это обусловлено тем, что малые предприятия (МП) в

основном ориентируются на местные (региональные) ресурсы и рынки сбыта, соответственно состояние экономики региона существенно влияет на деятельность МП. В свою очередь, функционирование МП позволяет решать такие социально-экономические задачи, как развитие конкуренции, снижение уровня безработицы, вовлечение в производство сбережений населения и т.д.

Одной из особенностей МП является то, что они часто вынуждены действовать в условиях более жесткой конкуренции, чем средние и крупные предприятия. Поэтому МП должны обладать способностью выдерживать усиленную конкуренцию, т.е. быть конкурентоспособными. Само понятие «конкурентоспособность» в данном случае можно рассматривать как комплексную характеристику предприятия, его способности занимать устойчивое положение на рынке и справляться с внутренними и внешними проблемами. Вместе с тем стоит отметить, что даже если малая фирма конкурентоспособна в текущем периоде, то это не всегда гарантирует ей дальнейшее благополучное существование. Для устойчивого развития МП должны постоянно заботиться о повышении своей конкурентоспособности, иначе они просто не выживут.

Существует ряд трудностей, которые препятствуют успешному развитию МП. Это несовершенство налоговой системы, высокие ставки налогов, излишний бюрократизм, слабая поддержка со стороны государства, недостаток финансовых ресурсов и проблемы внутрифирменного управления (отсутствие четкой стратегии развития и слабое бизнес-планирование). Решение некоторых из этих проблем – задача не только и не столько самих МП, сколько региональных и местных органов власти, которые должны способствовать повышению конкурентоспособности МП, так как успешное развитие МП, как уже было отмечено, позволяет решать многие социально-экономические задачи.

В связи с этим возникает еще одна задача: как наиболее эффективно организовать усилия органов власти, а также самого малого предпринимательства по повышению конкурентоспособности МП. Для решения такой задачи может быть успешно применен программный подход, при котором разрабатывается комплекс мероприятий, скоординированных по направлениям деятельности, срокам, исполнителям, ресурсам, направленных на достижение поставленной цели. В данном случае необходимо разработать региональную программу повышения конкурентоспособности МП (РППК МП).

И одна из первых проблем, с которой сталкиваются разработчики региональных программ, – организационная, т.е. как обеспечить процесс построения региональной программы. Авторами предложена следующая методическая схема формирования РППК МП, представленная на рисунке в виде логической модели. Данная модель состоит из 10 блоков информационного, нормативного и расчетного характера.

Блок 1. Разрабатывается Концепция повышения конкурентоспособности МП региона. Она должна исходить из стратегического выбора (миссии) региона, рассматривать федеральные условия, а также учитывать международные тенденции (что особенно важно для приграничных территорий, таких как Калининградская область).

Блок 2. На основе разработанной Концепции ставится задача формирования РППК МП, формулируются цели, задачи и приоритетные направления развития Программы.

Блок 3. По принятым направлениям формируется комплекс мероприятий, которые детализируют направления по срокам, ресурсам и исполнителям.

Блок 4. Производится отбор и обработка исходных данных для построения РППК МП. Нормативная, справочная и оперативная информация систематизируется по видам программных мероприятий.

Блок 5. Осуществляется анализ РППК МП с позиций соответствия программных мероприятий заданным целям и имеющимся ресурсам. Также определяется потенциальная потребность в ресурсах для реализации РППК МП. При неудовлетворительных результатах производится переформулирование целей, задач и направлений программы.

Блок 6. Учитываются социальные и экономико-правовые особенности региона, например действие на территории региона режима ОЭЗ.

Блок 7. Выявляются и оцениваются экономические, социальные, политические, технологические, внешнеэкономические и другие ограничения по реализации РППК МП.

Блок 8. С учетом выявленных особенностей региона и ограничений проводится отбор и оценка эффективности конкретных программных проектов.

Блок 9. Производится интегральная оценка социально-экономических последствий реализации комплекса программных проектов в сравнении с поставленными целями РППК МП, а также возможности их реализации в заданные сроки. При неудовлетворительном результате осуществляется повторная разработка комплекса мероприятий по направлениям РППК МП.

Блок 10. На основе отобранных программных проектов формируется окончательный вариант РППК МП, разрабатывается механизм ее управления.

Предложенная схема позволяет организовать научно-практическую работу по формированию РППК МП для любого региона с необходимой степенью детализации. При этом за счет четкой организации работ могут сократиться сроки и затраты по формированию РППК МП, что в конечном итоге повышает эффективность ее реализации.

Н.В. Жиленко, соискатель КГУ

ФИРМА КАК САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ЕДИНИЦА: ВОПРОСЫ КЛАССИФИКАЦИИ

В настоящее время понятие фирмы широко используется как общее название по отношению к любому хозяйственному, промышленному, посредническому, торговому и другому предприятию. Это название указывает, что данное пред-

приятие (группа предприятий) является самостоятельной предпринимательской единицей, т.е. обладает правами юридического лица.

В мировой практике все фирмы по правовому положению делятся на два вида: единоличные и объединения предпринимателей. Такой подход используется и в России.

Единоличное (индивидуальное) или семейное предприятие – это юридическое лицо, созданное одним учредителем или принадлежащее членам семьи на правах общей долевой собственности. Предприниматель в России может осуществлять свою деятельность и на основе предприятия, не имеющего статуса юридического лица, но с обязательной регистрацией своей предпринимательской деятельности.

Преобладающее же значение имеют объединения предпринимателей, включающие как объединения лиц, так и объединения капиталов. Наиболее распространенным является их деление в зависимости от характера объединения капиталов и от степени ответственности участников объединения по обязательствам фирмы.

В России объединения предпринимателей осуществляют свою деятельность только на правах юридического лица. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении 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. Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации), либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Классификация и характеристика таких предприятий в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации следующая:

1. Коммерческие организации, а именно:

а) хозяйственные товарищества, состоящие из:

– полных товариществ;

– товариществ на вере (коммандитных товариществ);

б) общества, состоящие из:

– обществ с ограниченной ответственностью;

– обществ с дополнительной ответственностью;

– акционерных обществ (открытого и закрытого типа);

в) производственные кооперативы (артели);

г) государственные и муниципальные унитарные предприятия;

2. Некоммерческие организации, а именно:

а) потребительские кооперативы;

б) общественные и религиозные организации (объединения);

в) фонды;

г) учреждения;

д) ассоциации и союзы.

Классификация и характеристика фирм по правовому положению позволяет получить представление, кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам фирмы, т.е. кто будет оплачивать долги фирмы, если она обанкротится. Но следует заметить, что существующая классификация имеет определенные недостатки. По ряду позиций она отличается от сложившихся на западе классификационных групп. Кроме того, она не полностью учитывает специфику предприятий инновационной сферы деятельности. В целом учет классификационных особенностей фирмы во многом будет способствовать правильной организации их деятельности и взаимодействию с окружающей внешней экономической средой.

К.М. Карась, аспирант КГУ
Науч. рук. В.В. Ивченко, д-р экон. наук, проф.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ВОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ ОБЛАСТИ

Водохозяйственная деятельность в РФ строится на принципах, закрепленных в Водном кодексе Российской Федерации, в соответствии с которыми большинство водных объектов находятся в государственной собственности (почти 100%, из них в федеральный – 95%). Данное право является основой для формирования системы государственного управления водным хозяйством, представляющей собой исполнительно-распорядительную деятельность соответствующих органов по обеспечению рационального использования, восстановления и охраны водных объектов в интересах настоящего и будущего поколений.

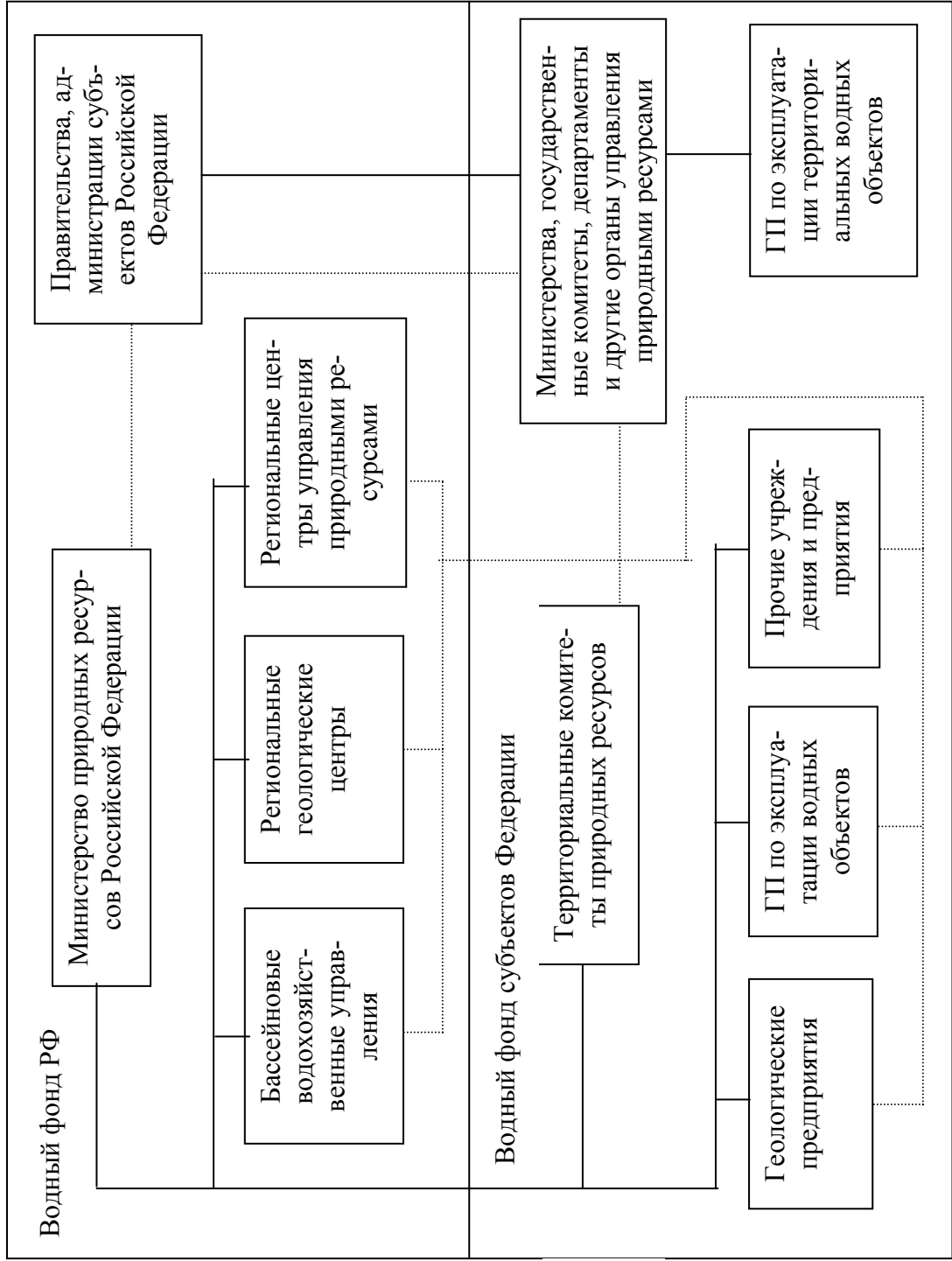
Необходимо отметить, что ввиду комплексного характера водохозяйственных проблем устойчивая структура управления водными ресурсами РФ до настоящего времени еще не сложилась. Сегодня можно сказать, что она сохраняет прямое подчинение Министерству природных ресурсов на межрегиональном, бассейновом и территориальном уровнях (см. рис.); имеет тенденцию к упрощению за счет слияния органов управления на региональном уровне, а также за счет сокращения предприятий и учреждений путем их укрупнения и частичной передачи в ведение субъектов Российской Федерации.

В Калининградской области органами, входящими с систему управления водным хозяйством, являются:

– *На федеральном уровне:* Территориальные органы Министерства природных ресурсов РФ, Министерства здравоохранения, Федеральной службы гидрометеорологии и надзора за состоянием окружающей среды (Росгидромет), Государственного комитета рыбного хозяйства.

– *На региональном уровне:* Управление природо- и недропользования администрации Калининградской области.

– *На местном уровне:* Комитет городского хозяйства мэрии г. Калининграда, отдел охраны окружающей среды, отраслевые отделы муниципальных образований.



Федеральные органы управления, органы управления субъектов Федерации

Межрегиональные органы управления

Территориальные (региональные) органы управления

Подведомственные государственные предприятия и учреждения

— Прямое управление
 Координация, взаимодействие и согласование

Рис. Общая структура управления водным хозяйством РФ

Все вышеупомянутые институты принимают участие в государственном управлении водным хозяйством, главной целью которого является, как уже отмечалось, рациональное использование и охрана водных ресурсов. Так, например, Комитет по природным ресурсам в Калининградской области устанавливает лимиты и выдает лицензии на водопользование, определяет допустимый объем сброса сточных вод и уровни эмиссий; Министерство здравоохранения контролирует соблюдение санитарно-гигиенических правил и норм при загрязнении водных объектов; Росгидромет ведет наблюдение за состоянием водных и других объектов окружающей среды.

Однако, несмотря на столь сложную и разветвленную структуру управления, строгие нормы и развитое законодательство, обеспечение рационального использования и охраны водных ресурсов как в Российской Федерации в целом, так и в Калининградской области в частности осуществляется крайне неудовлетворительно. Отчасти это обусловлено и недостатками в системе управления, к которым можно отнести:

- невыполнение принципа разграничения функций хозяйственного использования водных объектов и их охраны;
- отсутствие эффективного механизма, обеспечивающего взаимодействие различных органов управления и согласование принимаемых ими решений;
- искусственная увязка полномочий по управлению водными объектами с обладанием права собственности на них.

Большое воздействие на качество функционирования системы управления водным хозяйством оказывает несогласованность отдельных законодательных актов, вследствие чего одни и те же органы управления наделяются разными полномочиями, или, наоборот, происходит их дублирование. К сожалению, объем данной статьи не позволяет подробнее остановиться на этой проблеме. Тем не менее вывод очевиден: для устойчивого развития водного хозяйства необходимы прежде всего непротиворечивые законы и региональные нормативные положения.

К.Ю. Волошенко, студентка КГУ
Науч. рук. Л.С. Шеховцева, канд. экон. наук, доцент

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

В современных условиях конкурентоспособность предприятия является основным критерием успешного функционирования на рынке, определяет стратегический потенциал и возможности его дальнейшего развития.

В последнее время в Калининградской области наблюдается значительный рост объемов производства мясной продукции, происходит расширение ассортимента товаров, предлагаемого местными предприятиями, занятыми в мясоперерабатывающей промышленности. Это обусловлено постоянным увеличением числа производителей, входящих в данную отрасль, а также большой долей импортной мясной продукции, поставляемой иностранными фирмами в регион, преимущественно из Польши и Литвы. В связи с этим предприятия-мясопереработчики сталкиваются с множеством проблем, главной из которых является обеспечение конкурентных преимуществ, увеличение занимаемой доли и укрепление позиций на рынке.

Таким образом, особый интерес представляет проведение анализа ситуации в отрасли региона, а также оценка и выявление факторов, обеспечивающих предпрятиям мясоперерабатывающей промышленности высокую конкурентоспособность.

Анализ состояния отрасли производства мясопродуктов может быть проведен путем рассмотрения экономических показателей: емкости рынка, темпы роста рынка, число конкурентов, количество покупателей, направления интеграции, возможности вхождения в отрасль, виды продуктов и другие.

Емкость рынка мясопродуктов области составляет в среднем около 4 – 4,5 млн. рублей, что определяется существующим стабильным спросом на мясопродукты в Калининградской области, при этом число потенциальных потребителей составляет около 800 тыс. человек, то есть охватывает почти все взрослое население области. Такая ситуация объясняется значительной дифференциацией продукции не только по ассортименту, но и по цене, что делает ее доступной покупателям с различным уровнем доходов и предпочтениями. Число конкурентов на рынке значительно и ежегодно увеличивается, темпы роста рынка составляют около 1 – 2%. Исследование состава конкурентов и их позиций на рынке мясопродуктов было проведено с использованием модели стратегических групп, которое позволило выделить несколько сегментов, охватывающих все фирмы и предприятия, действующие на региональном рынке мясопродуктов. Во-первых, крупные калининградские производители, предлагающие ограниченный ассортимент массового спроса: СП «Калининградские деликатесы», Калининградский, Советский, Черняховский, Гвардейский мясокомбинаты. Во-вторых, малые предприятия и частные предприниматели, предлагающие на рынке более широкий ассортимент продукции. В-третьих, российские производители, поставляющие преимущественно деликатесную продукцию. В-четвертых, производители из Польши и Литвы - поставщики относительно дешевой мясопродукции. Размер капиталовложений в исследуемой отрасли соответствует среднему показателю по пищевой промышленности. Следует отметить, что в отрасли производства мясопродуктов существует значительная возможность экономии за счет эффекта масштабов производства. Так, при загрузке мощностей в пределах 60 – 70% размер издержек производства сокращается в полтора раза, что является выгодным для предприятий и обеспечивает им высокую рентабельность. Следовательно, мясоперерабатывающая отрасль является привлекательной для новых фирм, существуют перспективные направления развития предприятий на рынке.

Для оценки конкуренции в мясоперерабатывающей отрасли была использована модель «5 сил» конкуренции М. Портера. Исследование позволило выявить основные силы (факторы), определяющие конкуренцию на рынке.

Во-первых, особое значение имеет такая сила, как конкуренция продавцов. Высокое давление со стороны данного фактора велико, что объясняется большим количеством предприятий, представленных на рынке и разнообразием используемых стратегий.

Во-вторых, сила давления поставщиков. Значение данного фактора усиливается в связи с тем, что затраты на производство играют важную роль для потре-

бителей сырья – предприятий мясопереработки. Подавляющее число предприятий Калининградской области работает на привозном сырье – поставках мяса из Польши и Литвы. Зависимость от зарубежных поставщиков вызывает сложности в организации производства. Так, уже к середине 2001 года возникли трудности с поставкой мяса, так как область выработала установленные квоты. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2000 г. №526 «Об установлении на 2000-2005 годы количественных ограничений на отдельные виды товаров, ввозимых из других стран в таможенном режиме свободной таможенной зоны, действующем на территории Особой экономической зоны в Калининградской области» на 2001 год установлены квоты на ввоз мяса крупного рогатого скота и свинины в размере 58 тыс. тонн. Значительные масштабы производства предприятий, ориентированные на работу только на импортном сырье, усугубляют существующие проблемы.

Проведенный анализ конкурентной силы стратегических групп в отрасли показал, что по таким факторам, как: уровень технологий и инноваций, возможность разработки новых продуктов, цена продукции, привлекательность дизайна/упаковка – калининградские производители уступают иностранным фирмам. Однако показатель качества продукции, доступ к каналам сбыта у российских и местных производителей оказываются выше, чем у предприятий Польши и Литвы.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно выделить основные пути повышения конкурентоспособности местных предприятий мясоперерабатывающей отрасли. В первую очередь – это снижение издержек производства при снижении стоимости сырья. Выполнение данной задачи возможно за счет организации и развития взаимовыгодного сотрудничества мясоперерабатывающих предприятий с местными фермерскими хозяйствами. Калининградские производители могут осуществлять поставки комбикормов, инвестировать развитие фермерских хозяйств, что позволит снизить стоимость сырья. Такие меры обеспечат постепенное развитие аграрного сектора и уменьшат зависимость предприятий от иностранных поставщиков. Следующим шагом может стать проведение вертикальной интеграции назад (покупка или долевое участие фермерских хозяйств), что даст возможность создать мощную сырьевую базу, не зависящую от внешних условий. Одновременно необходимо совершенствовать дизайн продукции, проводить НИОКР в области технологий мясопереработки. Данные мероприятия обеспечат конкурентные преимущества калининградским производителям перед иностранными поставщиками мясопродуктов.

Следовательно, перспективной стратегией развития предприятий мясоперерабатывающей отрасли на данный момент является лидерство по издержкам. Следует заметить, что немаловажное значение в обеспечении высоких конкурентных позиций имеет разработка предприятиями долгосрочной стратегии развития, которая учитывает индивидуальные особенности каждой организации.

Реализация предложенных мероприятий и учет выявленных факторов даст возможность успешно развиваться предприятиям мясоперерабатывающей отрасли и позволит разработать целостную стратегию долгосрочного развития, обеспечивающую повышение конкурентоспособности.

А.Ю. Дудырева, студентка КГУ
Науч. рук. Л.Б. Самойлова, канд. экон. наук, доцент

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В СУДОРЕМОНТЕ

Производственный процесс – это процесс получения продукта труда путём целенаправленного видоизменения человеком предметов труда с помощью орудий труда. На судоремонтных заводах – это процесс ремонта судов определенными методами, необходимыми для ремонта того или иного судна, то есть период от момента начала ремонта до сдачи судна заказчику.

Длительность этого цикла обусловлена как высокой трудоёмкостью и многообразием выполняемых работ на современных крупных судах, так и их сложной технологической взаимосвязью, затрудняющей параллельное выполнение многих операций.

Среди прогрессивных форм организации производства необходимо отдать предпочтение поточным методам, а именно:

- поточно-позиционному;
- бригадно-поточному;
- комплексно-этапному.

Поточные методы ремонта предусматривают следующее.

- Организацию потока ремонта судов на основе технологической специализации, то есть специализации участков и цехов на технологически однородных работах, выполняемых на судне в пределах одного этапа.

- Организацию поточных линий по ремонту и изготовлению судового оборудования в цехах завода на основе предметной специализации.

Наиболее широко применяется поточно-позиционный метод ремонта судов. Сущность этого метода заключается в последовательности выполнения работ определенных технологических этапов на специально оборудованных местах причальной линии – позициях, на каждой из которых выполняются определенные технологически однородные работы. Позиция оборудуется соответствующими складскими и бытовыми помещениями, оснащается оборудованием, приспособлениями, инструментами и другими технологическими средствами. За позицией закрепляется постоянная бригада рабочих, укомплектованная на основе технологического расчета.

В основе бригадно-поточного метода лежит специализация бригад по определенным видам работ. Бригады рабочих переходят с одного судна на другое, а суда остаются на постоянных местах причальной линии. При этом каждая бригада выполняет определенный, установленный для данного этапа ремонта объем работ последовательно на каждом судне в соответствии с графиком.

Комплексно-этапный метод характеризуется наличием небольшого числа позиций, например демонтажно-дефектовочной, доковой, сдаточной, на которых выполняются работы наиболее специфических технологических этапов ремонта судна. В этом случае происходит как перемещение судов по позициям, так и перемещение бригад по судам.

Возможное использование основных принципов и положений организации ремонта серийных судов поточно-позиционным методом рассмотрено на базе Светловского судоремонтного завода.

Расчетная продолжительность ремонта – 160 календарных дней. Весь цикл ремонта судна разделен на девять технологических этапов. Продолжительность технологических этапов (за исключением доковых) равна ритму потока – 20 дней, в том числе:

- демонтажный – 20 дней;
- 1-й доковый – 5;
- ремонтный – 20;
- преддоковый – 20;
- 2-й доковый – 15;
- монтажный – 20;
- достроечный – 20;
- предсдаточный – 20;
- сдаточный – 20 дней.

Технологическим этапам ремонта судна предшествует предремонтный этап, продолжительность которого колеблется от 35 до 45 дней.

Таким образом, при внутризаводском планировании необходимо учитывать особенности организационных форм судоремонта и возможности их применения на том или ином предприятии.

НАУЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА

А.А. Баранов, Е.А. Барановская

ОБРАЗОВАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

Трансформационные изменения, произошедшие в нашей стране, заставили ещё раз пересмотреть важнейшие положения социально-экономического устройства общества, а также обосновать и сформировать концептуальные основы главных его социальных институтов, адаптируя их к новым условиям.

При этом под социальным институтом следует понимать организованную систему связей и социальных норм, объединяющую значимые общественные ценности и процедуры, удовлетворяющую основным потребностям общества. Любой социальный институт возникает и функционирует, выполняя ту или иную социальную потребность общества. Принимая во внимания организационные основы устройства любого социального института, следует отметить, что каждый из его видов имеет свою структуру, а также особые принципы и функции. Данное положение дает все основания рассматривать образование как социальный институт.

В структуре современного общества образование, являясь важнейшим социальным институтом общества, представляет собой организованную систему связей, которая объединяет значимые ценности и процедуры, удовлетворяющие основные потребности общества.

Специфическими признаками образования как социального института являются: установка и образцы поведения - любовь к знаниям; символические культурные признаки – школьная и студенческая эмблема, школьные песни, студенческая культура; утилитарные культурные черты – классы, библиотеки, стадионы; устный и письменный кодекс – правила учащихся; идеология – академическая свобода, прогрессивное образование, равенство при обучении.

Будучи социальным институтом, образование имеет свою структуру, основными элементами которой являются учебно-воспитательные учреждения как социальные организации, социальные общности – педагоги и учащиеся, учебный процесс как вид социокультурной деятельности.

Основными организационными элементами образования являются: система дошкольного образования, общеобразовательная школа, системы профессионально-технического образования, средних специальных учреждений, высшего образования, послевузовского образования, учреждения повышения квалификации и переподготовки кадров и ставшее популярным в последние годы на западе образование по интересам.

Приведем основные функции образования как социального института.

1. Социальная.

Данная функция достаточно важна и сложна, поскольку предполагает не только гуманистическую направленность образования, но и формирование образовательных общностей, связанных включенностью субъекта в образовательные процессы и ценностным отношением к образованию, а также гомогенизацию общества через организованную социализацию индивидов, проявляющуюся через привитие сходных социальных характеристик во имя целостности общества; активизацию социальных перемещений; социальную селекцию, проявляющуюся в том, что в процессе образования индивиды разводятся по потокам, предопределяющим их будущий статус. К числу важных социальных принципов относятся также воспроизводство тех социальных классов, групп и слоев, принадлежность к которым обусловлена образовательными сертификатами.

2. Производственно-экономическая.

В соответствии с данной функцией, система образования должна формировать профессионально-квалификационный состав населения, потребительские стандарты населения, привлекать экономические ресурсы, а также внутренне распределять их. Более того, система образования способна модифицировать экономические стимулы и вносить такие поправки в практику финансовой поддержки, которые влекут изменение социально-экономического статуса её участников. Так или иначе процесс распределения ресурсов в образовании всегда обусловлен его социальной организацией. Причем, социальная обусловленность даже более существенна, чем экономическая, ведь экономические критерии здесь почти не имеют прямого применения. На первом плане критерии, являющиеся нормативным продуктом соглашения профессиональных групп данной отрасли.

3. Культурная.

Воспроизводство социальных типов культуры возможно в силу того, что образование придает знанию технологичность, конструктивные формы, позволяющие систематизировать, компоновать, транслировать и накапливать знания в возрастающих объемах. Более того, образование способствует формированию и развитию общественного интеллекта через распространение знаний в процессе обучения и привитие индивидам познавательных навыков.

4. Социально-политическая.

Реализация данной функции осуществляется в привитии и развитии правовой культуры, освоении способов участия личности в политической жизни общества. В национально-государственной организации социума институты системы образования целенаправленно формируют принципы ориентирования индивида во внешнеполитическом пространстве.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Эффективность позитивных изменений в любой сфере общественной жизни напрямую связана с политическими, правовыми и экономическими аспектами. В условиях нестабильной российской экономики и несовершенства законодательной базы особую актуальность приобретают вопросы финансового обеспечения сферы образования.

Практически во всех странах государство играет значительную роль в функционировании и развитии системы образования. Оценивая роль государства в развитии системы общего и высшего образования в странах с развитой рыночной экономикой, необходимо отметить его важнейшие функции:

- законодательное регулирование производства и потребления услуг образования, трудовых отношений, компетенции органов власти различных уровней (законы об образовании);
- разработка и реализация политики в области среднего и высшего образования на различных уровнях (национальном, региональном, местном), в том числе, на основе государственных программ.

Между тем в последнее десятилетие национально-государственные образовательные системы стран столкнулись с острыми экономическими проблемами, во многом связанными с замедлением темпов роста государственной поддержки, причем при одновременном увеличении численности студентов.

Государство стремится переложить все большую часть расходов на обучающихся и их семьи, выпускников учебных заведений, внося соответствующие коррективы в механизм финансирования образования. Государство также стимулирует более активное вовлечение частных фирм в финансирование образования, развитие рыночных отношений в этой сфере.

И на Западе, и в России уделяют все большее внимание определению оптимального соотношения государственного и частного финансирования образования, причем чаще всего в поле интересов попадает профессиональное образование.

Аргументация сторонников частного финансирования профессионального образования базируется на концепции «человеческого капитала», рассматривающей получение профессионального образования как инвестиции в человека, повышающие его производительность и заработки [1]. Поскольку профессиональное образование приносит выпускникам определенные выгоды, они должны участвовать в его финансировании. Частное финансирование профессионального образования представляется оправданным еще и потому, что плата за обучение стимулирует более ответственное отношение студентов к получению услуг образования и предотвращает их чрезмерное потребление, ибо иначе в представлении индивидов занижаются реальные расходы и искажается эффективность вложений в профессиональное образование.

Высказываются и другие доводы в пользу увеличения частного финансирования профессионального образования. Введение платы за обучение увеличива-

ет автономию вузов, открывает перед ними новые перспективы развития. Появляется возможность привлечения средств частных фирм, которые могут оплачивать подготовку в вузах нужных им специалистов.

Однако в экономической теории существуют доводы и в пользу государственного финансирования образования. Необходимость государственного финансирования обосновывается несовершенством образовательного рынка, заключающегося, во-первых, в принадлежности образовательных услуг к смешанным общественным благам. Так, невыгодность частного инвестирования общественных благ в том, что их производство требует высоких затрат при неопределенном, вероятностном характере коммерческого результата, а, следовательно, для частных лиц имеется высокая степень риска для инвестиций. Поэтому при организации производства общественных благ на чисто рыночной основе наблюдается феномен неполного рынка, или, другими словами, недопроизводство соответствующих услуг. Например, для сферы высшего образования это выражается в том, что частные банки и фирмы не стремятся вкладывать средства в кредитование обучения в вузах. А в развитие начального и среднего образования вкладывать средства стимулы вообще отсутствуют.

Во-вторых, в наличии проблемы асимметрии информации на рынке образовательных услуг. Так, потребитель услуг образования не всегда может правильно определить свои потребности из-за недостаточной компетенции в оценке качества обучения, слабой информированности о состоянии образовательного рынка.

В-третьих, услуги образования, помимо удовлетворения потребностей обучающихся, обладают «внешними эффектами», заключающимися в прогрессе науки, росте культурного уровня, благосостояния граждан, снижении преступности, экономическом росте и т.д.

В-четвертых, аргументами фискального характера. Если исходить из того, что получение более высокого уровня образования обеспечивает рост заработной платы и что существует прогрессивное налогообложение, то выпускники будут платить более высокие налоги. Если такие будущие налоговые поступления в бюджет окажутся выше, чем текущие государственные расходы на профессиональное образование, то в этом случае государственное финансирование профессионального образования представляется оправданным. Все перечисленные обстоятельства служат важными основаниями для государственного участия в регулировании образования.

Таким образом западная экономическая теория обосновывает необходимость государственного и частного финансирования образования, причем в различном их сочетании в зависимости от уровня образования, а также целесообразность многоканального финансирования учебных заведений в условиях преобладания бюджетных ресурсов и важную роль государства в обеспечении баланса между экономической эффективностью и требованиями доступности профессионального образования для всех слоев общества.

Анализ западной политики в области финансирования образования показал, что, несмотря на то, что финансовое бремя в сфере профессионального образования распределяется между государством и частным сектором, во всех странах прослеживается ведущая роль государства в этой сфере. Так, в развитых запад-

ных странах ОЭСР государство выделяет в среднем на образование 5,9% ВВП, на частные источники финансирования приходится лишь 1,2% общего ВВП стран ОЭСР [2]. Подобную практику активного государственного финансирования сферы образования подтверждают выводы Международной комиссии по образованию для XXI века, установившей, что в современных условиях для нормального функционирования и развития учебных заведений всех типов государство должно выделять не менее 6% ВВП. Это пороговая цифра, за которой начинается ухудшение состояния образования [3].

Обращаясь к реалиям современных российских реформ в сфере профессионального образования, хотелось бы верить, что российские политики учтут опыт развитых западных стран и сумеют сохранить высокий качественный уровень сферы профессионального образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала. СПб., 1994.
2. Галаган А.И. Сравнительная характеристика принципов образовательной политики в России и некоторых зарубежных стран // Социально-гуманитарные знания. 1999. №3.
3. Галаган А.И. Международный опыт создания и функционирования исследовательских университетов // Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования: Обзорная информация // НИИВО. 1999. Вып.2.

Л.Ю. Щербинина, Е.А. Барановская

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ МЕЖДУ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ РФ

Анализ процессов разграничения полномочий в общественном секторе России показал, что за годы реформ произошла фактическая передача достаточно большого объема полномочий и ответственности за финансирование с федерального уровня на нижестоящие уровни государственной власти, т. е. так называемая децентрализация системы. Это выразилось как в увеличении расходов и доходов региональных бюджетов, так и в усилении значимости региональных властей.

Повышение степени децентрализации управления в стране теоретически приближает систему к соответствию основному принципу разделения полномочий между уровнями государственной власти и управления - принципу субсидиарности, согласно которому предоставление общественных благ наиболее эффективно на нижестоящих уровнях государственного управления. Подтверждением тому служит опыт развитых государств, в которых предоставляют и финансируют большинство социальных услуг местные органы государственной власти.

Тем не менее процесс децентрализации управления в общественном секторе России не привел к повышению эффективности его функционирования, напротив, многие сферы данного сектора ухудшили свою работу, что соответственно отрицательно отразилось на доступности и качестве большинства жизненно

важных социально-культурных благ для населения страны. Создавшемуся положению дел способствовали многие факторы. С нашей точки зрения, основными из них являются следующие.

Во-первых, хаотичное и непоследовательное распределение собственности.

Так, анализ разграничения публичной собственности между уровнями государственного управления и местным самоуправлением показал полное отсутствие логики в этом процессе. Разграничение публичной собственности осуществлялось исключительно по ведомственному признаку, что обусловило зависимость распределения собственности от наличия или упразднения соответствующих ведомств. Подобный подход, по сути, никак не учитывал как объективных критериев распределения собственности, так и специфики социально-экономической ситуации в различных субъектах Федерации.

Кроме того, большинство договорных документов разграничивало объекты собственности с точки зрения некоего одномоментного раздела, а не динамически с учетом перспектив расширенного воспроизводства каждой из форм собственности.

Во-вторых, процесс разграничения полномочий не имел четкой правовой основы. Согласно Основному закону страны вопросы разграничения ведения и полномочий между органами государственной власти могут регламентироваться как Конституцией страны, так и на договорной основе. Определив конституционно-договорной характер данного процесса, но четко не разграничив предметы ведения и полномочия субъектов Федерации, одновременно не регламентировав разграничения полномочий в финансовой и исполнительной сферах, Конституция РФ тем самым создала основу для усиления процессов суверенизации отдельных, наиболее экономически сильных субъектов Федерации. Процесс передачи полномочий протекал стихийно, неупорядоченно, вне рамок права, был различен в разных субъектах Федерации, не опирался на рациональные критерии разграничения полномочий в общественном секторе. Огромное количество полномочий и ресурсов перераспределялось на договорной основе либо присваивалось явочным порядком.

В-третьих, в процессе передачи полномочий и ответственности за финансирование основных социальных функций государства на нижестоящие уровни бюджетной системы возник огромный дисбаланс между ресурсами и полномочиями правительств различного уровня.

Как показал анализ, процесс передачи расходных полномочий с федерального уровня на региональные и местные бюджеты не был подкреплён соответствующей передачей доходных источников и прав по формированию бюджетов.

Перекладывание, по сути, дефицита бюджета на нижестоящие уровни бюджетной системы создало систему экономической заинтересованности регионов в финансовой помощи федерального центра, что порождает иждивенческие настроения в дотационных регионах и лишает регионов-доноров серьезных стимулов к развитию. Эти факты усиливают региональную дифференциацию и требуют больших объемов перераспределения финансовых средств.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что с принятием Конституции было зафиксировано не более чем признание идеи децентрализации власти в России. Кроме того, при сложившейся системе распределения пол-

номочий и ресурсов для их обеспечения ни федеральный центр, ни регионы не могут эффективно выполнять возложенные на них функции по производству и обеспечению населения общественными благами.

Необходимы последовательные шаги в изменении создавшейся ситуации, направленные как на исправление допущенных просчетов, так и на построение экономического механизма реализации установленных полномочий. В общем виде данный механизм может быть представлен как совокупность инструментов, направленных на интеграцию региональных и социальных комплексов в единое общероссийское социально-экономическое пространство, включая систему управления этими комплексами. Набор данных инструментов традиционен. Он включает в первую очередь собственнические, финансирование, нормативно-правовые составляющие.

Н. В. Бурдакова

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

Как показал анализ мирового опыта системы государственного регулирования цен, эффективность предпринимаемых правительством мер имеет место только при их системности, которая достигается разработкой, принятием и реализацией государственной ценовой политики, которая в общем виде представляет собой совокупность действий государства по ценовому регулированию, направленных на обеспечение стабильного и последовательного экономического развития.

При этом главными отличительными признаками государственной ценовой политики, отличающими её от простого набора мер государственного регулирования цен, является её системность, последовательность и комплексность, которые и должны стать её основными.

Под комплексностью следует понимать необходимость одновременного использования различных форм и методов прямого и косвенного государственного ценового регулирования. Каждые из них имеют свои достоинства и недостатки, но их сочетание позволит максимально смягчить слабые стороны одних преимуществами других.

В частности, введение цен «потолка» в сочетании со снижением ставки рефинансирования или налоговыми льготами для производителей, или государственными инвестиционными вливаниями и привлекательной инвестиционной политикой не только стимулируют спрос и сделают доступными отдельные виды потребительских товаров, но и будут стимулировать развитие производства в последующем.

Интересен опыт реализации комплексного подхода при разработке государственной ценовой политики в Японии. Объектом пристального внимания со стороны правительства Японии являются цены на сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары. Объясняется это тем, что без вмешательства государства разорилась бы основная часть фермеров, затраты которых выше,

чем во многих развитых странах, из-за небольших размеров хозяйств, высокой стоимости рабочей силы и кормов. Поэтому государство применяет такие методы поддержки, как количественное ограничение на импорт ряда товаров сельскохозяйственного производства, установление рекомендательных цен, проведение закупки в буферные запасы в периоды спада цен и распродажу товаров из этих запасов в периоды роста цен, особенно это распространяется на мясо-молочную продукцию.

Системность означает не просто набор различных методов ценового регулирования, а их такое сочетание и взаимосвязь, которые обеспечат достижение наибольшего экономического эффекта предпринимаемых мер.

Достижение глобальных целей не может быть реализовано в краткий миг, данный процесс долговременен не только во времени, но и в предпринимаемых усилиях. В связи с этим процесс реализации ценовой политики должен включать в себя несколько этапов, для каждого из которых необходимо определить конкретные цели, задачи, формы и методы государственного ценового регулирования. В этом и заключается последовательность государственной ценовой политики. Наиболее наглядно вариант реализации данного принципа можно проследить на примере реализации системы государственного регулирования во Франции.

В современной экономике государственная ценовая политика является неотъемлемым элементом государственной экономической политики, и её цели не только соответствуют общегосударственным, но и имеют ряд особенностей, обусловленных состоянием экономических механизмов, и прежде всего рынка.

В условиях господства рынка несовершенной конкуренции, характерного современной экономике, в качестве основной цели государственной ценовой политики следует рассматривать обеспечение высокой степени конкуренции посредством ослабления экономической власти отдельных экономических субъектов и их группировок и обеспечения равных возможностей всем агентам рынка.

Данные целевые установки продиктованы условиями функционирования рынка несовершенной конкуренции и необходимостью государства смягчения его негативных последствий, проявляющихся в резких циклических колебаниях процессов воспроизводства. В более конкретной форме цели государственной ценовой политики заключаются в недопущении инфляционного роста цен в результате устойчивого дефицита и резкого подорожания сырья и топливно-энергетических ресурсов, монополизма производителей, а также содействии развитию здоровой конкуренции, ориентирующей на внедрение достижений НТП. Поэтому в зависимости от конкретной экономической ситуации государственная ценовая политика всегда имеет антикризисный или антиинфляционный характер.

К числу задач государственной ценовой политики следует отнести:

- обеспечение экономической свободы всем участникам рынка и возможности её реализации;
- обеспечение равных условий при принятии управленческих решений, касающихся поведения субъектов на рынке;
- ограничение монопольного поведения субъектов;
- пресечение любых видов недобросовестной конкуренции и т.д.

Что касается основных форм проведения мероприятий, включаемых в ценовую политику, то они могут быть прямыми и косвенными.

КВОТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В СПЕЦИФИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Цель создания Особой экономической зоны в Калининградской области – обеспечение подъема и развития экономического потенциала региона. Одним из инструментов этого должны быть таможенные льготы.

Однако кризис агропромышленного и перерабатывающих комплексов, имевший место в результате непродуманной либерализации цен, кризиса финансово-кредитной системы России, инфляционного обвала, на фоне низких цен на импортную продукцию, привел к вытеснению с рынка товаров местного производства. Во внешней торговле начался резкий рост отрицательного сальдо, что усилило экономическую зависимость региона и ухудшило его экономическую безопасность.

Основной причиной сложившейся ситуации, помимо всего прочего, было ещё и несовершенство налогообложения, предусмотренного условиями свободной экономической зоны.

Так, разное налоговое бремя для отечественных и зарубежных производителей подрывало основу здоровой конкуренции между ними и не стимулировало ни тех ни других снижать цены на продукцию и повышать её качество. Данное положение привело к тому, что многие калининградские производители переориентировали свою продукцию на другие рынки.

Разрешение проблемы ухудшения экономического положения местных производителей было найдено в установлении количественных ограничений режима свободной таможенной зоны для отдельных видов товаров. Результатом данных действий стало заметное изменение ситуации на рынке, улучшение которой было ускорено августовским кризисом 1998 года.

По данным областного комитета статистики, по основным товарам, на которые были установлены квоты, выросли объемы производства.

Введение в 1998 году квот на ввоз отдельных видов товаров обозначило ряд проблем. В частности, недостаток опыта квотирования и отсутствие эффективных инструментов государственного регулирования необоснованного завышения цен розничной торговлей не позволили администрации области установить ценовую справедливость на потребительском рынке.

До сих пор недостаточно разработаны методики квотирования отдельных видов товаров. В частности, попытки долгосрочного закрепления квот не всегда способны отразить сложившуюся рыночную ситуацию и могут тормозить развитие национального производства. Убедительным примером может служить ситуация, сложившаяся в мясоперерабатывающей отрасли нашего региона, где, выбрав годовую квоту на ввоз мяса уже к 1 апреля 2001 года, переработчики столкнулись с проблемой нехватки сырья, поскольку ставка ими была сделана в основном на использование импортного сырья из-за его низкой цены.

Поскольку утвержденный объем квот на ввоз импортного мяса оказался недостаточным, к тому же агропромышленный комплекс региона, находящийся в

кризисном состоянии, не способен произвести его в достаточном количестве и по приемлемым для переработчиков ценам, а привозить из других областей через несколько границ невыгодно, то предприятия мясоперерабатывающей промышленности (а их в области насчитывается порядка 160) оказались загруженными всего на треть. Поэтому депутаты областной Думы пересмотрели объем квот. Аргументами в пользу принятия данного решения были: защита интересов местных производителей и ограничение доли импортной готовой мясколбасной продукции, которой на 1 октября 2001 года, по данным статистики, завезено более 7,9 тыс. т, а её доля в общем объеме составляет порядка 60%.

Вместе с тем увеличение квот на ввоз импортного мяса затрагивает и интересы предприятий агропромышленного комплекса, ухудшая для них рыночную конъюнктуру и соответственно финансово-экономическое положение. Очевидно, что при разрешении подобного рода проблем необходим комплексный подход.

Таким образом, поскольку установление квот на отдельные виды товаров является важным инструментом ценовой политики для нашего региона, то среди основных трудностей, которые еще предстоит разрешать в этом направлении, следует отметить:

1) разработку методик расчета эффективного объема количественных ограничений, позволяющего стимулировать местное производство данных товаров, полностью обеспечивающее потребность в них. При этом следует обратить внимание на то, чтобы они отражали: а) потребность региона в данном товаре не только в настоящее время, но и в перспективе; б) способность региона удовлетворить её на основе местного производства; в) социально-экономический эффект, оцениваемый не только дополнительными налоговыми поступлениями, но и числом рабочих мест и ростом уровня дохода граждан;

2) меры, направленные на государственное регулирование цен, должны носить комплексный характер и сочетать в себе методы прямого и косвенного регулирования, где приоритет должен отдаваться инструментам косвенного регулирования;

3) в области должна быть разработана ценовая политика с детальной проработкой всех её направлений и используемых инструментов.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

В.Ф. Евсеева

НОРМОТВОРЧЕСТВО ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Одним из важнейших видов деятельности органов местного самоуправления является издание нормативных актов по предметам ведения. Институт нормотворчества местных органов власти обладает многочисленными специфическими особенностями. Во-первых, органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти, но, несмотря на это, местные органы управления вправе принимать (издавать) правовые акты по вопросам своего ведения, что закреплено в Федеральном законе № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (далее Закон «Об общих принципах»). Таким образом, государство признает за актами органов местного самоуправления правовой общеобязательный характер.

Во-вторых, нормативные акты органов местного самоуправления выступают важной частью единой системы нормативно-правовых актов в Российской Федерации. По своей природе, источнику, порядку образования и юридическим свойствам они обладают многими характерными чертами, присущими и нормативным правовым актам государственных органов. Но необходимо подчеркнуть, что правовая деятельность органов местного самоуправления носит подзаконный характер. В отличие от актов государственных органов, сфера действия решений или постановлений, принимаемых местной властью, значительно меньше, она ограничивается территорией муниципального образования, более того, порядок подготовки и принятия нормативно-правовых актов менее сложен и менее регламентирован.

Важнейшей правовой основой нормотворчества органов местного самоуправления выступает Устав муниципального образования. Именно в Уставе детально определен перечень вопросов, подлежащих нормативному регулированию местной властью: установление местных налогов и сборов, порядка управления и распоряжения муниципальной собственностью, определение правил благоустройства города и др. Можно сказать, что Устав муниципального образования является своеобразной ми-

ни-конституцией для соответствующей территории. Согласно пп. 7 п. 1 ст. 8 и п. 1 ст. 19 Закона «Об общих принципах», вопрос о видах, порядке принятия и вступления в силу нормативных правовых актов органов местного самоуправления подлежит исчерпывающему урегулированию в уставе муниципального образования в соответствии с законами субъектов Российской Федерации. Это не означает, что региональные законы должны устанавливать подробные регламентирующие нормы, определяющие процедуру нормотворчества местной власти. Законы субъектов Российской Федерации устанавливают граничные нормы, в пределах которых исчерпывающее регулирование должно быть представлено на муниципальном уровне.

Устав муниципального образования, согласно п. 2 ст. 8 Закона «Об общих принципах», разрабатывается муниципальным образованием самостоятельно и принимается непосредственно либо представительным органом местного самоуправления, либо населением. Положения указанной статьи федерального закона вызвало на практике немало проблем. Во-первых, возникает закономерный вопрос: кем конкретно должна быть осуществлена разработка положений Устава? Если деятельность по подготовке проекта Устава, согласно закону, возложена на муниципальное образование, которое является не чем иным, как городским или сельским поселением (п. 1 ст. 1 Закона «Об общих принципах»), то при формальном следовании букве закона получается, что Устав разрабатывается непосредственно населенной территорией. Расплывчатость формулировки «устав муниципального образования разрабатывается муниципальным образованием самостоятельно» дает неверное толкование. На практике уставы муниципальных образований подготавливались либо местной администрацией, либо представительным органом местного самоуправления. Так, например, Устав Калининграда был разработан и принят решением городской Думы Калининграда. Таким образом, «Конституция города Калининграда» является результатом нормотворчества местных властей.

Также интересен вопрос процедуры принятия Устава. Согласно закону, Устав муниципального образования принимается представительным органом местного самоуправления или населением непосредственно. Формой осуществления непосредственной демократии выступает референдум. Если Устав муниципального образования принимается на местном референдуме, то любые изменения и дополнения текста Устава должны быть также внесены через процедуру референдума. Конечно, можно сделать допущение, что Устав какого-либо муниципального образования был разработан на столь высоком профессиональном уровне, что не требует никакого обновления, но это всего лишь фантазии. Даже федеральные законы претерпевают изменения своей редакции, продиктованные насущной необходимостью. Основополагающие местные акты не могут избежать подобной участи. В Устав Калининграда вносилось множество поправок. Теперь представим, что данный Устав был принят непосредственно населением. Все поправки и изменения в Устав должны были быть внесены только путем проведения нового местного референдума. Органы местного самоуправления были бы вынуждены регулярно организовывать проведение местных референдумов.

Вернемся к вопросу об актах, издаваемых непосредственно местными органами власти. Нормативные акты местного самоуправления многообразны. Однако вне зависимости от региональных особенностей выделяют несколько оснований для классификации правовых актов местной власти. Во-первых, по порядку принятия акты подразделяются на: принятые на местном референдуме; принятые на собраниях граждан, проживающих на территории муниципального образования; правовые акты, принятые представительным органом местного самоуправления; акты, принятые муниципалитетом.

Решения, принимаемые на местном референдуме, не нуждаются в утверждении какими-либо органами и должностными лицами. Все вопросы порядка и назначения местного референдума, принятия на нем решений и их исполнения устанавливаются уставом муниципального образования. В Уставе Калининграда городскому референдуму уделяется внимание, более подробно процедура проведения местных референдумов регламентируется Законом Калининградской области от 13.12.1995 № 27 «О местных референдумах в Калининградской области».

Представительные органы местного самоуправления принимают огромное количество правовых актов разнообразного значения и содержания по кругу вопросов местного значения. Как правило, нормативные акты представительного органа (совета или думы) выступают в виде решений. Глава местного самоуправления может принимать по вопросам своей компетенции постановления. Однако нет однозначного решения вопроса, какой конкретный вид нормативного акта должен принимать конкретный орган. Постановления главы местного самоуправления не должны противоречить актам, принятым соответствующим представительным органом, а в свою очередь нормативные акты как главы, так и совета (или думы) не должны противоречить законам Российской Федерации и законам субъектов Российской Федерации.

По содержанию нормативно-правовые акты местного самоуправления можно разделить в зависимости от предметов ведения: по вопросам хозяйственной деятельности, по вопросам социальной политики, по вопросам деятельности в культурной сфере, по вопросам охраны общественного порядка. Для примера можно рассмотреть Устав Калининграда. По вопросам хозяйственной деятельности местные власти принимают решения в сфере утверждения городского бюджета и отчета о его исполнении, установления местных налогов и сборов, определения порядка владения, пользования и распоряжения землями, находящимися в ведении города, управления муниципальной собственностью, организацией энерго-, газо-, тепло-, водоснабжения, транспортного обслуживания и др. По вопросам социальной политики издаются акты, регулирующие обеспечение социальной поддержки и содействие занятости населения, организацию муниципальных учреждений образования, здравоохранения и т.д. По вопросам культурной сферы принимаются акты, регулирующие охрану памятников культуры и истории, организацию и содержание муниципальных учреждений культуры, организацию зрелищных мероприятий и др.

Также выделяют классификацию актов местного самоуправления в зависимости от вступления в силу: правовые акты, не требующие официального опубликования, и правовые акты, требующие обязательного обнародования (опубликования). Так, например, нормативные акты органов местного самоуправления, затрагивающие права, свободы и обязанности человека и гражданина, вступают в силу только после их официального опубликования.

Подводя итог, необходимо отметить, что институт нормотворчества местных властей имеет важное значение для эффективной деятельности местного самоуправления. Население муниципального образования не отстранено от процесса принятия актов местной власти: в практике местного самоуправления формы непосредственной и представительной демократии переплетаются. Жители активно участвуют в процессе нормотворчества как посредством референдума, правотворческой инициативы, так и через своих представителей в органах местного самоуправления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Федеральный закон РФ от 28.08.1995 №154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления»* // Собрание законодательства РФ. 1995. № 35. Ст. 3506. Изменения от 4.08.2000 ФЗ № 107-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3330.
2. *Решение городской Думы Калининграда от 25.09.96 № 299 «Об Уставе г. Калининграда» с изменениями и дополнениями* // Гражданин. 1996. № 39.
3. *Васильев В.И.* Местное самоуправление: Учеб. и науч.-практ. пособие. М., 1999.
4. *Замотаев А.А.* Местное самоуправление: Понятие и термины. М., 1999.
5. *Масловская Т.С.* Нормотворчество органов местного самоуправления Российской Федерации. Сургут, 1999.

В.Ю. Мухарычин

СОДЕРЖАНИЕ ПРАВА НА СВОБОДУ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТАХ

Прежде всего следует отметить, что используемые термины «свобода передвижения» и «право на свободу передвижения» идентичны по содержанию и включают в себя все правомочия, базирующиеся на субъективном праве каждого свободно передвигаться, в том числе выбирать место жительства, выезжать и въезжать в страну и т.д. В англоязычной правовой литературе чаще употребляются термины «free movement of persons» [1, с. 3] (свободное передвижение лиц) и «freedom of movement and of residence» [2, с. 230] (свобода передвижения и местожительства), чем «the right to liberty of movement» [2, с. 231] (право на свободу передвижения). В российской правовой литературе чаще употребляется термин «право на свободу передвижения».

Первым международно-правовым документом, закрепившим свободу передвижения в качестве неотъемлемого права человека (наряду с другими правами), стала

Всеобщая декларация прав человека, принятая и провозглашенная резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН 10 декабря 1948 г. Статья 13 Всеобщей декларации закрепила за каждым человеком «право свободно передвигаться и выбирать место жительства в пределах каждого государства», «право покидать любую страну, включая свою собственную, и возвращаться в свою страну». Статья 14 закрепила базирующееся на свободе передвижения право каждого «искать убежища от преследования в других странах», а статья 9 устанавливает запрет произвольного изгнания [3, с.40-41]. Всеобщая декларация была принята в виде резолюции Генеральной Ассамблеи ООН, и поэтому, согласно Уставу ООН, она носит лишь рекомендательный характер. Однако при оценке юридической силы ее положений нужно учитывать, что в международном праве наряду с договором в нормотворческом процессе значительную роль играет обычай, который формируется в результате международной практики государств и постепенно признается ими в качестве обязательной правовой нормы. Подобным образом в настоящее время права и свободы, провозглашенные во Всеобщей декларации, рассматриваются в качестве юридически обязательных обычных или договорных норм, нормы Всеобщей декларации стали частью международного права [4, с. 5]. Таким образом, к международно-правовым нормам и внутренним нормам каждого государства, посвященным правам и свободам личности, предъявляется требование их соответствия Всеобщей декларации. Применительно к свободе передвижения – это, в первую очередь, требование ее закрепления в законодательстве какого-либо государства, и, соответственно, во-вторых – перечень правомочий, в совокупности составляющих свободу передвижения, не должен быть меньше указанного во Всеобщей декларации.

В соответствии с этим с момента принятия Всеобщей декларации прав человека в международном праве начинается новый, современный этап развития права на свободу передвижения лиц, в соответствии с которым базовую роль в регламентации этого права играет международное право, а не право отдельных государств. При этом в последние годы воздействие международного права на свободу передвижения все более возрастает, расширяется нормативная база, детализируются соответствующие правовые нормы, возрастает контроль международных институтов за их исполнением. Международное право становится первоочередным по важности источником прав человека, в том числе и права на свободу передвижения.

В различных правовых документах международно-правового характера, действующих в настоящее время, перечень правомочий, входящих в состав общего понятия свободы передвижения, не одинаков, зачастую правомочия разносятся законодателем в разные статьи, в разных документах одни правомочия указаны, в других отсутствуют и т.п. Причины таких различий могут быть неодинаковыми и зачастую вполне обоснованы - в зависимости от целей правового документа, предмета регулирования и т.д. Такая же проблема существует и в теории прав человека – однозначных указаний на границы свободы передвижения и (или) исчерпывающего перечня правомочий в рамках права на свободу передвижения лиц не имеется. Тем не менее анализ современного международного законодательства позволяет условно выделить *три группы правомочий*, в совокупности образующих право на свободу передвижения.

В первую группу входят *базовые (основные) правомочия*, присутствующие практически во всех нормативных актах (например, Всеобщая декларация прав человека 1948 г. [3, с. 41], Протокол № 4 (1963 г.) к Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г. [3, с. 554]), регламентирующих право на свободу передвижения (также и в Конституции РФ 1993 г. [5]). Это, в частности:

- право каждого свободно передвигаться в пределах государства, в котором он законно находится;

- право свободно выбирать в нем место пребывания и жительства;

- право свободно покидать любую страну; включая свою собственную;

- право свободно возвращаться в страну, гражданином которой он является.

Вторую группу составляют *дополнительные правомочия*. В целом ряде международно-правовых нормативных источников (например, Американская конвенция о правах человека 1969 г. [3, с. 725], Африканская Хартия прав человека и народов 1981 г. [3, с. 739]), регламентирующих права человека, данная свобода дополняется следующими положениями:

- право каждого человека искать и получать убежище в другом государстве;

- запрещение высылки человека с территории государства, гражданином которого он является;

- запрещение высылки иностранца в отсутствие решения, принятого в соответствии с законом;

- запрещением массовой высылки иностранцев.

И наконец, третья группа включает в себя *ограничительные положения*. Часть правовых норм, регламентирующих свободу передвижения, содержит указания на возможные ограничения правомочий, указанных выше как основные (например, Протокол № 4 (1963 г.) к Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г. [3, с. 554], Американская конвенция о правах человека 1969 г. [3, с. 725]). Их содержание сводится к следующему:

- упомянутые выше права не могут быть объектом никаких ограничений, кроме тех, которые предусмотрены законом, необходимых для охраны государственной безопасности, общественного порядка, здоровья или нравственности населения или прав и свобод других.

Предложенное группирование правомочий основано на формальном критерии наличия или же отсутствия их в нормах того или иного правового акта. Однако следует отметить, что подразделение правомочий на группы по степени их значимости, а также по широте охватываемого ими круга лиц будет практически таким же.

История прав человека и направления развития современного законодательства однозначно указывают, что права человека – явление не статичное, они постоянно развиваются, распространяются на новый круг субъектов, наполняются новым смыслом, их положения более и более детализируются. Право на свободу передвижения не является исключением в этом смысле. Так, правомочия, условно названные в предложенной классификации дополнительными, базируются на правомочи-

ях первой группы, носящих более универсальный характер. Однако по ряду объективных причин в настоящее время эти дополнительные правомочия (в контакте с другими правами человека) получили настолько мощное развитие, особенно в международных документах, что служат основой для формирования новой правовой отрасли - миграционного права. В связи с этим следует иметь в виду, что с развитием отдельных теоретических положений, касающихся права на свободу передвижения, содержание этого права и соответственно классификация правомочий могут приобрести несколько иной характер.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *European community law. An overview.* Horsmonden, Kent, 1993.
2. *Human rights in Europe.* Filey, North Yorkshire, 1996.
3. *Международные акты о правах человека: Сб. документов.* М., 1999.
4. *Тиунов О.И. Международное гуманитарное право.* М., 1999.
5. *Российская газета.* 1993. 25 декабря.

А.В. Саленко

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОНЯТИЯ «СУВЕРЕНИТЕТ» В КОНСТИТУЦИОННОМ ПРАВЕ РОССИИ

С момента провозглашения России федерацией в Конституции РСФСР 1918 г. и по сегодняшний день трактовка понятия «суверенитет» неоднократно менялась. Наиболее «подвижными» оказались концепции о распределении суверенитета в рамках федеративного государства, процесс трансформации которых можно условно разбить на следующие этапы:

Период советского федерализма, который характеризовался тем, что за советскими республиками, входящими в состав СССР, признавался суверенитет, ограниченный рамками Конституции СССР, и лишь по предметам, отнесенным к компетенции Советского Союза (см. ст. 3 главы 2 Конституции СССР 1924 г.). Вне этих пределов каждая союзная республика была вправе осуществлять государственную власть самостоятельно. Логическим продолжением признания суверенитета за союзными республиками являлось конституционное положение о том, что каждая из советских республик сохраняет право свободного выхода из Советского Союза (см. ст. 4 главы 2 Конституции СССР 1924 г.).

Аналогичные положения нашли свое закрепление во всех последующих советских конституциях: ст. 15 Конституции СССР 1936 г., ст. ст. 72, 76, 81 Конституции СССР 1977 г. Итак, субъект советской федерации (советская республика) провозглашался *суверенным* советским социалистическим государством, объединенным другими подобными республиками в Союз Советских Социалистических Республик.

Таким образом, в период советского федерализма действовала и была общепризнанной теория "*ограниченного суверенитета*", согласно которой суверенитет в

определенной пропорции распределяется между федерацией в целом и ее субъектами¹. В соответствии с этой теорией в ходе создания федеративного государства субъекты федерации вынуждены пойти на самоограничение своего суверенитета, что продиктовано общегосударственными интересами. В результате за субъектами федерации, хотя и в ограниченном объеме, суверенитет сохраняется, что дает основание считать субъекты федерации государствами.

Следующим этапом трансформации понятия «суверенитет» явился *период формирования федеративных отношений в демократической России* после распада Советского Союза. Как и прежде, сохраняет свое действие теория ограниченного суверенитета, однако теперь уже по отношению к молодому демократическому государству – Российской Федерации. Знаменитая фраза первого президента России Б.Н.Ельцина: «Берите суверенитета столько, сколько хотите» – хорошо характеризует данный этап, иногда обозначаемый государствоведами как «парад суверенитетов». По образу и подобию Декларации о государственном суверенитете РСФСР от 12 июня 1990 г. субъекты Российской Федерации начиная с 1990 года стали также принимать многочисленные документы, закрепляющие собственные суверенные права. В конечном итоге был подписан и включен в Конституцию РСФСР федеративный договор, которым подтверждался суверенный статус республик в составе Российской Федерации. Итак, на данном этапе суверенитет равным образом признавался и за федерацией в целом и за отдельными субъектами федерации, что явилось своеобразным компромиссом, на который был вынужден пойти федеральный центр, чтобы предотвратить развал Российской Федерации вслед за Советским Союзом.

Однако с избранием В.В. Путина Президентом РФ начинается новый этап в развитии представлений о распределении суверенитета в федеративном государстве, который можно обозначить как *период стабилизации федеративных отношений*. В 2000 году точку в бесконечных спорах о делимости или неделимости суверенитета поставил Конституционный суд РФ, который своим Постановлением от 07.06.2000 г. «По делу о проверке конституционности отдельных положений конституции Республики Алтай» и федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» признал, что субъекты федерации не обладают суверенитетом, а последний в свою очередь неделим и распространяется на всю территорию Российской Федерации². Таким образом, сегодня только федерация в целом выступает в качестве носителя суверенитета. Вместе с тем Кон-

¹ Арановский К.В. Суверенитет в системе федеративных отношений // Право и политика. 2000. № 1. С.14; Палиенко Н.Н. Суверенитет. Историческое развитие идеи суверенитета и её правовое значение. Ярославль. 1903. С.331-560; Пустогаров В.В. Субъекты федерации. Правовые проблемы международной деятельности. Учебное пособие. Уфа. 1995. С.5.

² Собрание законодательства РФ. 2000. N 25. Ст. 2728; подобное дело было рассмотрено Конституционным судом РФ 27 июня 2000 г. – См.: Определение КСРФ по запросу группы депутатов Государственной Думы о проверке соответствия Конституции РФ отдельных положений конституций Республики Адыгея, Республики Башкортостан, Республики Ингушетия, Республики Коми, Республики Северная-Осетия Алания и Республики Татарстан. <http://ks.rfnet.ru/opred/o250700.htm>.

ституционный суд РФ отметил, что отсутствие суверенитета никак не затрагивает принадлежности субъекту федерации всей полноты государственной власти, которая предоставлена Конституцией РФ.

Итак, сегодня конституционное право России исходит из того, что суверенитет един, неделим и неограничен; он присущ только одному носителю в рамках конкретной территории, т.е. Конституционный суд РФ встал на позиции *теории «исключительного суверенитета»*³, согласно которой суверенитет либо есть в полном объеме, либо его нет совсем, а «две суверенные власти не могут одновременно, бок о бок, функционировать в одном государстве»⁴. В связи с этим только федерация в целом обладает суверенитетом, субъекты федерации в свою очередь лишены этого признака. Следовательно, последние, не обладая суверенитетом, не могут являться государствами (в полноценном смысле этого слова). По мнению большинства представителей теории «исключительного суверенитета», субъекты федерации – лишь государственно-подобные образования.

Любопытно, как решается вопрос о суверенитете в юридической науке Германии. По мнению профессора Штерна из Кёльнского университета, и здесь он близок к О.Е.Кутафину, федерация представляет собой государство, состоящее из других государств⁵. Существует и более сложное понятие, согласно которому федерация – это государственно-правовое объединение государств, участники которого остаются или становятся государствами и само объединение остается или становится государством⁶.

В немецкой юридической литературе невозможно встретить ни одного понятия федеративного государства, которое бы подвергало сомнению государственный статус субъектов федерации. Немецкие правоведы единодушно признают государственный характер как за федерацией в целом, так и за отдельными её субъектами. Однако государственный статус субъекта федерации никоим образом не связывается с понятием суверенитета, что обусловлено несколькими причинами.

Во-первых, поскольку федерация является государственно-правовым объединением, то к отношениям между федерацией и её субъектами, а также к отношениям субъектов федерации друг с другом должно применяться конституционное, а не международное право. Поэтому если субъекты федерации обозначаются как государства, то речь идет, прежде всего, об их оценке с точки зрения конституционного, а не международного права. По мнению немецких правоведов, суверенитет являет-

³ Абдулатипов Р. Парадоксы суверенитета: перспективы человека, нации, государства. М., 1995. С. 17; Проблемы общей теории права и государства / Под ред. В.С. Нерсесянца. М., 1999. С. 617; Лебедев А.Н. Статус субъекта РФ. М., 1999. С. 9; Ушаков Н.А. Суверенитет и его воплощение во внутригосударственном и международном праве // Московский журнал международного права. 1994. №2. С. 13; Чиркин В.Е. Государственная власть субъекта федерации // Государство и право. 2000. №10. С. 8-11.

⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2 изд. Т.6. С.263.

⁵ Stern K. Das Staatsrecht der Bundesrepublik Deutschland. B.I. §19 I 1. S. 644.

⁶ В оригинале данное понятие федерации звучит так: "Der Bundesstaat ist eine staatsrechtliche Verbindung von Staaten, bei der die Mitglieder Staaten bleiben oder werden, und die Verbindung selbst auch ein Staat wird oder bleibt". I.v.Münch. Staatsrecht. B.1. Rdn.481. S.196.

ся прежде всего международно-правовой категорией и главной областью его применения является сфера межгосударственных отношений⁷. В связи с этим сделан вывод о том, что будет допустимо при характеристике правового статуса субъекта федерации как участника федеративных отношений оставить в стороне обязательный признак субъектов межгосударственных отношений – суверенитет.

Во-вторых, нежелание немецких правоведов использовать суверенитет в качестве пробного камня государственности субъектов федерации обусловлено тем, что, по их мнению, в ходе исторического развития суверенитет как обязательное политико-юридическое свойство государства приобретает все более и более сомнительный характер. Как считает профессор университета Тюбинген Р.Герцог, главными причинами этой сомнительности является неуклонно возрастающая политическая и экономическая зависимость большинства стран мира от высокоразвитых индустриальных государств, а также наличие ядерных супердержав, в сравнении с военным потенциалом которых никакое другое государство фактически не является суверенным⁸. Действительно, события, произошедшие за последние годы на международной арене, заставляют по-новому взглянуть на представляемую немецкими правоведами теорию. Военная операция стран НАТО, начавшаяся 24 марта 1999 г., против суверенной Югославии указывает на изменения в международном праве, в частности, в понимании государственного суверенитета. Как показывает пример Югославии, вовсе не бесспорным является утверждение, что «суверенитет – это качество, свойство любого государства, что суверенитет возникает и исчезает вместе с возникновением и исчезновением самого государства»⁹. Очевидно, что Югославия, утратив свое «верховное и неотчуждаемое» право самостоятельно решать свои вопросы внутреннего характера в Косово, вместе с тем осталась государством.

Аналогичный пример представляла собой Германия по окончании Второй мировой войны, когда на её территории возникли два совершенно новых государства. Суверенитет ФРГ и ГДР носил также крайне условный характер, поскольку их территории были оккупированы войсками стран-победительниц. Тем не менее государственный статус как восточной, так и западной Германии никогда и никем не подвергался сомнению.

По мнению немецких ученых, сегодня суверенитет утратил качество обязательного признака государства. В связи с этим представляется бессмысленным исследование вопроса о том, какой из уровней власти в федеративном государстве (федерация или её субъекты) обладает суверенитетом, а какой - нет. Это в свою очередь провоцирует споры о том, делим ли суверенитет вообще. Как считает профессор Гамбургского университета Инго фон Мюнх, сегодня понятие суверенитета является безинтересным для определения природы федеративного государства¹⁰.

⁷ Такую точку зрения разделяет и ряд отечественных юристов-международников. См.: Международное право. М., 1998. С.57.

⁸ Herzog R. Maunz / Dürig / Herzog. Kommentar zum Grundgesetz. B.III. Art. 20. Rdn.7.

⁹ Международное право. С. 57.

¹⁰ I.v.Münch. Staatsrecht. B.1. Rdn.507. S.205.

Признавая государственный статус за субъектами федерации, немецкие ученые исходят из классического понимания государства, которое сложилось еще в предыдущую эпоху. В соответствии с этой концепцией основными признаками государства являются:

- 1) публичная политическая власть (Staatsgewalt);
- 2) государственная территория (Staatsgebiet);
- 3) народ (Staatsvolk)¹¹.

По мнению немецких правоведов, именно от этих трех признаков необходимо отталкиваться, определяя статус субъектов федерации. Поскольку каждый субъект федерации обладает своими органами государственной власти, собственной территорией и народонаселением, то можно сказать, что он является государством.

Думается, пришло время и российским государствоведам признать то, что суверенитет является сегодня относительным и многоаспектным понятием, носящим, как свидетельствует история, зачастую политико-идеологический характер, и в связи с этим он не может служить главным критерием оценки государственности субъектов федерации. Термин «государственный суверенитет» наполняется различным содержанием в теории государства и права, в конституционном и международном праве. Сегодня суверенитет не может ни подтвердить, ни опровергнуть государственный статус субъектов федерации. Поэтому вряд ли следует и без того чрезвычайно сложную проблематику федеративного государства объединять с понятием суверенитета, не говоря уже о том, что содержание этого понятия сегодня является более чем спорным.

Итак, понятие суверенитета, а именно схема его распределения в отечественной федерации претерпело в своем развитии кардинальные изменения: от его безграничного признания за отдельными участниками федеративного государства вплоть до его полнейшего отрицания. Не исключено, что и в будущем данное понятие подвергнется новым корректировкам, исходя из той политической ситуации, которая сложится в Российской Федерации.

Н.В. Персичкина, В.И. Гайворонская

ВЫЯВЛЕНИЕ ДОМИНИРУЮЩИХ ПРИЗНАКОВ ЧЕРЕПНО-МОЗГОВЫХ ТРАВМ РАЗЛИЧНОЙ СТЕПЕНИ ТЯЖЕСТИ

Новый УК РФ ввел новое понятие «вред здоровью». При нанесении вреда здоровью, помимо социальных и гражданских мер защиты и наряду с ними, при возбуждении уголовного дела или возникновении спорных вопросов в процессе предварительного расследования или судебного разбирательства обязательно проводит-

¹¹ Drei-Elementen-Lehre, *Battis/Gusy*. Einführung in das Staatsrecht. 3 Aufl. 1991. Rdn.151.

ся судебно-медицинская экспертиза. Объектами судебно-медицинских экспертизы при определении вреда здоровью являются живые люди, трупы людей и материалы уголовных и гражданских дел (иногда только медицинские документы). Все эти объекты исследуются в отделах Бюро судебно-медицинской экспертизы (СМЭ).

Бюро СМЭ управления здравоохранения администрации Калининградской области была исследована значимость клинико-морфологических проявлений черепно-мозговой травмы разной степени тяжести. Часто встречаемая в судебно-медицинской практике черепно-мозговая травма (ЧМТ) бывает разнообразной по тяжести и своим последствиям. Она может ограничиваться повреждениями мягких тканей, т. е. поверхности волосяного покрова или лица, может сопровождаться переломами костей черепа или повреждениями головного мозга и его оболочек. Внутрочерепные повреждения опасны для жизни. Они приводят к повышению внутрочерепного давления и серьёзным осложнениям. Диагностика и лечение такой травмы всегда проводится в условиях стационара [1].

Клинико-морфологические проявления ЧМТ были исследованы у 159 больных, находившихся на стационарном лечении в отделении нейротравмы Калининградской городской больницы скорой медицинской помощи. В исследованной группе выделяли больных с диагнозами:

- сотрясение головного мозга – 44 случая;
- ушиб головного мозга легкой степени – 30 случая;
- ушиб головного мозга средней степени – 43 случая;
- ушиб головного мозга тяжелой степени – 42 случая.

Среди пострадавших было 133 мужчины (84%) и 26 женщин (16%) в возрасте от 15 до 59 лет. В процессе исследования учитывалось 49 субъективных и объективных признаков, отмеченных врачами в медицинских картах и в специальных стандартных картах состояния неврологического статуса при поступлении пострадавших в стационар.

При изучении частоты встречаемости каждого из клинико-морфологических проявлений *сотрясения головного мозга* установлены следующие признаки: головная боль (98%), наличие наружных повреждений в виде ссадин, кровоподтеков и ран (84%), вялость (75%), кратковременная потеря сознания (68%), неустойчивость в позе Ромберга (50%), горизонтальный нистагм (45%), болезненность при движении глазных яблок (43%), промахивание при выполнении пальце-носовой пробы (32%), головокружение (25%) и тошнота (25%). При этом переломы костей черепа отмечались только в одном случае, а длительная потеря сознания не отмечалась вообще.

При *ушибе головного мозга легкой степени* наиболее часто отмечались: головная боль (90%), наличие наружных повреждений в виде ссадин, кровоподтеков и ран (90%), кратковременная потеря сознания (83%), вялость (70%), наличие субарахноидальных кровоизлияний (70%), ригидность затылочных мышц (60%), горизонтальный нистагм (60%), головокружение (60%), тошнота (53%), промахивание при выполнении пальце-носовой пробы (43%), наличие переломов костей черепа

(40%), неустойчивость в позе Ромберга (37%), нарушение конвергенции (37%), длительная потеря сознания (30%), болезненность при движении глазных яблок (27%) и замедленное выполнение команд (27%).

При *ушибе головного мозга средней степени* наиболее часто отмечались: субарахноидальные кровоизлияния (91%), наличие наружных повреждений в виде ссадин, кровоподтеков и ран (88%), головная боль (84%), ригидность затылочных мышц (74%), вялость (65%), кратковременная потеря сознания (65%), переломы костей черепа (58%), неустойчивость в позе Ромберга (58%), головокружение (58%), горизонтальный нистагм (53%), болезненность при движении глазных яблок (44%), положительный симптом Кернига (44%), нарушение конвергенции (44%), рвота (42%), длительная потеря сознания (35%), промахивание при выполнении пальце-носовой пробы (35%), мелкоразмашистый нистагм (30%), затруднение словесного контакта (26%).

При *ушибе головного мозга тяжелой степени* наиболее часто отмечались: субарахноидальные кровоизлияния (95%), ригидность затылочных мышц (90%), наличие наружных повреждений в виде ссадин, кровоподтеков и ран (88%), головная боль (79%), вялость (67%), длительная потеря сознания (62%), переломы костей черепа (60%), положительный симптом Кернига (57%), горизонтальный нистагм (50%), головокружение (40%), кратковременная потеря сознания (36%), затруднение при выполнении команд (36%), повышение сухожильных рефлексов (31%), отсутствие словесного контакта (31%), крупноразмашистый нистагм (29%) и невыполнение команд (26%).

В процессе математической обработки частоты встречаемости признаков для четырех диагнозов установлено, что для каждого из них можно выделить соответствующие ему признаки. При выявлении их необходимо учитывать тот факт, что функции распределения частоты встречаемости признаков для соседних диагнозов, т.е. для 1 и 2, 2 и 3, 3 и 4, могут коррелировать между собой, т.е. влиять друг на друга. Данная посылка следует из того, что диагнозы располагаются в порядке увеличения степени тяжести ЧМТ, и логично предположить, что признаки менее тяжелых диагнозов будут присутствовать в более тяжелых.

Учитывая вышеизложенное, выявление доминирующих признаков будем проводить в несколько этапов:

1. Выявление признаков, присутствующих (не присутствующих) только в одном диагнозе.
2. Выявление признаков, присутствующих (не присутствующих) во всех диагнозах.
3. Выделение групповых доминирующих признаков на основе результатов статистической обработки.
4. Выделение факультативных признаков.
5. Корреляционный анализ функций распределения частоты встречаемости признаков для близких диагнозов [2]. При расчетах можно сразу исключить в паре функций анализируемых диагнозов признаки, которые хотя бы в одной функции, равны либо близки нулю, так как коэффициент корреляции таких признаков также будет равен нулю, т.е. признаки не коррелируют.

6. Выделение доминирующих признаков на основе результатов корреляционного анализа.

7. Подведение итоговых результатов.

При отборе конкретных признаков при статистическом анализе будем исходить из условия:

$$A_n \geq 0,73,$$

где, A_n – значение частоты появления для n -го признака; **0,73** – значение частоты появления, при котором, по теории вероятностей, событие наверняка произойдет, а при корреляционном анализе - из условия попадания величины коэффициента корреляции в интервал сильных связей по шкале Черддока (0,7-1,0).

1. Выявление признаков, присутствующих только в одном диагнозе.

Для первого (сотрясение головного мозга) и третьего (ушиб головного мозга средней степени тяжести) диагнозов таких признаков не выявлено.

Для второго диагноза (ушиб головного мозга легкой степени тяжести) таким признаком явился признак А40 (кровоотечение из ушей) с частотой 0,03.

Для четвертого диагноза (ушиб головного мозга тяжелой степени) такими признаками следует считать:

- А18 (узкие зрачки) с частотой 0,17;
- А20 (отсутствие реакции на свет) с частотой 0,10;
- А22 (парез взора) с частотой 0,05;
- А36 (вялые сухожильные рефлексы) с частотой 0,02;
- А38 (патологические стопные знаки) с частотой 0,21;
- А43 (субдуральные кровоизлияния) с частотой 0,10;
- А44 (внутричерепные кровоизлияния) с частотой 0,02;
- А45 (наличие контузионных очагов) с частотой 0,02.

Видно, что на этом этапе для всех диагнозов не удалось отобрать ярко выраженные доминирующие признаки, отвечающие критерию отбора.

2. Признаки, присутствующие (не присутствующие) во всех диагнозах.

В таблице 1 представлены частота появления отобранных признаков, соответствующих всем четырем диагнозам.

Таблица 1

Признак	Диагноз			
	1	2	3	4
А1 (головная боль)	0,95	0,90	0,84	0,76
А39 (наличие наружных повреждений: ссадины и раны)	0,82	0,90	0,88	0,88

Можно сделать вывод, что *совместное появление признаков А1 и А39 говорит о наличии у пострадавшего черепно-мозговой травмы.*

3. Выделение групповых доминирующих признаков на основе результатов статистической обработки.

При анализе клинических данных была выделена одна группа диагнозов с признаками, отвечающими условиям отбора. Эта группа соответствует тяжелым черепно-мозговым травмам (диагноз 3 и 4). Результаты отбора приведены в таблице 2.

Таблица 2

Признак	Диагноз			
	1	2	3	4
A42 (наличие переломов костей черепа)	0,02	0,70	0,91	0,95
A49 (девиация языка)	0,00	0,00	0,91	1,00

Иными словами, при совместном появлении признаков A42 и A49 можно говорить о наличии у пострадавшего тяжелой ЧМТ.

4. Выделение факультативных признаков.

Факультативные признаки необходимы для конкретизации диагноза. Они не столь ярко выражены, как признаки, описанные выше, но также отвечают критериям отбора. К факультативным или подтверждающим признакам можно отнести нулевую частоту выпадения признака и признаки с частотой выпадения для некоторого диагноза, удовлетворяющей условиям отбора, но не удовлетворяющей для других диагнозов. Результаты отбора приведены в таблице, в которой частота выпадения для факультативного признака для соответствующего диагноза выделена курсивом (табл. 3).

Таблица 3

Диагноз	Признак							
	A6	A16	A46	A7	A9	A36	A25	A11
1	0,68	0,14	<i>0,89</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	0,11	0,16	0,75
2	<i>0,83</i>	0,53	0,63	0,30	0,07	0,07	0,23	0,70
3	0,65	0,70	0,00	0,35	0,16	<i>0,00</i>	0,30	0,67
4	0,36	<i>0,90</i>	0,00	0,62	0,31	0,21	<i>0,00</i>	0,67

7. Подведение итоговых результатов.

Исходя из вышеизложенных результатов анализа частоты появления признаков для четырех диагнозов ЧМТ можно предложить следующую методику определения конкретного диагноза:

1. Определяется сам факт черепно-мозговой травмы, показателем чего служит совместное появление признаков A1 (головная боль) и A39 (наличие наружных повреждений в виде ссадин, кровоподтеков и ран) у пострадавшего.

2. Первому диагнозу (сотрясение мозга) соответствует отсутствие признака A49 (девиация языка) у пострадавшего и совместное наличие факультативных признаков A46 (спинномозговая жидкость бесцветная) и A11 (вялость).

3. Второму диагнозу (легкий ушиб головного мозга) соответствует отсутствие признака А49 (девиация языка) у пострадавшего и наличие факультативного признака А6 (кратковременная потеря сознания).

4. Третьему (средний ушиб головного мозга) и четвертому диагнозам (ушиб головного мозга тяжелой степени) соответствует совместное наличие признаков А42 (субарахноидальные кровоизлияния) и А49 (девиация языка) у пострадавшего. Дополнительным показателем для третьего диагноза служит отсутствие признака А36 (вялые сухожильные рефлексy). А совместное появление признака А16 (ригидность мышцы затылка) и отсутствие признака А25 (мелкоразмашистый нистагм) соответствует диагнозу ушиб головного мозга тяжелой степени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Акопов В. И.* Экспертиза вреда здоровью (правовые вопросы судебно-медицинской практики) М.: Экспертное бюро-М, 1998.
2. *Гмурман В. Е.* Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике. М.: Высшая школа, 1998.

Н. А. Куркова

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С КОНТРАФАКЦИЕЙ

Несмотря на отсутствие обширного массива уголовных дел по преступлениям, связанным с контрафакцией, необходимо создать криминалистическую характеристику этих преступлений, тем более что ряд авторов предприняли попытку изучения судебно-следственной практики по нарушению авторских и смежных прав. По мнению Р. Хаметова, личность нарушителя авторских прав – это в основном мужчины в возрасте от 14 до 50 лет (75%), положительно характеризующиеся по месту жительства, работы или учебы (97%), 78% из них с высшим или незаконченным высшим образованием, 5% имеют ученую степень, 94% не имеют судимостей, 31% нарушителей действовали в составе организованных групп [1, с. 65-66]. По данным Б. Завидова и Е. Мироновой, изучавших практику городов Москвы, Рязани, Воронежа за 1996-1999 годы обвиняемые по статье 146 УК РФ – это мужчины в возрасте от 18 до 30 лет (98%), мужчины более старшего возраста встречаются только в составе преступных групп, 7% из общего числа привлекались к уголовной ответственности (3% за аналогичные преступления, остальные – по различным статьям УК РФ), на момент расследования 80% указанных лиц не имели постоянного места работы, 62% имеют высшее, незаконченное высшее образование или учатся в вузах по техническим специальностям, 20% со средним специальным техническим образованием [2, с. 90-96].

По нашим исследованиям, проведенным в Калининграде и Калининградской области за 2000-2001 годы, нарушителями авторских прав являются лица в возрасте от 23 до 35 лет, из них половина женщины, все имеют высшее образование, зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, положительно характеризуются по месту жительства, ранее судимы не были.

Рассматривая субъекта изучаемого преступления, мы можем выделить следующие категории лиц.

Во-первых, это изготовители поддельных копий. Чаще всего они являются предпринимателями, осуществляющими свою деятельность без образования юридического лица. Изготовление происходит без разрешения правообладателя или с его согласия, но сверх разрешенного им количества. При этом поддельные экземпляры объектов интеллектуальной собственности по внешнему виду очень похожи на подлинные.

Во-вторых, это распространение (продавцы, дистрибьюторы, дилеры) контрафактных экземпляров произведений. Обычно это происходит такими путями:

- распространение интеллектуального продукта в торговых точках без соответствующего разрешения правообладателя;

- реализация по почте через газетные объявления, каталоги, сообщения по факсу, а также через электронные доски объявлений. Так, предложения о продаже нелицензионного программного обеспечения часто появляются на досках объявлений одновременно с выпуском его легальных версий, а во многих случаях даже раньше. И реализация данной продукции происходит по более низким ценам, чем продажа оригиналов.

В-третьих, это так называемые «пользователи-пираты». Данная категория нарушителей авторских и смежных прав представляет большую угрозу для правообладателей, особенно в сфере компьютерных технологий. Нарушение со стороны конечного пользователя состоит, например, в копировании программ на большее количество компьютеров, чем это предусмотрено лицензионным соглашением. Такая тенденция наблюдается в государственных, образовательных и коммерческих учреждениях, там, где парк компьютерной техники постоянно растет.

В-четвертых, нарушения авторских и смежных прав совершаются преступными группами. Так, в городе Рязани с 1996 по 1998 год действовала организованная группа, занимающаяся производством и продажей контрафактных видео- и аудиокассет в сорока восьми точках. Организатор группы Б. подкупил государственного служащего администрации Рязанской области К. с целью подготовки пакета ложных документов в обоснование получения льготного кредита в размере миллиарда рублей, якобы для производства подсолнечного масла и копченого мяса. Б. построил дом и оборудовал в нем мастерскую, насчитывающую около двухсот единиц аппаратуры, в которой производилась контрафактная продукция. В состав группы входили сожительница В., выполняющая роль заместителя директора по финансам,

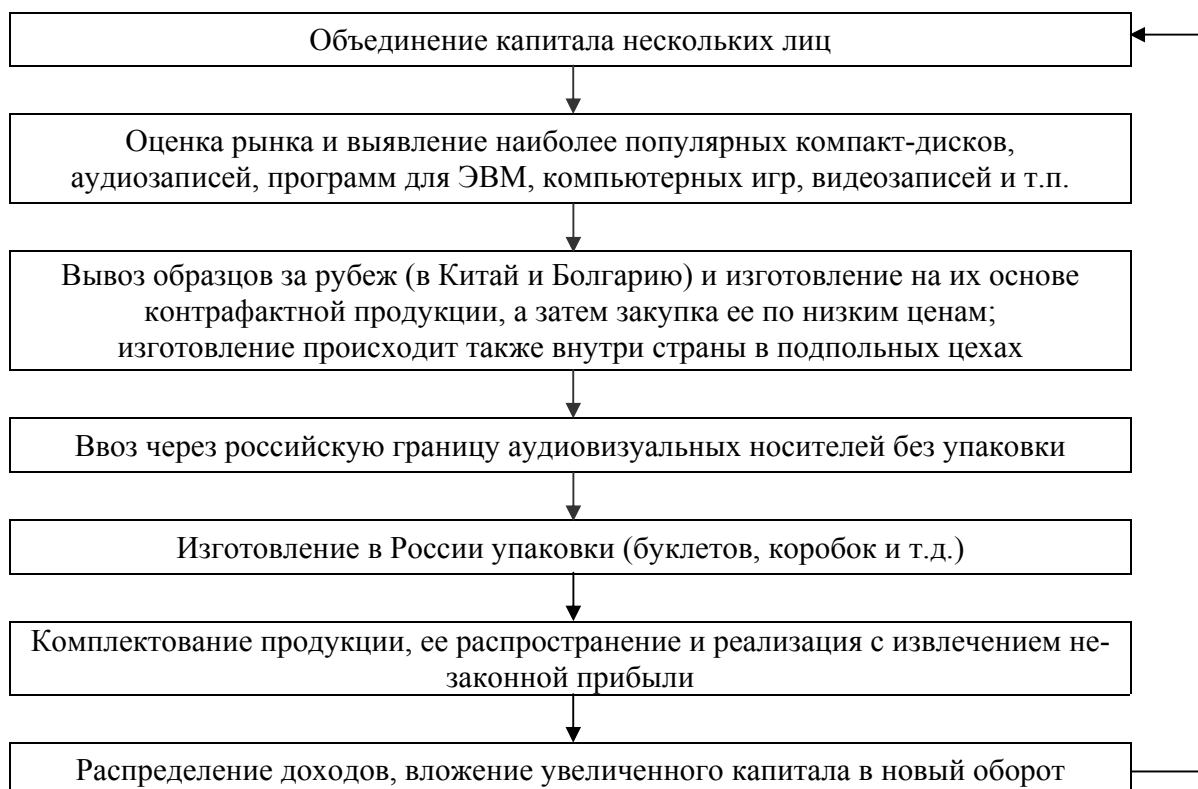
бухгалтер – двоюродная сестра Б., близкий друг Л. выполнял роль заместителя директора по коммерции. Л. имел в своем подчинении снабженцев, один из которых закупал в Москве чистые видеокассеты, компакт-диски и аудиокассеты, завозил их в мастерскую и сдавал операторам. Инженер-маркетолог следил за качеством продукции, за ассортиментом товара и уровнем спроса. Снабженцы забирали из мастерской товар и развозили каждый в свою точку. Водители-кассиры также были закреплены за определенными торговыми точками, где они забирали выручку и сдавали бухгалтеру. Таким образом, рядовые члены ОГП были информированы минимально и не имели представления о размахе деятельности Б. Ответственные должности занимали родственники и близкие друзья [2, с. 94].

Контрафактные экземпляры произведений частично ввозятся в Россию из-за рубежа через западную границу и границу с Китаем, а также поступают через аэропорты, где принимаются самолеты из Болгарии, Чехии, Польши, Китая, Сингапура [3, с. 4]. Перемещение через таможенную границу товара происходит либо в специально оборудованных тайниках практически на всех видах транспорта, либо с предоставлением поддельных, недействительных документов или документов, содержащих недостоверные сведения, либо документов, относящихся к другому товару. Незаконное перемещение объектов авторского права может быть связано также с недостоверным декларированием стоимости ввозимых аудио-, видеокассет, компакт-дисков и т. п. Так, в 1997 году из-за занижения таможенной стоимости государственный бюджет недополучил около двадцати миллионов долларов [4, с. 26]. Анализ таможенной статистики показывает, что ежегодно в Россию ввозится свыше десяти миллионов компакт-дисков стоимостью от 10 до 30 центов США за штуку, также есть факты ввоза компакт-дисков по цене один цент за единицу или семь центов за десять штук. При этом, если цена подлинного диска не может быть ниже одного доллара, недобор таможенных платежей только по компакт-дискам составляет 10 млн. долларов США в год [5, с. 127]. Не надо забывать, что аналогичная ситуация и по видео-, аудиокассетам, поддельным товарам из текстиля, обуви, продуктам питания, заявляемая стоимость которых занижена в десятки раз.

Незаконное перемещение объектов авторского права осуществляется как организованными преступными группами, так и «челноками». Однако в связи с активизацией деятельности таможенных органов по защите прав на объекты интеллектуальной собственности [6] наметилась тенденция к организации нелегальных цехов по производству нелицензионной продукции и ее составляющих внутри страны [7]. Для производства такой продукции необходимо определенное количество записывающей аппаратуры и исходного материала. Так, трое жителей г. Гурьевска Калининградской области создали в подвале частного особняка цех по производству аудио- и видеопродукции. В момент задержания на четырнадцать видеомagneтофонах происходила запись популярного боевика. Было изъято более двух тысяч видеокассет с записью, три тысячи буклетов-упаковок, аппаратура для обклейки кассет и фиктивные документы, а также большое количество поддельных голографических наклеек [8].

Последующая реализация готовой продукции в основном происходит на оптовых складах и рынках. Цена подпольно изготовленных экземпляров намного ниже подлинных, поскольку она не включает затрат на оплату авторских прав. Нелегальное программное обеспечение, например, на радиорынках г. Москвы (Митино и Горбушка) продается более чем в трехсот точках, причем месячная стоимость места для продажи контрафактного товара составляет 300 долларов, а контроль за ними осуществляют солнцевская и измайловская организованные преступные группы [9]. Так, сотрудниками ОБЭП ОВД Октябрьского района Калининграда была выявлена квартира в поселке А. Космодемьянского, в которой гражданин Н. предлагал всем желающим поиграть в компьютерные игры. Все компакт-диски оказались контрафактными, они были приобретены на Центральном рынке Калининграда [10].

Незаконное использование объектов авторского права и смежных прав, то есть весь процесс изготовления, хранения, доставки и распространения контрафактной продукции, в конечном счете имеет своей целью извлечение неконтролируемого дохода. Незаконная прибыль, в том числе организованными преступными группами, может быть получена несколькими способами. Первый способ представим в виде схемы.



Второй способ заключается в покупке большого числа чистых аудио- и видеокассет, специальной аппаратуры для незаконной записи популярных произведений с их последующей реализацией через сеть распространителей с целью извлечения

неконтролируемого дохода. Производство контрафактной продукции происходит в домашних условиях, различных студиях, иных помещениях.

Потерпевшим от нарушения авторских и смежных прав признается только автор – физическое лицо или группа физических лиц, при условии, что ему (им) причинен крупный ущерб. Пострадавшими являются творческие работники, авторы, которые заслуживают особого статуса, но не только как личности, создавшие то или иное произведение, но и как первоначальные участники экономического оборота, являющегося для них единственным источником существования. Когда от преступления пострадало юридическое лицо – правообладатель, то оно может участвовать в уголовном процессе лишь в качестве гражданского истца.

Криминалистическая характеристика преступлений, связанных с контрафакцией, послужит следователю ориентиром в расследовании конкретного преступления. Ее значение трудно переоценить. Ведь именно криминалистическая характеристика содержит информацию, характеризующую преступление для целей расследования [11, с. 90].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Хаметов Р.* Криминалистическая характеристика личности нарушителя авторских прав//Интеллектуальная собственность. 2000. № 5.
2. *Завидов Б., Миронова Е.* Криминалистическая характеристика преступлений, связанных с нарушением авторских и смежных прав//Интеллектуальная собственность. 1999. № 5.
3. *О мерах* по обеспечению сохранности объектов интеллектуальной собственности: Методические рекомендации. М.: МВД РФ, ГТК РФ, ФСНП РФ, ГКАП РФ, IFPI, 1996. С. 4.
4. *Рассохин О.* Контроль таможенной стоимости//Экономика и жизнь. 1998. № 2. С.26.
5. *Шурыгин С. Н.* Роль таможенных органов в борьбе с пиратством//Прокурорская и следственная практика. 2001. №1-2.
6. *Письмо* ГТК РФ от 28.10.1997г. № 01-15/20508 «О мерах по защите прав на интеллектуальную собственность».
7. *Попов И.* Китайский путь российских реформ//Сегодня. 1998. 24 февр.
8. *Зуев М.* Задержаны любители «Ментов»//Калининградская правда. 1998. 21 ноября.
9. *Кочубей А.* Основы авторского права на «Горбушке»//Российские вести. 1996. 12 октября.
10. *Зуев М.* Война с пиратами продолжается//Калининградская правда. 1998. 11 ноября.
11. *Волчецкая Т.С.* Криминалистическая ситуалогия. М., 1997.

В.М. Паршиков

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ ТАМОЖЕННАЯ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТЕРРИТОРИИ ОТНОСИТЕЛЬНО ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

В соответствии с ч.1 и 2 ст.3 Таможенного кодекса РФ (далее – ТК РФ) таможенную территорию РФ составляют сухопутная РФ, территориальные и внутренние воды и воздушное пространство над ними. Таможенная территория РФ включа-

ет в себя также находящиеся в морской исключительной экономической зоне РФ искусственные острова, установки и сооружения, над которыми РФ обладает исключительной юрисдикцией в отношении таможенного дела. Учитывая географические и иные особенности Калининградской области, законодатель установил в ст.1 Федерального закона РФ № 13–ФЗ от 22 января 1996 года «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», что в отношении взимания таможенных пошлин и иных платежей (в том числе налогов), уплачиваемых при таможенном оформлении ввозимых и вывозимых товаров, ОЭЗ рассматривается как находящаяся в таможенном режиме свободной таможенной зоны с особенностями, установленными в данном законе (ст.7). В то же время ч.3 ст.3 ТК РФ гласит, что на территории РФ могут находиться свободные таможенные зоны и свободные склады. Территории свободных таможенных зон и свободных складов рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории РФ, за исключением случаев, определяемых ТК РФ и иными законодательными актами РФ по таможенному делу. Такой случай установлен ст.1 Федерального закона РФ № 13–ФЗ от 22 января 1996 года «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», которой установлено, что территория Особой экономической зоны в Калининградской области является частью государственной и таможенной территории РФ. Но надо учитывать, что в настоящей статье мы подробно не рассматриваем вопрос о том, относится или нет Федеральный закон РФ № 13–ФЗ от 22 января 1996 года «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» к законодательным актам РФ по таможенному делу, учитывая ст. 5 Таможенного кодекса РФ, которой установлено, что законодательство РФ о таможенном деле состоит из Таможенного кодекса РФ, Закона РФ «О таможенном тарифе», иных актов законодательства РФ, принятых в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что территория Особой экономической зоне в Калининградской области входит в единое экономическое пространство РФ. Следовательно, в соответствии со ст.ст. 8 и 74 Конституции РФ на территории РФ осуществляется свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств и не допускается установление таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств. Такова ситуация на сегодняшний день.

В соответствии с п. «ж» ст.71 Конституции РФ таможенное регулирование относится к ведению федеральных органов. Далее ст.4 Таможенного кодекса РФ устанавливает, что в интересах развития и укрепления международной экономической интеграции РФ создает с другими государствами таможенные союзы, зоны свободной торговли, заключает соглашения по таможенным вопросам в соответствии с нормами международного права. Согласно ст.9 Международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года Договаривающиеся стороны, создающие таможенный или экономический союз, могут путем уведомления заявить Генеральному секретарю Совета таможенного сотрудничества, что для применения конкретных приложений к данной конвенции их терри-

тории должны рассматриваться как единая территория. В соответствии со ст.6 ТК РФ, если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены ТК РФ и иными актами законодательства РФ по таможенному делу, то применяются правила международного договора.

Исходя из вышеуказанных норм, считаем, что РФ может заключить с ЕС соответствующее международное соглашение по правовому статусу Особой экономической зоны в Калининградской области, в первую очередь по таможенным вопросам.

Каким должен быть правовой статус Особой экономической зоны в Калининградской области? С политико-географической точки зрения территория Калининградской области является полуанклавом, т.е. это часть сухопутной территории одного государства, окруженная территорией другого или других государств и при этом имеющая выход к морю (для сравнения - анклав – это часть сухопутной территории одного государства, окруженная со всех сторон территорией другого или других государств и при этом не имеющая выхода к морю). Таможенный анклав – институт международного таможенного права, который представляет собой соглашение между государствами, в силу которого образуется пространство, местность в пределах государства А, не являющаяся частью его общей таможенной территории, но принадлежащее к таможенной территории государства В. В таком случае таможенное пространство внутри государства А считается эксклавом страны А (т.е. исключением из его территории) и анклавом страны В (т.е. включением в ее таможенную территорию). При этом «Таможенное присоединение» возможно не только к государствам, но и к международным организациям, если они имеют свою таможенную территорию (например – ЕС) (статистический доклад ООН 1989 г. - *Customs areas of the world / Dep. Of Econ. And Social Affairs, United Nations. – N.Y., 1989. – Statist. Pap., Ser. MN30 / Rev. 2.*).

Исходя из вышеизложенного, а также учитывая международный опыт, считаем, что существуют все предпосылки для того, чтобы разрешить возникающие проблемы неустойчивости будущего правового положения Калининградской области. Для этого необходимо:

- 1) после вступления в ЕС Польской и Литовской Республик заключить международный договор между РФ и ЕС, который должен охватить весь спектр таможенных вопросов, исходя из географических особенностей местонахождения Калининградской области;
- 2) внести соответствующие изменения и дополнения в таможенное законодательство РФ, в первую очередь в ТК РФ.

В результате Калининградская область с точки зрения регулирования таможенных правоотношений станет по отношению к РФ таможенным эксклавом, а по отношению к ЕС – таможенным анклавом. То есть должно произойти расширение таможенной территории ЕС за счет территории Калининградской области и сужение таможенной территории РФ, но при этом территория Калининградской области остается в составе государственной территории РФ. С точки зрения действия на территории Калининградской области норм права складывается следующая ситуация:

1) по вопросам регулирования таможенных правоотношений (перемещение жителей Калининградской области на территорию ЕС, и наоборот; перемещение товаров, происходящих из ОЭЗ, на территорию стран ЕС, и наоборот и др.) действует таможенное законодательство ЕС.

2) во всех остальных сферах действуют нормы права законодательства РФ.

Таким образом, будет разрешен конфликт, который наблюдается в настоящее время, а именно, с одной стороны, будут соблюдены нормы Конституции РФ и международного права, а также сохранена территориальная целостность РФ, а с другой стороны, учтены права и интересы жителей Калининградской области и других лиц, т.е. будут учтены интересы всех сторон.

В заключение отметим, что таможенной территорией считается та территория, на которой полностью применяется таможенное законодательство государства, однако некоторые части национальной территории (свободные зоны, свободные порты и др.) могут исключаться из таможенной территории страны. Следовательно, о несовпадении государственной и таможенной территории, о расширении или сужении последней можно говорить лишь условно, так как территория государства во всех подобных случаях не изменяется – сужается либо расширяется только сфера действия таможенного законодательства данного государства.

М.В. Пушко

ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА

В связи с принятием Федерального закона от 21 июля 1997 г. «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» в России началась массовая приватизация предприятий, т.е. возмездное отчуждение находящегося в собственности государства или муниципальных образований имущества в собственность физических или юридических лиц, которая должна была принести отечественной экономике рост национального дохода на душу населения.

Однако, оценивая результаты, можно сказать, что приватизация в России проведена далеко не по лучшему варианту: она не оказала заметного влияния на основные показатели оценки деятельности приватизированных предприятий. Более того, в ряде случаев приватизационные мероприятия способствовали спаду производства, разрыву хозяйственных связей, снижению управляемости экономикой, резкому усилению социальной дифференциации и политической напряженности в обществе. Приватизация на практике сопровождалась многочисленными отступлениями от Конституции РФ, Федеративного договора, законов о приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ и о местном самоуправлении.

Несовершенство законодательства, нарушения и злоупотребления, а также юридическая неграмотность субъектов приватизации способствуют возникновению конфликтных ситуаций, которые являются предметом разбирательства в арбитражном суде. А самое главное – приватизация существенно не повлияла на монополистическое положение большинства российских предприятий.

В свете данной проблемы возникает вопрос о внесении существенных изменений как в процесс приватизации, так и в действующее законодательство, дабы внести ясность и устранить имеющиеся противоречия в нормативно-правовой базе.

Во-первых, положения Гражданского кодекса РФ, регулирующие порядок приобретения и прекращения права собственности, применяются в процессе приватизации, если иное не предусмотрено законами о приватизации (ст. 217 ГК РФ). Таким образом, при совершении сделок в ходе приватизации нормы законов о приватизации имеют приоритет по отношению к общим положениям Гражданского кодекса. Однако гражданско-правовые нормы присутствуют почти в каждом нормативном акте, посвященном приватизации. А Гражданский кодекс в ч.2 п. 2. ст. 3 придал высшую юридическую силу, установив, что нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать Гражданскому кодексу.

Необходимо проработать и устранить другой ряд недостатков, как-то: лишь частичное применение принципа свободы договора по приватизационным сделкам; гласный характер сделок; обязанность предоставления учредительных документов и балансовых отчетов, а также подтверждения законности и указание источников получения денежных средств, направляемых на приватизацию.

Во-вторых, Федеральный закон от 21 июля 1997 г. «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» отсылает к нормативным актам, которые должны быть приняты позже. Не решен вопрос о применимости данного закона к процессу приватизации, начавшемуся до вступления данного закона в силу, но не завершённого к моменту введения в действие закона.

В-третьих, необходима корректировка представлений о самом институте права собственности, дабы при разработке новой программы приватизации не произошел просто передел собственности. Ведь существование в России двух систем собственности (одна система права собственности, созданная на основе приватизационного законодательства, другая – на основе общего гражданского законодательства) не является нормальным явлением.

В-четвертых, в ходе массовой приватизации 70% промышленного потенциала России перешло в частную собственность. И теперь становится весьма актуальным другой вопрос: а какова процедура деприватизации предприятий? Ведь п.2 ст. 235 Гражданского кодекса РФ предусматривает возможность обращения частной собственности граждан и юридических лиц в государственную. То есть в настоящее время необходимо разработать механизм и порядок возмещения стоимости имущества и других убытков либо механизм безвозмездной передачи имущества в государственную и муниципальную собственность.

В-пятых, хотя количество государственных и муниципальных предприятий уменьшилось, роль государственного сектора экономики остается значительной. В связи с этим необходим закон, регулирующий управление государственной собственностью в новых экономических условиях как в самой России, так и в субъектах федерации (включая государственные пакеты акций приватизированных предприятий). Ведь если в прошлом государственный сектор включал в себя предприятия, имущество которых находится в государственной собственности, то теперь наряду с унитарными предприятиями он охватывает и доли участия государства в капитале акционерных обществ и других корпоративных предприятий. Имущество таких предприятий принадлежит им самим на праве собственности, а доли участия государства закрепляют за ним только обязательные права по отношению к предприятиям.

Участвуя в акционерном обществе, государство имеет право собственности на акцию как ценную бумагу, но ему не принадлежит право собственности на имущество общества или на часть этого имущества. Государство может участвовать в управлении обществом, имея права, которые принадлежат всякому акционеру. Однако в акционерных обществах, созданных в процессе приватизации, государство в соответствии с приватизационным законодательством, в частности с Законом о приватизации от 21 июля 1997 г., может иметь особые права, в том числе специальное право на участие в управлении («золотая» акция), право назначать своих представителей в орган управления обществом (аналогичные полномочия имеют и муниципальные образования при приватизации принадлежащих ему предприятий).

Сложной проблемой является соотношение понятий «предприятие» и «юридическое лицо». В ст. 132 Гражданского кодекса предприятие определяется как объект права, имущественный комплекс, а в гл. 4 Кодекса оно рассматривается как юридическое лицо, т.е. как субъект права. При этом понятие предприятия как субъекта права сводится к понятию юридического лица, что искажает сущность предприятия, участвующего в правовых отношениях, и по горизонтали, и по вертикали, тогда как юридическое лицо участвует только в горизонтальных отношениях.

В итоге получается, что в отношениях, связанных с государственным регулированием, предприятие не является субъектом права, а значит, институциональные юридические предпосылки для такого регулирования отсутствуют. Сведение понятия предприятия к понятию юридического лица не способствует и решению задач восстановления реальной экономики, так как институт юридического лица ориентирован не на сферу производства, а на сферу обращения. Сведение понятия предприятия к понятию юридического лица мешает также решению проблемы участия трудовых коллективов в управлении предприятиями, так как для института юридического лица этот аспект деятельности предприятий не имеет значения. А между тем, на практике отсутствие общественного контроля на предприятиях является одной из причин злоупотреблений, получивших широкое распространение в экономике.

Серьезный недостаток приватизации – отсутствие надлежащего контроля и надзора за ее ходом. В приватизации должны активно участвовать федеральные органы

и органы субъектов федерации, а также муниципальные органы. Однако федеральное законодательство часто игнорирует региональные и муниципальные интересы. И самое главное, что в области приватизации и деприватизации необходима общая концепция политики Правительства РФ. Без нее невозможно проводить глубокие экономические преобразования в российском обществе.

А.А. Коротин

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОГО СПОСОБА ЗАЩИТЫ ПРАВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

Проблема защиты прав налогоплательщиков не нова для Российской Федерации. Человеческая психология такова, что налогов никогда не бывает мало и платить их не доставляет радости. Однако и со стороны государства зачастую совершаются действия (или бездействие), нарушающие законные права и интересы налогоплательщиков. В этих условиях объективно возникает необходимость восстановить нарушенное право или предотвратить такое нарушение. Как и каким образом может быть достигнута эта цель?

Налоговые споры по множеству причин являются одной из самых сложных по рассмотрению и социально значимых по своим последствиям для общества категорий дел, поскольку речь здесь идет не только об интересах отдельных лиц, но и о соблюдении государственных интересов.

Сложность рассмотрения налоговых споров связана не только с наличием огромного и разнообразного массива налогового законодательства, иногда внутренне довольно противоречивого, в результате чего и участникам спора, и рассматривающим его органам зачастую бывает довольно трудно правильно выбрать подлежащую применению в конкретном случае норму материального права, но и с особенностями рассмотрения данной категории дел.

В круг отношений, связанных с установлением и взиманием налогов и сборов, вовлечен широкий круг субъектов (ст. 9 НК РФ)¹, что также усложняет порядок защиты прав налогоплательщиков.

Кроме того, обжалованы могут быть не только акты, но и действия (бездействие) налоговых органов и их должностных лиц.

Защита прав налогоплательщиков возможна в юрисдикционной и неюрисдикционной формах. В свою очередь юрисдикционная форма подразделяется на судебную и административную.

На сегодняшний день можно выделить следующие способы защиты прав налогоплательщика.

¹ В дальнейшем Министерство по налогам и сборам Российской Федерации, Государственный таможенный комитет, органы государственных внебюджетных фондов будут именоваться – налоговые органы.

1. Признание *неконституционным* законодательного акта полностью или в части Конституционным судом РФ в соответствии с его компетенцией.
2. Признание *несоответствующим* федеральному закону закона субъекта Российской Федерации.
3. Признание *недействительным* нормативного либо ненормативного акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону и нарушающего права и законные интересы налогоплательщика, арбитражными судами РФ или судами общей юрисдикции в соответствии с их компетенцией (см., например, ст. 138 НК РФ).
4. Признание *несоответствующим* Налоговому кодексу нормативного акта органа исполнительной власти или местного самоуправления (ст. 6 НК РФ).
5. *Отмена* нормативного либо ненормативного акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону и нарушающего права и законные интересы налогоплательщика, арбитражными судами РФ или судами общей юрисдикции в соответствии с их компетенцией (см., например, п. 6 ст. 101 НК РФ).
6. *Неприменение* судом нормативного либо ненормативного акта противоречащего закону, государственного органа, органа местного самоуправления или иного органа (см., например, ст. 11 АПК РФ).
7. *Пресечение действий* должностного лица налогового или иного органа (например, налоговой полиции, государственного внебюджетного фонда), нарушающих права налогоплательщика или создающих угрозу его нарушения, в судебном порядке.
8. *Обязание* должностных лиц налогового или иного органа (например, налоговой полиции, государственного внебюджетного фонда) выполнить установленные законом обязанности, от выполнения которых он уклоняется.
9. Признание *не подлежащим исполнению* инкассового поручения (распоряжения) налогового или другого органа на списание в бесспорном порядке сумм недоимок, пени, штрафов за нарушения налогового законодательства со счета налогоплательщика.
10. *Возврат* из бюджета необоснованно списанных в бесспорном порядке сумм недоимок, пени, штрафов.
11. *Установление факта*, имеющего юридическое значение для целей налогообложения, судом или арбитражным судом.
12. *Возмещение* убытков, причиненных незаконными решениями налогового (либо иного органа) или действиями должностных лиц налоговых и других органов либо их бездействием.
13. *Принятие мер* прокурорского реагирования в соответствии с законодательством о прокуратуре в случае обнаружения нарушений в деятельности налоговых и иных органов и их должностных лиц.
14. *Обжалование актов или действий* налоговых органов и их должностных лиц в вышестоящий налоговый орган или вышестоящему должностному лицу.

15. *Неисполнение* требований налоговых и иных органов, противоречащих закону и нарушающих права и законные интересы налогоплательщика.

16. *Предотвращение незаконных актов (действий)* через участие в административных согласительных процедурах путем предъявления возражений по акту налоговой проверки (п. 5 ст.100 НК РФ).

17. *Принятие мер* налогоплательщиком по предупреждению нарушений законодательства о налогах и сборах: надлежащее ведение учета доходов и расходов, своевременная уплата налогов и сборов и т.д.

Налоговые споры между налоговыми органами и налогоплательщиками начиная с 1992 года в своем большинстве рассматриваются судами общей юрисдикции и арбитражными судами. Толчком к этому послужило принятие и вступление в действие Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27.12.1991 г. Основой рассмотрения данной категории дел судебными органами являются АПК и ГПК Российской Федерации.

подавляющая часть налоговых споров рассматривается арбитражными судами, особенно после вступления в действие с 01.01.99 г. части первой Налогового кодекса РФ, расширившего их юрисдикцию в данной области.

Однако не следует принижать действенность и других способов защиты прав налогоплательщиков. Выбор способа защиты, способного дать наибольший для налогоплательщика эффект в конкретной сложившейся ситуации и по конкретному делу, является важнейшей составляющей, и именно от выбранного способа защиты в большинстве случаев зависит эффективность защиты прав налогоплательщика в целом, при этом он должен учитывать ряд факторов, в том числе: существо спора, подведомственность дел, быстроту (своевременность) рассмотрения дел, материальные издержки, последствия разрешения дел, возможность установления моратория на незаконные действия налоговых органов и т.д.

При уяснении *существа спора* необходимо точно понять суть возникшего спорного правоотношения:

- имеет ли место спор, в чем он заключается, по поводу и в результате чего он возник;
- чем обосновывает свои требования налоговый орган (на какие нормы законодательства он ссылается, какими доказательствами он располагает);
- чем обосновывает свои возражения налогоплательщик (на какие нормы законодательства он ссылается, какими доказательствами он располагает).

В общем виде все налоговые споры, вне зависимости от их сути и причины возникновения, можно классифицировать на:

- споры, связанные с применением норм материального права;
- споры, связанные с вопросами факта (фактическими обстоятельствами дела: наличием либо отсутствием факта налогового правонарушения, вины налогоплательщика, размера вменяемого дохода и т.д.).

Постоянно изменяющееся законодательство о налогах и сборах влияет на другой компонент рассматриваемой проблемы: на *подведомственность дел*, связанных с защитой прав налогоплательщиков.

Так, например, споры об обжаловании нормативных актов налоговых органов с 01.01.99 г. отнесены к компетенции арбитражных судов, если налогоплательщик осуществляет предпринимательскую или иную экономическую деятельность и спор возник именно в связи с этим (ст. 138 НК, ст. 22 АПК). Ранее арбитражные суды рассматривали подобные дела только в отношении ненормативных актов.

Тем не менее в отношении других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах, перечень которых приведен в ст. 9 НК РФ (таможенных органов, органов государственных внебюджетных фондов, финансовых органов и т.д.), закон подведомственность не изменил. Нормативные акты указанных органов не включены в ст. 137, 138 НК РФ, в связи с чем споры об обжаловании таких актов в настоящее время подведомственны судам общей юрисдикции. Однако целесообразнее, чтобы в будущем нормативные акты перечисленных органов, касающиеся установления и применения законодательства о налогах и сборах, были бы включены в ст. 137, 138 НК РФ, так как это логически связано с заложенными в НК РФ нормами. При этом, если Вы обжалуете ненормативный акт этих органов, оспаривая, например, событие налогового правонарушения, т.е. вопросы наличия фактического сокрытия, занижения, неуплаты налогов и т.д., то никаких законных препятствий для рассмотрения дела в порядке арбитражного судопроизводства не будет.

Особое внимание должно быть обращено на *последствия предпринятых мер* по защите нарушенного права, т.е. на то, каким образом они служат охране или восстановлению этого права. Так, например, при издании субъектами Российской Федерации либо органами местного самоуправления незаконных нормативных актов, устанавливающих незаконные налоги или всевозможного вида сборы, избирается такой способ судебной защиты, как отмена такого акта через обращение с соответствующим иском в суд общей юрисдикции. В результате суд общей юрисдикции отменяет незаконные нормативные акты указанных органов, но с момента вступления в законную силу соответствующего судебного решения, а не с момента издания соответствующего нормативного акта, что фактически означает невозможность возврата уплаченных или взысканных незаконных налогов или сборов за период с момента издания нормативного акта до его отмены в судебном порядке.

Не часто применяется на практике, но также достойный внимания способ – обращение с жалобой к прокурору. Прокурор, выявив нарушение закона, путем принятия нормативного или ненормативного акта, действиями (бездействием) налоговых органов или их должностных лиц, а также государственных органов субъектов РФ и органов местного самоуправления, должен принять меры прокурорского реагирования. При этом возможно также предотвращение принятия представительным органом субъекта РФ или органом местного самоуправления правовых актов, противоречащих Конституции, НК, и другим федеральным законам и нарушающих права налогоплательщиков.

При выборе способа защиты очень важно учитывать такой момент, как *принятие мер по обеспечению прав налогоплательщика*, например, запрет на исполнение решения руководителя налогового органа.

Так, судебные органы уполномочены устанавливать такой мораторий (см., например, ст.ст. 75 и 76 АПК), а в других случаях такая возможность не предусмотрена либо оставлена на усмотрение вышестоящего органа (см., например, ст. 141 НК РФ). В первом случае суд, получив ходатайство о принятии мер по обеспечению иска от налогоплательщика, как правило, запрещает исполнять акт налогового органа, поскольку обязанность по доказыванию вины и размера ответственности налогоплательщика возлагается на налоговый орган. Если же обжалование решения налогового органа о взыскании суммы налога и санкций будет производится вышестоящему органу, то исполнение может быть произведено, по крайней мере, в отношении недоимки, и не исключено, что в дальнейшем незаконный акт налогового органа будет признан недействительным полностью или частично. Налогоплательщику в этом случае придется предпринимать дополнительные меры по восстановлению своих прав.

Как видно из приведенного примера, возможность предотвращения исполнения незаконного акта является важным компонентом при выборе способа защиты права налогоплательщика.

Быстрота (своевременность) рассмотрения возникшего спора важна прежде всего для самого налогоплательщика (хотя в некоторых случаях, например, если судом приняты меры по обеспечению иска налогоплательщика, это может не иметь значения).

Сроки рассмотрения исков налогоплательщиков арбитражными судами – не более двух месяцев в первой инстанции. Однако решение судебного органа может быть обжаловано, и до окончательного вступления в силу решения может пройти еще некоторое время.

При обжаловании актов, действий (бездействия) налоговых органов в административном порядке решение должно приниматься в течение тридцати дней с момента подачи жалобы, и оно вступает в силу немедленно.

Издержки, связанные с рассмотрением дела, – один из аргументов, которые могут повлиять на выбор способа защиты. При самозащите своего права или при избрании административной формы защиты дополнительные расходы могут не возникнуть. При избрании судебной формы разбирательства неизбежно возникает, по крайней мере, государственная пошлина. Конечно, можно попробовать получить отсрочку или рассрочку ее уплаты, но это не всегда удается и требует представления дополнительных документов. И хотя размер госпошлины может быть сравнительно небольшим, эти средства могут быть надолго «заморожены» в федеральном бюджете.

Кроме того, в ходе судебного разбирательства может возникнуть необходимость в дополнительных расходах, например для проведения экспертизы.

И еще один момент. Он связан с *экономией усилий* по защите своих прав налогоплательщиком. Избрав в качестве защиты неисполнение незаконных требований налогового органа, налогоплательщик освобождает себя от необходимости обращаться в суд или другие инстанции. Однако этот способ поведения не всегда может дать желаемый результат. Например, когда речь идет о взыскании недоимки у нало-

гового органа имеется возможность взыскать ее в безакцептном порядке: здесь промедление неизбежно может привести к нарушению права. Когда же речь идет о взыскании налоговой санкции, то этот способ поведения может оказаться весьма эффективным.

И конечно же, проще всего предотвратить возможные нарушения налогового законодательства, предприняв для этого необходимые и достаточные меры, в том числе по надлежащему ведению учета доходов и расходов, своевременному исчислению налогов и по их уплате.

По мнению автора, без учета всех высказанных суждений налогоплательщику будет трудно добиться желаемого результата – эффективной и реальной защиты своих прав и законных интересов.

Т.В. Ярошенко, А.И. Ярошенко

ПРОБЛЕМЫ ЗАОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ

Федеральный закон от 27 октября 1995 г. «О внесении изменений и дополнений в ГПК РСФСР» ввел процедуры рассмотрения гражданских дел в суде первой инстанции, дополнив ГПК главой 16¹ «Заочное решение» (ст. 213¹–213¹³) [1, с. 7].

Глава 16¹ ГПК вводит институт заочного решения. До этого советские, а впоследствии российские суды могли выносить лишь один вид судебного решения, которым заканчивалось полноценное судебное разбирательство. В настоящее время суды могут выносить решения после упрощенной процедуры рассмотрения гражданских дел, называемой заочным производством. Его можно определить как рассмотрение с согласия истца гражданского дела в отсутствие ответчика, надлежащим образом извещенного о времени и месте судебного заседания, по упрощенной схеме. В литературе заочное производство называют упрощенной процедурой [2, с. 256; 3, с. 222].

Рассмотрим особенности заочного производства и правомочия лиц, участвующих в деле.

Процедура заочного производства возможна при наличии одновременно двух обстоятельств: ответчик надлежаще извещен и истец согласен.

Если ответчик не явился в судебное заседание, не будучи надлежаще извещенным о его времени и месте, если сведений о его извещении нет, разбирательство дела должно быть отложено (ч.1 ст.157, ч.1 ст.213¹ ГПК).

К настоящему времени уже сформировалась достаточно обширная практика кассационных и надзорных судебных инстанций, касающаяся обжалования заочных решений [4, с. 16-17].

Так, в октябре 2001 года мировой судья Ленинградский районного суда г. Калининграда вынес заочное решение по иску открытого акционерного общества о взыскании задолженности по ранее заключенному договору. Суд счел возможным

заочное рассмотрение дела, так как ответчик был надлежаще извещен о времени и месте судебного разбирательства. Но в последующем ответчик подал заявление о пересмотре заочного решения, ссылаясь на то, что в уведомлении о месте и времени судебного разбирательства стоит не его подпись, а возможно кого-то из родственников или соседей. На этом основании заочное решение было отменено [5]. Тем же судом рассмотрено дело по иску А. к Б. об устранении препятствий в пользовании жилым помещением. Ответчик в судебное заседание не явился. Несмотря на то, что доказательств надлежащего извещения его не было, суд вынес заочное решение. В обоих случаях суд поступил неправомерно, нарушив ст.213¹ ГПК, предусматривающей в качестве одного из условий вынесения заочного решения надлежащее извещение неявившегося ответчика, доказательством которого является второй экземпляр судебной повестки с подписью ответчика. Думается, что и в этом и в другом случае суду следовало поступить в соответствии с ч.1 ст.157 ГПК и отложить разбирательство дела.

Еще один пример. Одним из межмуниципальных судов г. Москвы было вынесено заочное решение по иску С. к С. об определении долей в общей собственности и порядке пользования квартирой. Ответчик надлежащим образом был извещен о времени и месте судебного разбирательства, однако не явился в связи с выездом в командировку. Адвокатом ответчика было заявлено ходатайство об отложении дела слушанием в связи с тем, что отсутствие ответчика вызвано уважительными причинами. Однако суд вынес определение о рассмотрении дела в порядке заочного производства и вынесении заочного решения. Судебная коллегия по гражданским делам Московского городского суда решение суда оставила без изменения, а кассационную жалобу ответчика без удовлетворения. В определении она указала, что доводы кассатора о неправомерности вынесения заочного решения ввиду отсутствия его по уважительной причине несостоятельны и не являются основанием для отмены заочного решения [6].

В данном случае оба постановления нельзя признать правильными по следующим причинам. Суд первой инстанции грубо нарушил ч.2 ст.157 ГПК, предусматривающую обязанность суда отложить разбирательство дела в случае признания уважительными причин неявки лиц, участвующих в деле. Уважительными причинами неявки в судебное заседание признаются: «болезнь, нахождение в командировке либо другие причины, дающие основания полагать, что лицо, извещенное о времени и месте судебного заседания, было лишено возможности явиться в суд по независящим от него обстоятельствам» (п.2 постановления Пленума Верховного суда РСФСР от 14 апреля 1988 г. № 3 «О применении норм ГПК РСФСР при рассмотрении дел в суде первой инстанции» (с изменениями и дополнениями) [7, с.266]. Таким образом, суд первой инстанции должен был отложить дело слушанием, а не рассматривать его в порядке заочного производства. Думается, что участие в деле представителя ответчика также делает вынесение заочного решения невозможным. Суду кассационной инстанции в данном случае на основании ч.1 ст.308 ГПК необходимо было отменить решение и направить дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции.

Глава 16¹ ГПК допускает вынесение заочного решения только в отношении ответчика, вынесение заочного решения в отношении истца не допускается. И, конечно же, не допускается вынесение заочного решения в отсутствие обеих сторон.

На практике суды не всегда соблюдают это правило. Так, Октябрьским районным судом г. Калининграда было вынесено решение по иску Д. к В. о выселении. Стороны в судебное заседание не явились. При таких обстоятельствах суд счел возможным рассмотреть дело в порядке заочного производства и вынести заочное решение [8]. В данном случае суд нарушил требования закона, поскольку ГПК прямо указывает на возможность вынесения заочного решения только при неявке ответчика.

Вторым обстоятельством, при котором возможна процедура заочного производства, является согласие истца на заочное решение. Это возможно, когда он уверен в правильности своей позиции, обладает необходимыми доказательствами, желает быстрее получить окончательное решение суда по заявленному требованию. Если истец не согласен на заочное производство, то разбирательство дела также откладывается (ст.213² ГПК), что является выражением диспозитивных правомочий.

В заочном производстве возможно процессуальное соучастие. Соучастие на стороне истца представляется интересным в связи с тем, что именно истцом должна быть проявлена воля на рассмотрение дела по существу в порядке заочного производства.

Если в деле участвует несколько истцов, то требуется выяснение мнения относительно заочного рассмотрения каждого из них, и достаточно, чтобы хотя бы один из истцов был против разбирательства дела в отсутствие ответчика, чтобы создавалась затруднительная для суда ситуация, поскольку ГПК не содержит никаких правил на этот счет.

Истец может не согласиться на заочное производство по разным причинам, это его право, которого его никто не может лишить. Здесь весьма непросто предложить правило, позволившее обеспечить интересы всех истцов. Законодатель считает изъятие положительной воли истца обязательным условием осуществления заочного производства (ст.213 ГПК), поэтому можно предположить, что суд должен отложить рассмотрение дела по существу до явки ответчика, не лишая, таким образом, права на разрешение спора истца, просившего о заочном рассмотрении дела.

Но как быть, если ответчик не явится вторично, а согласие всех истцов не получено?

Подготовленный с участием ведущих юристов страны проект ГПК РФ предусматривает, что суд вправе вынести заочное решение по гражданскому делу, если ответчик не явился в судебное заседание вторично. При этом согласие истца на вынесение заочного решения требуется лишь в случае первой неявки ответчика, при повторной неявке суд не связан мнением истца и может постановить решение по своему усмотрению (ч.2 ст.221 проекта ГПК РФ). На наш взгляд, данную норму нельзя признать правильной, такое положение противоречит принципу диспозитивности и условиям осуществления заочного производства, так как суд не имеет права игнорировать мнение истца и навязывать ему заочный порядок производства [9, с. 21-22].

В.М.Жуйков рекомендует рассматривать дела, где участвуют несколько субъектов на одной стороне, в обычном производстве [10, с. 14].

В заочном производстве суд исследует доказательства, представленные сторонами при возбуждении дела, при его подготовке, учитывает доводы и ходатайства сторон и после этого выносит решение.

Истец может заявлять соответствующие ходатайства, представлять доказательства и на стадии судебного разбирательства. Суд также может предложить истцу представить дополнительные доказательства. Если это повлечет отложение производства по делу, то действуют общие правила, предусмотренные ГПК. Возможно, что новое судебное заседание уже не будет заочным, например, при явке ответчика или при несогласии истца на заочное производство.

Однако имеются и некоторые ограничения прав истца. Истец, согласившийся на заочное производство, не может изменить предмет или основание иска, увеличить размер исковых требований. Если бы у истца сохранились эти права при рассмотрении дела в заочном производстве, это повлекло бы нарушение прав ответчика. Ответчик извещен о дне и времени слушания предъявленного к нему требования, и именно против этого требования не защищается.

Принцип диспозитивности наиболее широко проявляется при обжаловании заочного решения.

Закон определяет различный порядок обжалования заочных и обычных решений. В соответствии с принципом диспозитивности у ответчика есть два пути обжалования не вступившего в законную силу заочного решения: либо в суд, его вынесший, либо в вышестоящий суд путем подачи кассационной жалобы. Истец вправе обратиться только с кассационной жалобой, если считает вынесенное заочное решение незаконным и необоснованным. Здесь действуют общие правила кассационного обжалования.

Ст.213⁶ ГПК предусматривает два способа обжалования заочного решения, не вступившего в законную силу. Не присутствовавший в судебном заседании ответчик имеет право в течение 10 дней после вынесения заочного решения подать кассационную жалобу в вышестоящий суд или в течение 15 дней подать заявление о его пересмотре в суд, постановивший такое решение.

В комментарии к ГПК указано: «Статья 213⁶ предоставляет ответчику два пути обжалования не вступившего в силу заочного решения: либо в суд, его вынесший, либо в вышестоящий суд путем подачи кассационной жалобы. Ответчик сам определяет, по какому варианту обжалования действовать» [11, с. 24]. Таким образом, авторы комментария считают, что закон предоставляет ответчику право выбора способа обжалования заочного решения, то есть выбрав один способ обжалования, ответчик лишается права обжаловать заочное решение другим способом. Однако, внимательно исследуя указанную статью, нетрудно заметить, что закон в данном случае употребляет союз «также», а не союз «или». Следует согласиться с мнением И. Уткиной, что толкуя закон буквально, приходим к выводу, что законодатель предоставил не альтернативу при обжаловании, а одновременное существование

двух способов обжалования. Из этого следует, что выбор одного из них не препятствует возможности использования второго. Но такой вывод был бы неправильным. На первоначальном этапе у ответчика действительно есть альтернатива: он может обратиться с просьбой о пересмотре решения в суд как первой, так и второй инстанции. Далее же все зависит от того, какой способ обжалования будет выбран. Если вначале будет подано заявление о пересмотре заочного решения в суд первой инстанции, а суд вынесет определение об отказе в пересмотре этого решения, то представляется возможным обращение в суд второй инстанции с кассационной жалобой. В случае же если ответчик обращается в кассационную инстанцию, а последняя отказывает в удовлетворении его жалобы, обжалование в суд первой инстанции представляется недопустимым.

Однако на практике суды зачастую нарушают требования закона. Так, определением судебной коллегии по гражданским делам областного суда г. Калининграда снято с кассационного рассмотрения и возвращено в суд первой инстанции (Октябрьский районный суд г. Калининграда) дело по иску А. к жилищно-строительному кооперативу о признании права на жилую площадь. Основанием явилось следующее. По делу вынесено заочное решение, в пересмотре которого в порядке ст.213⁶ ГПК А. было отказано. Судебная коллегия по гражданским делам определение суда первой инстанции оставила без изменения, а частную жалобу ответчика без удовлетворения. В определении, вынесенном уже по кассационной жалобе, судебная коллегия указала, что «поскольку ответчиком использована возможность обжалования решения суда в порядке ст.213⁶, то кассационная жалоба, поданная ею на решение суда, не может быть рассмотрена в силу того, что кассационная инстанция высказала свое мнение по данному вопросу в ранее вынесенном определении по тому же делу». Судебная коллегия по гражданским делам разъяснила ответчице возможность обжалования решения в надзорном порядке [12].

С указанной позицией судебной коллегии вряд ли можно согласиться.

Оставляя определение суда первой инстанции об отказе в удовлетворении заявления о пересмотре заочного решения без изменения, а частную жалобу ответчицы без удовлетворения, кассационная инстанция высказала мнение вовсе не по поводу вынесенного решения. Законным и обоснованным было признано определение суда об оставлении заявления о пересмотре без удовлетворения. А это ни в коей мере не означает законности и обоснованности вынесенного заочного решения. Думается, что в таких случаях суду второй инстанции необходимо было рассмотреть кассационную жалобу и вынести соответствующее решение.

Заочное решение может быть обжаловано в общем кассационном порядке как ответчиком, так и истцом по истечении 10-дневного срока с момента вынесения судом решения.

Представляется, что срок на предъявление заявления о пересмотре заочного решения и срок на кассационное обжалование должен быть равным, чтобы ответчик мог сделать выбор способа обжалования заочного решения, пока оно не всту-

пило в законную силу. Следует отметить, что срок, отведенный на обжалование решений, является слишком коротким для осуществления всех процессуальных действий, которые необходимо совершить для принесения жалобы.

Закон устанавливает, что заявление о пересмотре заочного решения не подлежит оплате государственной пошлиной (ст. 213⁷ ГПК). Представляется, что существует некоторое противоречие: с одной стороны, законодатель стремится поставить ответчика в неблагоприятное положение, требует объяснения причин неявки, представления доказательств, могущих повлиять на содержание ранее вынесенного решения, с другой же стороны – освобождает от несения издержек, связанных с предъявлением заявления о пересмотре. Поскольку пересмотр заочного решения по заявлению ответчика повлечет материальные затраты для суда и истца, целесообразно было бы предусмотреть обязанность ответчика внести госпошлину при подаче заявления о пересмотре дела.

Все вышеизложенное приводит к заключению о пробелах и несовершенстве процессуальных норм, регламентирующих порядок рассмотрения дел путем заочного производства, и вследствие этого к противоречивому толкованию их судами при разрешении конкретных дел и вынесении заочных решений. Эти пробелы и противоречия желательно было бы устранить при окончательной доработке проекта ГПК.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бюллетень* Верховного Суда РФ. 1996. №4.
2. *Учебник гражданского процесса* / Под ред. М.К.Треушникова. М., 1996.
3. *Гражданское процессуальное право России* / Под ред. М.С.Шакарян. М., 1996.
4. *Уткина И.* Заочное решение в гражданском процессе: вопросы и ответы // *Российская юстиция*. 1997. №10.
5. *Судебная практика* Ленинградского районного суда г.Калининграда за 2001 г. Дело №22-1026 от 22.10.2001 г.
6. *Судебная практика* Московского городского суда за 2000 год. Дело № 17391 от 28.11.2000 года.
7. *Сборник постановлений Пленумов Верховных Судов СССР и РСФСР (РФ) по гражданским делам*. М., 1995.
8. *Судебная практика* Октябрьского районного суда г. Калининграда. 1997г. Дело №25-1025 от 24.10.1997г.
9. *Решетняк В.И. Черных И.И.* Заочное производство и судебный приказ в гражданском процессе. М., 2000.
10. *Жуйков В.М.* Комментарий к гражданскому процессуальному законодательству. М., 1996.
11. *Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу РСФСР* / Под ред. М.К. Треушникова. М., 2000.
12. *Судебная практика* Калининградского областного суда г.Калининграда. 1999 г. Дело №15-1026 от 14.10.1999 г.

О.Г. Смирнова

ПРОБЛЕМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА ПО ТРУДОВОМУ ПРАВУ

Вопрос об объективной необходимости и значении повышенной ответственности должностных лиц в науке трудового права специально не исследовался. Вместе с тем он имеет не только теоретическое, но и практическое значение.

В науке трудового права выработано определение должностного лица. Так, С.П. Маврин, анализируя понятие должностного лица в межотраслевом аспекте (в уголовном, административном праве), в трудовом праве определил его как служащего, обладающего государственно-властными полномочиями, осуществление которых влечёт возникновение, изменение или прекращение прав и обязанностей у работников, участвующих в трудовых правоотношениях, либо осуществляющего распорядительные функции в отношении материальных и денежных ценностей.

Это определение, с учётом современного многообразия форм собственности, в отношении должностного лица, виновного в незаконном увольнении или переводе работника, следует скорректировать, понимая под должностным лицом работника, обладающего властными полномочиями, осуществление которых влечёт возникновение, изменение или прекращение прав и обязанностей лиц, работающих по найму.

Вопрос о повышении материальной ответственности должностных лиц непосредственно связан с защитой прав работающих по найму и защитой интересов работодателя, поскольку последний выплачивает незаконно уволенному работнику средний заработок за всё время вынужденного прогула (ст. 21-3 КЗоТ), а размер возмещения ущерба должностным лицом, виновным в незаконном увольнении или переводе работника на другую работу, не может превышать трёхмесячного оклада должностного лица (ст. 214 КЗоТ). Кроме того, он связан и с восстановлением доверия к должностным лицам, с преодолением кризиса взаимных ожиданий. Не случайно в экономической литературе обосновывается, что система взаимных ожиданий в совокупности с системой интересов служат основой формирования поведения социально-экономических агентов.

Вопрос о повышении материальной ответственности должностного лица непосредственно вытекает из особенностей основания его материальной ответственности и условий её наступления. Основанием признаётся ущерб, причинённый работодателю оплатой за время вынужденного прогула в случае незаконного увольнения или выполнения им нижеоплачиваемой работы. В отношении руководителя организации вопрос о размере возмещения им ущерба в правительственном проекте Трудового кодекса решён – ст. 227 предусматривает, что руководитель несёт полную имущественную ответственность за ущерб, причинённый организации. Кроме того, трудовым договором может быть предусмотрена обязанность руководителя возместить неполученные доходы.

Об иных должностных лицах организации, которым по Уставу может быть предоставлено право приёма, перевода и увольнения работников, в проекте Трудового кодекса не упоминается.

Думается, необходимо внести в правительственный проект Трудового кодекса Российской Федерации статью следующего содержания: «Руководитель организации, а также иное должностное лицо, которому по Уставу может быть предоставлено право приёма, перевода и увольнения работников, несет полную материальную ответственность за прямой действительный ущерб, причинённый организации оплатой за время вынужденного прогула или за время выполнения нижеоплачиваемой работы незаконно уволенному или переведённому по их вине работнику». В качестве условий материальной ответственности должностного лица предусматриваются такие элементы правонарушения, связанные с причинением ущерба, как вина, противоправность деяния и причинная связь между противоправным деянием и результатом такого деяния.

Рассматривая вопрос о вине, проанализируем п. 6 ст. 121 и ст. 214 КЗоТ с точки зрения вины работника в причинении ущерба. В п. 6 ст. 121 КЗоТ предусматривается материальная ответственность работника в полном размере ущерба, причинённого по его вине, в случае, если ущерб причинён недостатками или умышленными действиями работника.

И если законодатель нашёл возможным установить в случае причинения ущерба недостатками полную материальную ответственность, то тем более необходимо полное возмещение прямого действительного ущерба, причинённого умышленными действиями должностного лица. По мнению О.С. Иоффе, благодаря вине правонарушения становится уже не просто объективным неправомерным фактом, но и выражает собою определённое отрицательное отношение правонарушителя к интересам гражданина и общества. В этом и заключается социальное содержание вины.

Оценивая деяние должностного лица с точки зрения его противоправности, следует заметить, что при незаконном переводе и увольнении должностное лицо нарушает то, что запрещено нормами трудового права. Более того, например, при незаконном увольнении беременной женщины и женщины, имеющей детей в возрасте до 3 лет (ст. 179 КЗоТ), дисциплинарный проступок должностного лица является одновременно и преступлением, то есть основанием привлечения его к уголовной ответственности (ст. 145 УК РФ). Не случайно В.Н. Смирнов указывал, что общественная опасность имущественного ущерба, нанесённого предприятию, зависит от того положения, которое занимает работник в процессе совместного труда.

Предложение о повышении материальной ответственности руководителя обусловлено высокой степенью его самостоятельности в организации своего труда, которая должна сопровождаться повышенной степенью ответственности, прежде всего имущественной. С этой мыслью Е.Б. Хохлова вполне согласуется и понимание в философии ответственности как цены свободы (чем больше свободы, тем выше ответственность). Предложение о повышении материальной ответственности долж-

ностных лиц нашло поддержку в одном из последних диссертационных исследований трудовых отношений при переходе к новому типу экономики, в котором предлагается усилить ответственность должностных лиц за нарушение процедурных вопросов при увольнении работников.

Повышение материальной ответственности должностных лиц, виновных в незаконном увольнении или переводе работника, обусловлено также и тем, что Федеральный закон «Об исполнительном производстве» предусматривает возможность применения штрафных санкций к работодателю, не выполняющему исполнительный документ о восстановлении работника на работе (ст. 85), и содержит дополнительную меру по защите прав работодателя от лиц, виновных в невыполнении исполнительного документа, – возможность взыскать с руководителя или иного работника ущерба, причинённого выплатой денежных сумм незаконно уволенному или переведённому работнику (ст. 93).

Р. А. Новикова

ЗАЛОГ ПРАВ

Закон РФ «О залоге» [1] 1992 года предусмотрел возможность залога не только вещей, но и имущественных прав.

Еще в Гражданском кодексе РСФСР 1922 года специально упоминалось о возможности залога имущественных прав: «Предметом залога может быть всякое имущество, не изъятое из оборота, в том числе долговые требования» (ст.87). В Гражданском кодексе 1964 года содержалась более общая формулировка: «Предметом залога может быть всякое имущество...» (ст.194).

На аналогичных позициях стоит часть первая Гражданского кодекса 1994 года, которая в статье 336 устанавливает, что «предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, а также прав, уступка которых запрещена законом».

Рассуждая о залоге прав, необходимо иметь в виду залог только имущественных прав. Неимущественное право юридически невозможно заложить, поскольку оно не является объектом оборота. Следовательно, всякие сделки по распоряжению неимущественными правами ничтожны. Применительно к залогу невозможность заложить указанные права вытекает из существа этого обеспечительного института: нельзя продать неимущественное право и получить удовлетворение из его стоимости. Правило о том, что заложены могут быть только имущественные права, имеет исключение. Закон запрещает уступку (передачу) требований, неразрывно связанных с личностью, что автоматически означает невозможность их залога.

Поэтому ст.336 ГК РФ не допускает залога этих требований, перечисляя некоторые из них: требования об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни

или здоровью. Поскольку перечень не является исчерпывающим, сюда же необходимо отнести и требование о компенсации морального вреда.

А.Эрделевский в своей работе высказал мнение о возможности уступки требований о компенсации морального вреда [2, с. 19-21]. Но его позиция недостаточно обоснована хотя бы потому, что приведенная аргументация содержит явное противоречие: выступая за доступность уступки рассматриваемого требования, он тем не менее признает наличие связи с личностью носителя этого требования. Подобное предложение стимулирует также безнравственную спекуляцию требований о компенсации морального вреда.

Общим исключением из правила о возможности залога любого имущественного права всегда было положение о недопустимости залога прав, которые нельзя передавать (уступать).

В науке есть мнение, отрицающее возможность залога вещных прав. К числу ученых, поддерживающих эту позицию, относится Б.М.Гонгало [3, с. 89]. С его мнением трудно согласиться.

Во-первых, закон по общему правилу не запрещает залога вещных прав. Закон содержит отдельные исключения, в которых прямо не допускает залога (передачи) того или иного права. Именно наличие таких исключений может служить подтверждением общего правила о возможности залога вещных прав.

Во-вторых, исходя из юридической природы вещного права, нельзя усмотреть препятствия для его залога. Вещное право – имущественное право и оно, как правило, не имеет неразрывной связи с его носителем. Следовательно, вполне возможен залог права пожизненного наследуемого владения, права бессрочного пользования земельным участком и т.п. Очевидно, что когда упоминается возможность залога вещных прав, то имеется в виду залог только прав на чужую вещь, а не залог права собственности, о котором говорить бессмысленно.

По общему правилу вещные права способны к залогу. Несмотря на это, закон запрещает некоторые из них закладывать. Так, в соответствии с п.2 ст.275 ГК РФ запрещен залог земельных (предиальных) сервитутов, а на основании ст.277 ГК РФ невозможен залог личных сервитутов (право пожизненного проживания в чужом доме и т.п.).

Залог прав не получил подробного урегулирования в Гражданском кодексе. В силу этого, основу правовой регламентации залога прав составляет раздел V Закона РФ «О залоге».

Исходя из особенностей предмета залога, залог прав предполагает в ряде случаев специфический, по сравнению с общими нормами, объем прав и обязанностей сторон залогового правоотношения.

Прежде всего это касается срока действия передаваемого в залог права. В соответствии с пунктом 2 статьи 54 Закона РФ «О залоге», право с определенным сроком действия может быть предметом залога только до истечения срока его действия. В литературе данный срок характеризовался как пресекательный. С прекращением срока действия заложенного права прекращается и право залога независимо от

того, как стороны решили данный вопрос в договоре. Статья 34 Закона о залоге в связи с этим прямо устанавливала такое основание прекращения залога, как истечение срока действия права, которое составляло предмет залога.

В этой части Закон о залоге более корректен, нежели новый ГК. В статье 352 ГК содержится более общее правило о прекращении заложенного права как основании прекращения залога.

Часть первая ГК подтвердила правило, в соответствии с которым залогодателем при залоге права может быть лицо, которому принадлежит закладываемое право. При этом речь может идти о залоге прав на свои либо на чужие вещи. К последним, например, относится право аренды. В соответствии со статье 335 ГК залог права аренды или иного права на чужую вещь не допускается без согласия собственника вещи либо лица, которому эта вещь принадлежит на праве хозяйственного ведения, если законом или договором запрещено отчуждение этого права без согласия собственника указанной вещи либо лица, имеющего на нее право хозяйственного ведения. Достоинством Кодекса является распространение правила, которое Законом о залоге предусматривалось только в отношении арендных прав, на залог любых имущественных прав на чужую вещь.

Следует отметить некоторые дискуссионные моменты в залоге арендных прав с точки зрения конструкции обеспечения исполнения обязательств. В литературе отмечалось следующее: «Например, покупатель обязан уплатить продавцу 1000 рублей, в обеспечение этого обязательства он передает продавцу в залог принадлежащие ему права аренды какого-либо имущества. В случае неисполнения покупателем обязанности по уплате указанной суммы в определенный срок, продавец может потребовать обратить взыскание на предмет залога, то есть потребовать перевода на себя прав арендатора. При удовлетворении этого требования покупатель выбывает из договора аренды, а его место арендатора занимает продавец» [4, с. 111]. Насколько оправдана такая перемена лиц в арендном договоре с точки зрения обеспечения обязательства по уплате покупной цены? Ведь занять место арендатора в договоре аренды означает не только принять права, но и нести обязанности арендатора. Последние, помимо арендной платы, могут включать в себя также текущий, в ряде случаев (при указании в арендном договоре) капитальный ремонт имущества и т.п. Получается, что залогодержатель в данном случае принимает на себя не только возмещение за неисполнение должником обязательства по основному договору, но и бремя обязанностей, связанных с заложенными правами.

Очевидно, с точки зрения залоговых отношений залог арендных прав имеет смысл прежде всего постольку, поскольку речь идет об использовании именно блага, вытекающего из арендных отношений прав, но не их бремени. В силу этого перевод на залогодержателя заложенного арендного права не следует рассматривать как замещение залогодержателем места арендатора в договоре аренды. Ведь речь идет о залоге арендных прав, а не «места в договоре аренды», т.е. объектом залога служит здесь не субъект, а содержание арендного правоотношения. Но еще более

важно иное обстоятельство. В случае неисполнения должником обеспеченного залогом прав обязательства вообще, речь должна идти не о переводе на залогодержателя заложенного права, а о реализации данного права. Закон о залоге содержит конструкцию перевода на залогодержателя заложенного права не как общую форму обращения взыскания на заложенное право, а как исключение. В соответствии со статьей 57 Закона РФ «О залоге» залогодержатель вправе в судебном порядке требовать перевода на себя заложенного права в том случае, когда залогодатель не исполняет обязанностей, предусмотренных статьей 56 Закона (о них речь пойдет ниже). В том же случае, когда не исполнено обеспеченное залогом права обязательство, залогодержатель вправе требовать не перевода на себя заложенного права, а реализации этого права с целью возмещения своих требований из полученной в результате денежной суммы. Требование в этом случае перевода на себя заложенного права залогодержателем было бы равносильно, если бы залогодержатель потребовал, в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства, перевода на себя права собственности на предмет залога. Но конструкция залога, как уже указывалось, предполагает вовсе не переход к залогодержателю заложенной вещи, а право получить удовлетворение из стоимости заложенной вещи после ее реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Ведомости* Совета народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. №23. Ст. 1239.
2. Эрделевский А. Компенсация морального вреда третьим лицам. Переход и зачет права на компенсацию // *Законность*. 1998. №2.
3. Гонгало Б.М. Обеспечение исполнения обязательств. М., 1999.
4. Басин Е.В., Гонгало Б.М., Крашенинников П.В. Залоговые отношения в России. М., 1993.

И.О. Селиванов

ПОНЯТИЕ ХИЩЕНИЯ ЧУЖОГО ИМУЩЕСТВА

Уголовное законодательство 1996 г. широко использует термин «хищение» для обозначения разнообразных проявлений незаконного завладения различным имуществом и предметами. Чаще всего у правоприменителя понятие хищения ассоциируется с группой однородных посягательств на собственность, объединенных сходством характерных признаков. Традиционно к хищениям принято относить такие имущественные преступления, как кража, грабеж, разбой, мошенничество, присвоение и растрата. Значительным достижением в этом смысле является то, что законодатель счел возможным в тексте Уголовного кодекса 1996 г. закрепить понятие

и основные признаки хищения в ч. 1 Примечания к ст. 158: «Под хищением в статьях настоящего Кодекса понимаются совершенные с корыстной целью противоправные безвозмездные изъятие и (или) обращение чужого имущества в пользу виновного или других лиц, причинившие ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества». Вместе с тем термин «хищение» широко используется в УК не только применительно к преступлениям против собственности, но и нередко в ряде других глав и разделов. В частности, о хищении как способе завладения теми или иными предметами речь идет в статьях 221, 226, 229 УК Российской Федерации, посвященных противоправному завладению оружием, радиоактивными материалами, наркотическими средствами, документами, штампами, печатями.

Основываясь на буквальном толковании закона, можно прийти к мнению, что все признаки, характеризующие хищение, должны в равной мере распространяться на составы преступлений, содержащие данное понятие.

Однако такой вывод подвергается сомнению [1, с. 40]. Действительно, в разъяснениях Пленума Верховного суда Российской Федерации от 25 июня 1996 г. № 5 «О судебной практике по делам о хищении и незаконном обороте оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ» отсутствует прямое указание на такие признаки хищения, как наличие корыстной цели, безвозмездность изъятия и причинение материального ущерба собственнику или иному владельцу оружия, боеприпасов и др. [2].

Учитывая изложенное, считаем возможным высказать ряд принципиальных соображений по поводу распространения признаков хищения, закрепленных в тексте УК, на все их проявления.

Прежде всего, следует отметить тот факт, что при конструировании составов так называемых имущественных хищений и хищений, предусмотренных ст. ст. 221, 226, 229 УК, разработчики четко понимали, что понятия, имеющие одно наименование, должны иметь и единое содержание. Наиболее ярким свидетельством тому может служить описание в законеотягчающих обстоятельств, например, организованной группы, группы лиц по предварительному сговору, неоднократности, проникновения в помещение, хранилище или жилище и др. В тех случаях, когда одноименные понятия включают различное содержание, это специально оговаривается в тексте уголовного закона. Например, понятие крупного размера применительно к преступлениям против собственности дается в Примечании к ст. 158 УК. Применительно к другим видам преступлений этот размер определяется в примечаниях к соответствующим статьям (см., например, ст. ст. 177, 188, 193, 194 УК и др.).

Кроме того, понятие хищения, указанное в ч. 1 Примечания к ст. 158 УК, является общим и распространяется на все составы УК, где использован термин «хищение». В противном случае, в его тексте вместо слов «в статьях настоящего Кодекса» было бы записано «в статьях настоящей главы» (имеется в виду главы 21 Преступления против собственности).

В то же время хищения, не относящиеся к группе посягательств на собственность, по нашему мнению, обладают всеми общими признаками хищения.

Важнейшим их свойством является предметность хищения в смысле материальной и стоимостной определенности. Исходя из того, что «под предметом преступления надлежит понимать такие предметы (тела), которые служат материальным (вещественным) поводом, условием или свидетельством существования определенных общественных отношений» [3, с. 29], следует констатировать, что все такого рода хищения предметны. Кроме того, все перечисленные предметы помимо ценности, стоимости, материальной овеществленности обладают и принадлежностью кому-либо, т.е. фактически могут быть отнесены к чужому имуществу. Лишь наличие нехарактерных для большей части имущества специальных свойств этих предметов, неконтролируемое использование которых создает угрозу причинения вреда общественной безопасности и здоровью населения выводит их за рамки отношений собственности.

Данные виды хищений обладают всеми объективными и субъективными признаками, содержащимися в общем понятии хищения.

Следует признать справедливым, что «когда у лица возникает решимость (умысел) совершить хищение, что оно ставит своей целью поставить себя на место единовластного, притом постоянного, а не временного владельца определенного имущества, чтобы заполучить полную возможность владеть, пользоваться и распоряжаться похищенным по своему личному усмотрению, т.е. стать его собственником» [4, с. 52].

При этом присутствуют как интеллектуальный, так и волевой моменты умысла. Виновный, совершая хищение, осознает общественную опасность своих действий, предвидит возможность наступления общественно опасных последствий и желает их наступления. Наличие среди общих признаков хищения указания на цель совершения преступления является свидетельством того, что такие преступления могут совершаться только с прямым умыслом [4, с. 38]. Волевое, сознательное поведение всегда тесно связано с внутренними побуждениями, вызывающими совершение тех или иных действий.

В определении общего понятия хищения прямо указано на совершение противоправных действий в отношении чужого имущества с корыстной целью.

В учебной литературе нередко высказывается мнение о том, что «обязательными признаками субъективной стороны хищения являются корыстная цель и корыстный мотив» [5, с. 340; 6, с. 141]. Руководствуясь тем, что под мотивом понимается побудительная причина, повод к какому-нибудь действию [7, с. 311], позволим себе усомниться в том, что во всех без исключения случаях цель и мотив при совершении хищений совпадают.

В ряде случаев в качестве одного или нескольких мотивов могут присутствовать месть, зависть, озлобленность, тщеславие и другие низменные побуждения. Нередко поводом для участия в различных хищениях выступают любопытство, интересы дружбы, стремление к самоутверждению, сострадание, иная личная заинтересованность. Практике известны случаи, когда виновный похищал оружие с тем,

чтобы использовать его для мести обидчикам. Нередко хищение обусловлено стремлением несовершеннолетних участников утвердиться среди сверстников, почувствовать себя взрослыми и др.

В связи с этим, несмотря на то, что мотив хищений не имеет столь большого значения при уголовно-правовой оценке содеянного по сравнению с целью, тем не менее его учет может существенно влиять на индивидуализацию наказания. Кроме того, определение мотива как целеобразующего компонента субъективной стороны может служить и для отграничения хищения от других составов преступлений. Известно, что не всякое изъятие чужого имущества свидетельствует о наличии хищения.

Особенно часто несовпадение цели и мотива характерно для специальных видов хищения. Желание обладать оружием или боеприпасами может быть основано на любопытстве виновного, стремящегося познать их устройство, принцип действия.

В соответствии с законом корыстная цель в хищениях не ограничивается стремлением виновного обратить те или иные предметы только в свою пользу. Допускается также, что лицо, их изымающее, может обращать похищенное в пользу третьих лиц.

В этой связи следует определить диапазон границ, в пределах которых можно признавать присутствие корыстной цели у виновного при передаче имущества или предметов третьим лицам.

Представляется, что не всякое обращение или передача похищенного имущества другим лицам образуют хищение. Такой вывод напрашивается в результате анализа ряда гипотетических ситуаций. Например, насколько правомерно привлечение лица к уголовной ответственности за кражу, если изъято недобросовестно нажитое имущество у владельца и анонимно направлено по случайному адресу.

В данном случае завладение таким имуществом выступает средством достижения цели мести за неправомерные действия владельца фактически незаконно приобретшего те или иные ценности. Возможно ли признание в поведении такого «экспроприатора» корыстной цели, если последний никак не открывает себя и не устанавливает связь с теми, кому передано имущество?

В свою очередь, получателю также неизвестно, кем передано имущество. В данном случае можно говорить не только об отсутствии двусторонней субъективной связи между лицом, незаконно изъязвившим и получившим определенные предметы, но и полном отсутствии какого-либо интереса у первого по отношению к последнему. Полагаем, что основным критерием, позволяющим констатировать отсутствие корыстной цели у виновного, передающего чужое изъятное имущество или обращающее его в пользу третьих лиц, является полное отсутствие каких-либо сведений о получателе, обусловленное его случайным выбором. Во всех других ситуациях, по смыслу уголовного закона, следует признавать присутствие интереса, лежащего в основе реализации корыстной цели. Так, односторонняя субъективная связь между лицом, совершившем хищение, и тем, кому передано имущество или в чью пользу обращено, может быть ограничена лишь знанием виновным, кто является получателем. В данном случае, на наш взгляд, не существует препятствий для признания та-

кого деяния, как деяние совершенное с корыстной целью. В равной степени такой подход распространяется на оценку целей применительно ко всем разновидностям хищений, в том числе и специальных. Считаем, что не образует хищения незаконное изъятие огнестрельного оружия и направление его в адрес органов власти (по мотиву прекратить его незаконное хранение). «Избавление» аналогичным образом от наркотических средств также не может быть признано хищением в смысле ст. 229 УК. В тех случаях, когда названные предметы изымаются с последующей неконтролируемой передачей их в обращение, например, случайным незнакомым лицам, необходимо ставить вопрос об ответственности за незаконное приобретение, хранение, сбыт этих предметов при отсутствии хищения. Аналогично должен решаться вопрос при завладении оружием, наркотическими средствами или радиоактивными материалами в целях предотвращения преступлений, сопряженных с их использованием, а также, когда ставится цель последующего уничтожения.

Попытка вернуть украденное у лица незаконно хранившееся оружие, сопряженная, предположим, с применением насилия, также не должна рассматриваться как хищение оружия, поскольку образует совокупность преступлений против личности и незаконного обращения с оружием.

Специального рассмотрения требуют вопросы, связанные с анализом объективных признаков хищения. Введение в действие нового определения хищения в значительной мере повлияло на толкование основных его объективных признаков. Расширено содержание деяний при совершении хищений. Прежнее представление о том, что существо объективной стороны этих преступлений составляет противоправное, безвозмездное изъятие, нарушено введением дополнительного объективного признака обращения чужого имущества в пользу виновного или других лиц. Таким образом, согласно действующему ныне общему определению хищения, содержание деяний может представлять собой, во-первых, изъятие с последующим обращением имущества в пользу виновного и, во-вторых, обращение имущества в пользу других лиц, не сопряженное с изъятием конкретных предметов.

Изъятие по своему содержанию представляет собой «не что иное, как противоправное извлечение, вывод, удаление и любое другое обособление имущества из владения собственника с одновременным переводом его в фактическое незаконное физическое обладание преступника» [5, с. 338]. Оно предполагает «физическое перемещение, утрату, удаление, извлечение имущества из обладания собственника» [8, с. 356]. Так или иначе изъятие всегда сопряжено с физическим извлечением (удалением) полностью или частично определенных ценностей из владения собственника и обращено на непосредственный контакт с предметом преступления. Различные способы хищения чужого имущества сконструированы таким образом, что не ко всем из них в полной мере применимо изъятие. В ряде составов, таких как присвоение или растрата, изъятие может отсутствовать ввиду того, что ценности в силу договорных или служебных отношений уже могут находиться в распоряжении виновного и фактически изменяется статус имущества, когда лицо, которому оно вверено, принимает решение распорядиться таковым по своему усмотрению.

При мошенничестве в качестве самостоятельной разновидности объективной стороны выступает приобретение права на чужое имущество. С учетом этого следует согласиться с мнением о том, что мошенничество в современной редакции ч. 1 ст. 159 УК нельзя безоговорочно отнести к хищениям, поскольку оно «не подпадает под признаки определения данного в примечании к ст. 158 УК» [9, с. 77].

В уголовном кодексе редакции 1996 г. впервые в диспозиции мошенничества выделена специальная его разновидность – приобретение права на чужое имущество [10, с. 40]. Таким образом, считаем, что закон допустил нахождение в одной уголовно-правовой норме смешанного состава, когда в одном случае преступление может быть совершено путем хищения, в другом – при отсутствии его признаков. Представляется, что и в других составах может иметь место аналогичная ситуация. Например, получение права на имущество может быть сопряжено с применением различных видов психического или физического насилия или с использованием лицом своего служебного положения. Незаконное приобретение права на имущество не означает его переход во владение виновного, поскольку для этого требуется реализация этого права. Предметом преступления в этом случае выступает документ (расписка, договор, завещание, вексель и т.д.), согласно которому определенные имущественные права переходят к другому лицу. На основании этого теоретически и практически возможно возникновение трудностей в квалификации насильственного завладения «носителями» имущественного права. Например, тайное похищение документов, фиксирующих долговые или договорные обязательства и тем самым предоставляющих имущественные права по действующему УК, лишено самостоятельной уголовно-правовой оценки, если оно не связано с обманом или злоупотреблением доверием. В этом случае нет оснований для привлечения к уголовной ответственности ни по ст. 159 УК (мошенничество), ни по ст. 165 (причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием).

Другим сложным, по нашему мнению, вопросом остается привлечение к ответственности лиц, не выполняющих условия по обязательствам за выполнение работ или оказание услуг, подлежащих обязательной оплате. Так, если к тем, кто выполнил определенные работы, применяется насилие с тем, чтобы они отказались от оплаты, содеянное не может быть признано имущественным преступлением по действующему уголовному законодательству, а может влечь ответственность, при необходимых условиях, за преступления против личности.

Представляется, что ликвидации пробела, сложившегося в уголовном законе, могло бы способствовать расширение диспозиции ст. 165 УК. Помимо обмана или злоупотребления доверием в содержание объективной стороны следовало бы включить все традиционно присущие хищениям способы. Тайное причинение ущерба могло бы охватить случаи незаконного использования средств связи, похищение электрической или тепловой энергии, информации или сведений, не подпадающих под действие закона о защите авторских прав или статьи 183 УК (незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну).

Так, тайное подключение радиотелефонной трубки к чужой телефонной базе и использование других относительно новых и уже известных технических возможностей, связанное с причинением значительного ущерба третьим лицам, вполне соответствуют всем необходимым общим признакам преступления.

Изложенное позволяет сделать следующие выводы. Общие признаки хищения, определенные в ч. 1 Примечания к ст. 158 УК, следует распространять на все виды хищений, в том числе не относящихся к преступлениям против собственности. Таким образом, хищения следует разделять на имущественные и специальные (неимущественные).

Между понятиями «хищение» и «похищение» существуют отличия, главным из которых является то, что похищение не обладает всеми признаками хищения. Отдельные составы преступлений против собственности, традиционно рассматриваемые как хищения, по УК ред. 1996 г. содержат такие проявления объективной стороны, которые не соответствуют содержанию понятия хищения и на этом основании не могут быть отнесены к последним.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Кочои С.* О хищении по новому Уголовному кодексу РФ // Законность. 1997. № 12.
2. *Бюллетень* Верховного Суда РФ. 1996. №8.
3. *Фролов Е.А.* Объект уголовно-правовой охраны и его роль в организации борьбы с посягательствами на социалистическую собственность: Автореф. дис. ... д-ра юр. наук. Свердловск, 1971.
4. *Владимиров В.А., Ляпунов Ю.И.* Ответственность за корыстные посягательства на социалистическую собственность. М., 1996.
5. *Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации.* М., 1996.
6. *Уголовное право России. Особенная часть: Учебник / Под ред. Б.В. Здравомыслова.* М., 1996.
7. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка. М., 1996.
8. *Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации.* Ростов н/Д., 1996.
9. *Лысов М.Д.* Логико-структурный анализ понятий и признаков преступлений в действующем Уголовном кодексе РФ // Государство и право. 1997. №12.
10. *Лимонов В.* Понятие мошенничества // Законность. 1997. №11.

Д.В. Перцев

НЕОБХОДИМАЯ ОБОРОНА В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВ

В настоящее время в российской юридической науке наблюдается тенденция к более глубокому и всестороннему изучению правовых механизмов, гарантий, способных обеспечить реализацию основных прав и свобод человека, которые закреп-

лены в Конституции и других, преимущественно международно-правовых, документах. Одной из важнейших гарантий действительного осуществления прав и свобод является правовой институт необходимой обороны.

Институт необходимой обороны детально и подробно разработан видными советскими и российскими учёными-правоведами: Ю.В. Баулиным, Н.Н. Паше-Озёрским, И.И. Слуцким, Н.Н. Соколовым, И.С. Тишкевичем, В.И. Ткаченко., Т.Г. Шавгулидзе, М.И. Якубовичем, и многими другими. Однако на практике возникает немало вопросов, спорных ситуаций, однозначного разрешения которых в современной уголовно-правовой науке нет.

После прошедшей деполитизации и деидеологизации в нашей юридической науке возрос интерес к зарубежному законодательству и другим достижениям зарубежной юридической мысли. В настоящий момент, несомненно, возрастает роль сравнительного правоведения, что объясняется резким увеличением числа международных контактов, глобализацией, но не только этим.

Видный французский компаративист Рене Давид так изложил роль сравнительного правоведения: «В сжатом виде можно выделить три основные позиции, раскрывающие, в чём значение и выгоды сравнительного права. Оно весьма полезно для изучения истории права и его философского осмысления; оно полезно, далее, для лучшего понимания и совершенствования собственного национального права; оно весьма значимо для взаимопонимания народов и создания лучших правовых форм отношений, складывающихся в международном общении» [1, с. 25].

В настоящей статье мы рассмотрим, как трактуется институт необходимой, или «правомерной», обороны в некоторых европейских правовых системах и уголовно-правовых доктринах. Наше исследование посвятим изучению законодательства, теории и практики его применения в государствах континентальной системы права как наиболее близких уголовному праву России.

Наиболее близким нам как по духу, так и по букве закона является уголовное право ФРГ. Источниками немецкого уголовного права являются Основной закон ФРГ 1949 года, Уголовный кодекс 1871 г., федеральные уголовные законы, уголовное законодательство земель, иностранное уголовное законодательство.

Правовому регулированию обстоятельств, исключающих уголовную ответственность, посвящена четвёртая глава второго раздела Общей части УК ФРГ. Здесь же детально регламентированы такие понятия, как необходимая оборона и превышение пределов необходимой обороны.

УК ФРГ от 15.05.1871 г. (в ред. от 13.11.1998 г.):

"§32. Необходимая оборона

(1) Тот, кто совершает деяние, вызванное потребностью необходимой обороны, поступает не противоправно.

(2) Необходимая оборона есть защита, которая требуется для того, чтобы отразить наличное противоправное нападение на себя или кого-либо другого.

§ 33. Превышение пределов необходимой обороны

Если лицо превышает пределы необходимой обороны из-за замешательства, страха или испуга, то оно не подлежит наказанию» [2, с. 19].

В уголовно-правовой доктрине ФРГ необходимая оборона понимается как основание, исключающее уголовную ответственность. Это понимание основывается на принципе так называемого «преобладающего интереса», то есть при наличии состояния необходимой обороны лицо, исполняющее состав преступного деяния, должно преследовать цель соблюдения преобладающих интересов [3, с. 390]. Указанными интересами могут быть как собственные интересы лица, так и интересы третьих лиц.

Критерии правомерности необходимой обороны в целом сходны с аналогичными российскими критериями правомерности. Кроме того, в германской юридической науке разработаны такие признаки защиты, как пригодность и необходимость. Пригодной считается защита, которая является средством для прекращения посягательства, причём без угрозы своим интересам. Защита признаётся необходимой только тогда, когда она представляет собой самое щадящее средство для обороны от посягательства [3, с. 391].

К основным источникам уголовного права Франции относятся Декларация прав человека и гражданина от 26 августа 1789 года, Конституция 1958 года и Уголовный кодекс 1992 года.

Институт правомерной защиты (или необходимой обороны) также довольно схож с российским аналогом.

Уголовный кодекс Франции 1992 г.:

«Статья 122-5. – Не подлежит уголовной ответственности лицо, которое при наличии необоснованного посягательства в отношении него самого или другого лица совершает в то же самое время какое-либо действие, вызванное необходимостью правомерной защиты самого себя или другого лица, за исключением случаев явного несоответствия между используемыми средствами защиты и тяжестью посягательства.

Не подлежит уголовной ответственности лицо, которое для пресечения совершения преступления или проступка против собственности совершает необходимое действие по защите, за исключением умышленного убийства, если используемые средства защиты соответствуют тяжести преступного деяния.

Статья 122-6. – Действовавшим в состоянии правомерной защиты предполагается тот, кто совершает действия:

- п. 1. С целью отразить проникновение, осуществляемое путём взлома, насилия или обмана, ночью в жилище;
- п. 2. С целью защитить себя от совершающих кражу или грабёж, осуществляемые с насилием» [4, с. 198].

Судебная практика во Франции признаёт право на защиту не только от посягательств на собственность или физическую неприкосновенность третьих лиц, но и от «посягательств на нравственность» [3, с. 320].

Критерии правомерности необходимой обороны также весьма схожи с российскими, однако защита собственности правомерна при соблюдении ряда дополнительных условий:

1. Защита должна быть «строго необходимой», то есть если обороняющийся имел реальную возможность не причинять вреда нападающему, а обратиться в правоохранительные органы, то он должен был воспользоваться указанной возможностью.

2. Посягательство на собственность должно быть либо преступлением, либо проступком, но не нарушением.

3. Защита от подобных посягательств возможна только при уже начавшемся посягательстве и не допускается при угрозе такого посягательства.

4. При защите собственности исключается причинение смерти посягающему [3, с. 322].

Указанные дополнительные условия правомерности защиты установлены только для посягательств на собственность, и они не действуют, если в процессе защиты возникает реальная угроза причинения вреда личности обороняющегося. В подобных случаях защищающийся вправе руководствоваться общим институтом правомерной защиты.

Основными источниками уголовного права Италии являются Конституция 1947 года и Уголовный кодекс 1930 года.

Правомерная оборона является важнейшим обстоятельством, освобождающим от уголовной ответственности в итальянском уголовном праве, и регламентируется Уголовным кодексом.

Исходя из ст. 52 УК Италии не подлежит наказанию тот, кто совершил деяние, будучи вынужденным необходимостью защищать собственное право или право другого лица от наличной опасности противоправного посягательства, при условии, что защита должна быть соразмерна посягательству [3, с. 532-533].

Очень похожи трактовки критериев правомерности необходимой обороны и понятие мнимой обороны в уголовном праве Италии и российской уголовно-правовой доктрине. Однако мнимая оборона в Италии, в отличие от России, регламентируется ч. 3 ст. 59 Уголовного кодекса Италии: «Если лицо ошибочно полагало, что существуют обстоятельства, исключающие наказание, то эти обстоятельства всегда оцениваются в его пользу. Однако если речь идёт об ошибке, вызванной неосторожностью лица, то наказуемость не исключается, когда совершённое им деяние предусмотрено законом как неосторожное преступление» [3, с. 534].

Анализ уголовного законодательства других европейских государств, относящихся к континентальной системе права, позволяет отметить следующие интересные особенности.

Швейцарское уголовное законодательство относит вопросы относительно критериев правомерности необходимой обороны на усмотрение суда.

Швейцарский Уголовный кодекс от 21.12.1937 г.:

«Статья 33. Необходимая оборона

Если на кого-то неправомерно нападают или кому-то непосредственно угрожают нападением, то он или любой другой имеют право отразить посягательство способом, соразмерным обстоятельствам.

Если обороняющийся превышает пределы необходимой обороны, то судья смягчает наказание по собственному усмотрению (ст. 66). Если обороняющийся превышает пределы необходимой обороны вследствие извинительного волнения или замешательства, вызванного посягательством, то он не наказывается.

Статья 66. Смягчение наказания по собственному усмотрению

Там, где закон предусматривает смягчение наказания по собственному усмотрению, судья не связан видом и размером наказания, которое предусмотрено за совершение преступления или проступка.

Судья связан, однако, минимальным размером наказания, установленного законом для данного вида наказания» [5, с. 12-13, с. 31].

Наиболее чётко и лаконично вопросы необходимой обороны рассматриваются в Уголовном кодексе Голландии.

Уголовный кодекс Голландии 1886 г.:

«Статья 41

1. Лицо, которое совершает правонарушение, если это необходимо при защите его самого или другого лица, его личной неприкосновенности или собственности или неприкосновенности и собственности другого лица при непосредственном незаконном нападении, не подлежит уголовной ответственности.

2. Лицо, превышающее пределы необходимой обороны, если такое превышение является непосредственным результатом сильного эмоционального возбуждения, вызванного нападением, не подлежит уголовной ответственности» [6, с. 73].

В заключение подведём итог рассмотрению различных уголовно-правовых доктрин и законодательства европейских стран и тезисно сформулируем ряд принципиальных положений.

1. Уголовное законодательство и уголовно-правовая доктрина в различных государствах по-разному регламентируют отношения, которые возникают при защите прав и интересов личности, общества, государства от общественно опасных посягательств.

2. В сходных правовых системах необходимая оборона регулируется сходными нормами.

3. В некоторых европейских государствах (например, во Франции) различаются условия правомерной защиты личности и условия, при наличии которых защита собственности признаётся правомерной. Указанное положение вполне может быть воспринято и нашим российским уголовным законодательством, поскольку оно существенно снижает произвол правоприменительных органов при оценке условий правомерности необходимой обороны.

4. Уголовно-правовые нормы, регламентирующие институт необходимой обороны в отдельных государствах Европы (ФРГ, Швейцария, Нидерланды), содержат положения, согласно которым если обороняющийся превышает пределы необходимой обороны из-за замешательства, сильного страха или испуга, то он не подлежит уголовной ответственности за совершение указанных действий. Указанное положение также может быть воспринято действующим Уголовным кодексом России, поскольку является существенной гарантией прав и интересов граждан, обороняющихся от общественно опасных посягательств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рене Давид. Основные правовые системы современности. М., 1988.
2. Уголовный кодекс ФРГ / Пер. с нем. М., 2000.
3. Уголовное право зарубежных государств. Общая часть / Под ред. И.Д. Козочкина. М., 2001.
4. Уголовное законодательство зарубежных стран (Англии, США, Франции, Германии и Японии): Сборник законодательных материалов / Под ред. И.Д. Козочкина. М., 1998.
5. Уголовный кодекс Швейцарии / Пер. с нем. М., 2000.
6. Уголовный кодекс Голландии / Пер. с англ. СПб., 2000.

А.И. Концев

ВОПРОСЫ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ (СТ. 194 УК РФ)

Анализируемое преступление не относится к числу распространенных по официальной статистике. Так, в 1997 г. в Российской Федерации было зарегистрировано 906 этих преступлений и выявлено 133 лица их совершивших [1, с. 265], что составляет всего 0,03 % от всех зарегистрированных преступлений. Однако есть основания считать, что в реальной действительности криминальных уклонений от уплаты таможенных платежей значительно больше. По оценкам специалистов, иностранные статистические данные о товарах, ввозимых в Россию только из стран Западной Европы, в несколько раз превосходят официальные сведения российской статистики импорта соответствующих товаров [2, с. 319]. Это свидетельствует о высокой латентности исследуемой категории преступлений.

Общественная опасность уклонений от уплаты таможенных платежей проявляется не только в повышенной латентности, но и в их связи с должностными преступлениями, совершаемыми работниками таможенных органов. Значителен и экономический ущерб от неуплаты таможенных платежей. Только в результате умышленного искажения номенклатуры декларируемых товаров государственный бюджет России ежегодно теряет 16,3-19,3 млрд. долларов – сумму, сравнимую с доходной частью бюджета за 1999 г. [2, с. 319-320].

Все это диктует необходимость исследования видов уклонений от уплаты таможенных платежей для совершенствования состава этого преступления и практики его применения.

Непосредственным объектом преступления являются общественные отношения в сфере государственного таможенного регулирования по поводу уплаты таможенных платежей, взимаемых с организаций или физических лиц.

Объективная сторона преступления, предусмотренного в ст. 194 УК РФ, выражается в уклонении от уплаты таможенных платежей. По конструкции состав исследуемого преступления – формальный, поскольку для признания преступления оконченным не требуется наступления общественно опасных последствий, достаточно совершить указанные в законе действия, связанные с уклонением от уплаты таможенных платежей. В соответствии со ст. 110 ТК РФ таможенные платежи, которые уплачиваются при перемещении через таможенную границу товаров и транспортных средств, могут быть следующих видов: таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, акцизы, сборы за выдачу лицензий таможенными органами Российской Федерации и возобновление действия лицензий, сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата, таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров, плата за информирование и консультирование, плата за принятие предварительного решения, плата за участие в таможенных аукционах.

Ключевым термином в диспозиции ст. 194 УК РФ является «уклонение». В юридической литературе было высказано мнение, что уклонение характеризуется бездействием. Однако это лишь часть объективной стороны состава преступления, предусмотренного ст. 194 УК РФ, например, в случае пассивного поведения субъекта, выражающегося в умышленной неуплате таможенного платежа в обозначенные таможенным органом сроки. В остальных случаях – это активные действия, связанные с предоставлением таможенному органу сведений, не соответствующих действительности, касающихся обязательных к уплате таможенных платежей. Это различного рода обманные действия, совершаемые при уплате таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов, сборов за выдачу лицензий и других платежей, которые взимаются таможенными органами Российской Федерации. В научной литературе приводятся следующие виды уклонений:

1) неуплата таможенных платежей таможенному органу в порядке, размерах и в сроки, определяемые законодательством Российской Федерации или таможенными органами России в пределах полномочий, предоставленных им законодательством, если такая неуплата произошла без уважительных причин;

2) заявление в таможенной декларации и иных документах, необходимых для таможенных целей, недостоверных сведений о таможенном режиме, таможенной стоимости, либо стране происхождения товаров и транспортных средств или заявления иных недостоверных сведений, дающих основание для освобождения от таможенных платежей или занижения их размера;

3) предоставление таможенному органу документов, содержащих недостоверные сведения, дающие право на возврат уплаченных таможенных платежей, получение выплат и иных возмещений или их невозвращение либо возвращение не в полном объеме без надлежащих оснований;

4) предоставление таможенным органам подложных финансовых документов, подтверждающих факт уплаты либо являющихся обеспечением уплаты таможенных платежей;

5) заявление таможенным органам иных ложных сведений, повлекших за собой неуплату таможенных платежей [3, с. 111].

Отсюда видно, что в приведенных видах уклонения только в первом не указывается на обман в форме предоставления таможенному органу документов, содержащих недостоверные сведения. Хотя и в первом виде уклонения – неуплата таможенных платежей таможенному органу, проявляющаяся в нарушении порядка, размера и сроков платежа, также просматривается своеобразная форма обмана – злоупотребление доверием, поскольку на лиц, перемещающих товары через таможенную границу, возлагается обязанность самостоятельно, добровольно уплачивать таможенные платежи. Уклонение от такой обязанности – это злоупотребление доверием органа государства.

Преступление, предусмотренное ст. 194 УК РФ, следует отличать от сходных по способу причинения имущественного ущерба мошенничества (ст. 159 УК РФ), причинения имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием (ст. 165 УК РФ).

При мошенничестве виновный извлекает имущественную выгоду путем причинения прямого, непосредственного ущерба собственнику. Этот ущерб выражается в уменьшении объема имущества или денежных средств собственника в результате хищения. Иное дело при причинении имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием (ст. 165 УК РФ). Здесь ущерб наступает в виде упущенной выгоды, т.е. недополучении должного, того, что должно было пополнить фонды собственника, если бы не правонарушающее поведение виновного.

Что касается преступлений, предусмотренных ст. ст. 165 и 194 УК РФ, то их различия заключаются прежде всего в объекте. Причиняя имущественный ущерб путем обмана или злоупотребления доверием, виновный обычно использует имущество, принадлежащее собственнику, и тем самым нарушает отношения собственности. При уклонении от уплаты таможенных платежей нарушается порядок их оплаты при перемещении товаров через таможенную границу.

Общим в указанных составах преступлений является то, что виновный причиняет материальный ущерб в форме имущественной выгоды: в одном случае собственнику (ст. 165 УК РФ) в другом – государственному бюджету, в который не поступают вообще или поступают не в полном объеме таможенные платежи. Следует обратить внимание на различия в объеме ущерба. Уклонение от уплаты таможенных платежей считается преступлением, если оно совершено в крупном размере. В соответствии с примечанием к ст. 194 УК РФ крупный размер означает, что сумма неуплаченных

таможенных платежей превышает одну тысячу минимальных размеров оплаты труда. Крупный ущерб при причинении имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием - это квалифицирующий признак, предусмотренный п. «б» ч. 3 ст. 165 УК РФ, причем крупным признается ущерб (размер), превышающий в пятьсот раз минимальный размер оплаты труда (ч. 2 примечания к ст. 158 УК РФ).

Очевидно, что причинение более крупного ущерба свидетельствует о большей общественной опасности преступления, что должно найти отражение в санкции. Сравним санкции ст. ст. 165 и 194 УК РФ. Причинение крупного имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием (ч. 3 ст. 165 УК РФ) наказывается лишением свободы на срок от двух до пяти лет со штрафом в размере до ста минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца либо без такового.

Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица, совершенное в крупном размере, наказывается штрафом в размере от двухсот до семисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до семи месяцев либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо лишением свободы на срок до двух лет (ч. 1 ст. 194 УК РФ).

Нетрудно заметить, что при ущербе, превышающем одну тысячу минимальных размеров оплаты труда, в ст. 194 УК РФ предусматривается максимальное наказание до двух лет лишения свободы, тогда как при ущербе в два раза меньшем – свыше пятисот минимальных размеров оплаты труда – наказание значительно строже: от двух до пяти лет лишения свободы (ч. 3 ст. 165 УК РФ). Причем санкция ч. 1 ст. 194 УК РФ дает возможность выбрать альтернативу лишению свободы – штраф, обязательные работы, тогда как в ч. 3 ст. 165 УК РФ предусмотрено только лишение свободы со штрафом или без такового.

Еще более контрастней выглядит сравнение наказаний и размера ущерба при уклонении от уплаты таможенных платежей в особо крупном размере - свыше трех тысяч минимальных размеров оплаты труда (ч. 2 ст. 194 УК РФ) и при причинении крупного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием (ч. 3 ст. 165 УК РФ). В ч. 2 ст. 194 УК РФ предусмотрено наказание в виде штрафа от пятисот до одной тысячи минимальных размеров оплаты труда или иного дохода осужденного за период от пяти месяцев до одного года либо лишение свободы на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

Итак, при ущербе в три раза большем (свыше трех тысяч минимальных размеров оплаты труда) наказание предусмотрено более мягкое, чем при причинении ущерба, превышающем пятьсот минимальных размеров оплаты труда, поскольку санкция ч. 2 ст. 194 УК РФ устанавливает наказание до пяти лет лишения свободы, что позволяет назначить лишение свободы на срок от шести месяцев до пяти лет, тогда как при причинении крупного имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием предусмотрено наказание от двух до пяти лет лишения свободы.

Такое несоответствие величины причиненного ущерба и, следовательно, степени общественной опасности с размером наказания определяет необходимость увеличить санкции в виде лишения свободы в ст. 194 УК РФ, предусматривающей ответственность за уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организаций или физического лица. Следует отметить также, что есть основание отнести преступление, предусмотренное ст. 194 УК РФ, к коррупционным преступлениям, поскольку уклонение от уплаты таможенных платежей нередко связаны со злоупотреблением должностных лиц таможенных органов государственными полномочиями с целью извлечения личной, в том числе и корыстной, выгоды. Это, безусловно, повышает общественную опасность исследуемого преступления.

Субъективная сторона уклонения от уплаты таможенных платежей выражается в прямом умысле, направленном на совершение действия (бездействия), свидетельствующего о стремлении лица избежать уплаты таможенных платежей в крупном или особо крупном размерах. Кроме того, для этого преступления характерны, как правило, корыстные побуждения виновного лица, стремящегося избавиться от материальных затрат частично или в полном объеме.

В соответствии со ст. 220 ТК РФ уголовной ответственности за умышленное уклонение от уплаты таможенных платежей в крупных и особо крупных размерах подлежат физические лица, должностные лица, а также лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Это положение распространяется на граждан России, иностранцев и лиц без гражданства, достигших шестнадцати лет, вменяемых.

Таможенный кодекс Российской Федерации предусматривает ответственность юридических лиц за нарушение таможенных правил (ч. 6 ст. 231 ТК РФ). В научной литературе отмечается, что уже давно назрела необходимость расширить понятие субъекта преступления и предусмотреть уголовную ответственность юридических лиц. Это очень важно применительно к коррупционной, организованной преступности. Уклонение от уплаты таможенных платежей, которые взимаются с организаций, нередко связано с предварительным сговором группы лиц, состоящей из должностных лиц организаций, перемещающих товары, и должностных лиц таможенных органов, небескорыстно оказывающих содействие в уклонении от уплаты таможенных платежей. В этом случае коррупционеры, осуществляющие подкуп представителей таможенных органов, действуют под вывеской легально существующих фирм, обществ и т.п., являющихся юридическими лицами. Деятельность таких фирм может быть полностью или частично криминальной, и их правонарушительная деятельность выходит за пределы возможностей воздействия с позиции таможенного законодательства. Необходима уголовно-правовая оценка, особенно при установлении длительных и прочных связей организаций, перемещающих товары через таможенную границу Российской Федерации, с таможенными органами. Признание такой организации (юридического лица) субъектом преступления дает возможность более эффективно воздействовать на общественно опасную деятель-

ность с помощью норм уголовного права. К юридическому лицу, виновному в уклонении от уплаты таможенных платежей, могут быть применены предусмотренные в УК РФ такие наказания, как штраф, конфискация имущества, лишение права заниматься определенной деятельностью, а также, предварительно дополнив нынешнюю систему уголовных наказаний, ликвидация юридического лица, ограничение сферы его деятельности.

Должностные лица предприятий, учреждений, организаций, а также другие работники юридических лиц, виновные в уклонении от уплаты таможенных платежей, привлекаются к ответственности по ст. 194 УК РФ. Однако это не освобождает от ответственности за таможенные правонарушения юридическое лицо, в интересах которого было совершено преступление (ст. 231 ТК РФ). Аналогичным образом в случае признания субъектом преступления юридическое лицо, уголовной ответственности подлежат физические лица, представители юридического лица, на которых возложена обязанность уплачивать таможенные платежи, и само юридическое лицо.

Должностные лица таможенных органов, которые путем злоупотребления своим служебным положением способствовали уклонению от уплаты таможенных платежей физическими лицами или организациями несут ответственность за должностные преступления по соответствующим статьям главы 23 УК РФ, а также за соучастие в преступлении, предусмотренном ст. 194 УК РФ.

Одним из квалифицирующих признаков ч. 2. ст. 194 УК РФ является совершение преступления группой лиц по предварительному сговору. Однако при наличии определенных условий, например продолжительной преступной деятельности, установлении прочных межличностных связей между участниками группы, четком распределении ролей, продуманной организации преступной деятельности, значительном криминальном доходе и др., преступное объединение превращается в более опасную форму соучастия – организованную группу. Поскольку ст. 194 УК РФ не содержит такого квалифицирующего признака, то преступление, совершенное фактически организованной группой, приходится квалифицировать как совершенное группой лиц по предварительному сговору, что, конечно, не соответствует действительной опасности содеянного. Поэтому в ст. 194 УК РФ необходимо включить новый квалифицирующий признак – совершение преступления организованной группой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Организованная преступность – 4* / Под ред. А.И. Долговой. М., 1998.
2. *Кебеков Т.М.* Вопросы организации борьбы с коррупцией в таможенных органах // *Коррупция: политические, экономические, организационные и правовые проблемы: Сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (г. Москва, 9-10 сентября 1999 г.)* / Под ред. В.В. Лунеева. М., 2001.
3. *Михайлов В.И., Федоров А.В.* Таможенные преступления: Уголовно-правовой анализ и общие вопросы оперативно-розыскной деятельности. СПб., 1999.

СОДЕРЖАНИЕ

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

<i>Бильчак В.С., Конюшенко А.Н.</i> Развитие приграничного сотрудничества в условиях расширения Европейского Союза	3
<i>Пригода В.А.</i> Развитие инфраструктуры пограничных переходов на российско-польской границе	4
<i>Шулькина Т.М.</i> К вопросу о формировании основных отраслей региональной экономики	7
<i>Ерофеева Н.А.</i> Стратегические направления развития маркетинга и концепция формирования маркетинговых инвестиционных решений на совместных предприятиях	9
<i>Солдатова С.Э.</i> Проблемы подготовки кадров для муниципального управления в Калининградской области	11
<i>Пурыжова Л.В.</i> Экономическая активность предпринимателей в условиях реформируемой экономики.....	13
<i>Бородавкина Н.Ю.</i> Аспекты внешнеэкономической деятельности в условиях трансформируемой экономики	15
<i>Мустафаева И.Д.</i> Индикаторы функционирования институциональной структуры предпринимательства региона	18
<i>Гареев Т.Р.</i> Экономические аспекты развития научно-инновационной сферы в эксклавном регионе	20
<i>Борисов Д.</i> Анализ барьеров вхождения на региональный рынок телекоммуникаций	22
<i>Цольтер Б.У.</i> Управленческий консалтинг: понятие и структура	25

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОКРАИННОГО РЕГИОНА РОССИИ

<i>Деменок В.В.</i> Диагностика экономики региона – информационная основа разработки ФЦП	28
<i>Каратаева П.М., Ивченко В.В.</i> Анализ структуры и динамики потребительского рынка эксклавного региона	30
<i>Ватралик А.В., Ивченко В.В.</i> Логическая модель формирования программы повышения конкурентоспособности малых предприятий региона	31
<i>Жиленко Н.В.</i> Фирма как самостоятельная предпринимательская единица: вопросы классификации	34
<i>Карась К.М., Ивченко В.В.</i> Аналитическая характеристика структуры управления водным хозяйством области	36
<i>Волошенко К.Ю., Шеховцева Л.С.</i> Анализ конкурентоспособности предприятий мясо-перерабатывающей промышленности Калининградской области	38
<i>Дудырева А.Ю., Самойлова Л.Б.</i> Особенности организации производственного процесса в судоремонте	41

НАУЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА

<i>Баранов А.А., Барановская Е.А.</i> Образование как социальный институт	43
<i>Тулебаева К.Х., Щербинина Л.Ю.</i> Роль государства в финансировании профессионального образования	45
<i>Щербинина Л.Ю., Барановская Е.А.</i> Анализ процесса разграничения полномочий между органами государственной власти в общественном секторе РФ	47
<i>Бурдакова Н. В.</i> Основные принципы разработки государственной ценовой политики	49
<i>Бурдакова Н.В., Антипенко П.П.</i> Квотирование как инструмент реализации государственной ценовой политики в специфических условиях калининградской области	51

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

<i>Евсеева В.Ф.</i> Нормотворчество органов местного самоуправления	53
<i>Мухарычин В.Ю.</i> Содержание права на свободу передвижения в современных международно-правовых документах	56
<i>Саленко А.В.</i> Трансформация понятия «суверенитет» в конституционном праве России	59
<i>Персичкина Н.В., Гайворонская В.И.</i> Выявление доминирующих признаков черепно-мозговых травм различной степени тяжести	63
<i>Куркова Н. А.</i> Криминалистическая характеристика преступлений, связанных с контрафакцией	68
<i>Паршиков В.М.</i> Соотношение понятий таможенная и государственная территории относительно особой экономической зоны в Калининградской области	72
<i>Пушко М.В.</i> Проблемы приватизации государственного и муниципального имущества	75
<i>Коротин А.А.</i> Проблемы выбора эффективного способа защиты прав налогоплательщика	78
<i>Ярошенко Т.В., Ярошенко А.И.</i> Проблемы заочного производства в гражданском процессе	83
<i>Смирнова О.Г.</i> Проблемы ответственности должностного лица по трудовому праву	89
<i>Новикова Р. А.</i> Залог прав	91
<i>Селиванов И.О.</i> Понятие хищения чужого имущества	94
<i>Перцев Д.В.</i> Необходимая оборона в уголовном праве европейских государств	100
<i>Копцев А.И.</i> Вопросы уголовной ответственности за уклонение от уплаты таможенных платежей (ст. 194 УК РФ)	105

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК
Материалы постоянных научных семинаров

Редактор Н.Н. Мартынюк
Оригинал-макет Г.Е. Гришиной

Изд. лиц. №020345 от 14.01.1997 г. Подписано в печать 7.12.2001 г. Формат 60×90¹/₁₆.
Бумага для множительных аппаратов. Ризограф. Гарнитура «Таймс».
Усл. печ. л. 7,1. Уч.-изд. л. 7,3. Тираж 85 экз. Заказ .

Калининградский государственный университет
236041, г. Калининград, ул. А.Невского, 14