

Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России

коллективная монография

Под редакцией
Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожердьева

Краснодар
2013

УДК 330.1: 34.0
ББК 65.9 (2Рос)+67.4
П 78

Авторский коллектив:

Качалов Р.М. (ЦЭМИ РАН) - глава 1;
Иголина Л.Л. (ИНЭП) - глава 2;
Альпидовская М.Л. (ФУ при Пр. РФ) - глава 3;
Алешин В.А., Чельшева Э.А. (ЮФУ) - глава 4;

Альпидовская М.Л. (ФУ при Пр. РФ) - глава 3;
Алешин В.А., Чельшева Э.А. (ЮФУ) - глава 4;
Задоя А.А., Магдич А.С. (ДУ им. А. Нобеля) - глава 5;
Кетова Н.П., Колесников Ю.С., Овчинников В.Н. (ЮФУ) - глава 6;
Маркарян В.Р. (ФУ при Пр. РФ) - глава 7;
Суковатова О.П., Чернобродова Л.А. (РГРТУ) - глава 8;
Стрежкова М.А. (НГМА) - глава 9;
Щепакин М.Б., Михайлова В.М., Кривошеева Е.В. (КубГТУ) - глава 10;
Долинская В.В. (МГЮА) - глава 11;
Инишаква А.О. (ВолГУ) - глава 12;
Рыженков А.Я., Черноморец А.Е. (ВолГУ) - глава 13;
Казаченок С.Ю. (ВолГУ) - глава 14;
Дементьева Т.В. (ВолГУ) - глава 15;

Ответственный редактор В.В. Сорокожердьев

П78 **Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России: коллективная монография / под ред. Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожердьева.** Краснодар, 2013. 367 с. 500 экз.

ISBN 978-5-905921-05-6

Представлены материалы, подготовленные по итогам проведения научных мероприятий, организованных КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани» в 2012 г. В данной монографии исследован широкий спектр экономических и правовых проблем, относящихся к важнейшим аспектам модернизации и структурной перестройки хозяйства, становления правового государства, разработаны предложения по стимулированию позитивных процессов в российской экономике и правовой сфере, включая меры инструментально-правового обеспечения макроэкономической, промышленной, внешнеэкономической, социальной политики, содержащие оригинальные решения в отношении формирования современных институтов, поддержки территорий, отраслей, предприятий, решения финансовых проблем в ряде ключевых сфер хозяйства.

Адресуется научным работникам, специалистам в области экономики и права, студентам экономических и общественных специальностей, всем, кто интересуется проблемами экономики, права и экономической политики.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современный период в жизни страны, наряду с некоторыми достижениями, связанными с преодолением кризисного состояния экономики и общества, имевшего место в 90-е годы, характеризуется существенным обострением структурных проблем, опасным снижением конкурентоспособности как экономики в целом, так и подавляющей массы российских предприятий, а также существенным проявлением протестных настроений со стороны общества в связи со сложившейся ситуацией в организации и функционировании национального хозяйства практически на всех его уровнях. Ответом на данные запросы и вызовы должна, в частности, стать обновленная Концепция социально-экономического развития России до 2020 года, а также целый ряд решений правительства в ключевых сферах жизнедеятельности экономики и общества, прежде всего, в отношении новой индустриализации, инноваций в образовании и др.

2020 года, а также целый ряд решений правительства в ключевых сферах жизнедеятельности экономики и общества, прежде всего, в отношении новой индустриализации, инноваций, в образовании и др.

В последний период обозначилось значительное замедление промышленного производства на фоне неполного преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса, что в существенной мере отражает пагубность отсутствия действенной стратегии социохозяйственного развития, поддерживаемого обществом, а также неоправданного устранения государства от принятия необходимых мер по регулированию рыночного хозяйства или, с другой стороны - явного крена в деятельности властных структур, направленной на формирование теневых механизмов взаимодействия с привилегированным крупным бизнесом в противовес интересам основной массы населения. Стало также очевидно, что в мировом экономическом развитии по-прежнему продолжают играть фундаментальную роль проблемы развития индустрии, сельского хозяйства, транспорта и строительства, а не только финансовые инструменты и информационные технологии. В связи с этим, как показывает успешный опыт Китая, наряду с финансовой и собственно инновационной политикой, решающее значение должно придаваться стабилизационной, структурной, промышленной, аграрной, социальной политике, а также – специальным целенаправленным действиям по поддержке отечественного бизнеса.

Критически важное значение имеет также создание правовой основы проводимой экономической и социальной политики, обеспечение высокого уровня социальной справедливости, которые, в свою очередь, позволяют создать позитивную созидательную атмосферу в обществе, обеспечить поддержку и продвижение планируемых властью преобразований.

Важная роль в создании и реализации эффективной стратегии социально-экономического развития страны закономерно принадлежит научному сообществу; в настоящее время существует достаточно значительное число концептуальных и практических разработок, подготовленных как научными коллективами, так и отдельными авторами (часть из них использована в данной коллективной работе) которые позволяют добиться действительного прорыва в решении задач развития хозяйства и социально-правовой сферы как в целом, так и по отдельным направлениям.

В данной монографии представлен широкий спектр работ по различным направлениям организации и управления социохозяйственными процессами; однако предложения и выводы, сформулированные авторами не претендуют на безусловную правильность и исключительную ценность в сравнении с другими подходами и альтернативными точками зрения. Тем не менее, представляется, многие из них могут и должны найти применение в формировании эффективной модели экономической политики и формировании правовых норм, а также при разработке конкретных мер их реализации.

Содержательная структура монографии, состоящей из 15 глав логически подразделяется на 2 части: в первых 10 главах проводится анализ системных аспектов модернизации страны, формирования приоритетов экономического развития, внешнеэкономической, региональной, промышленной политики, стимулирования деятельности предприятий как ключевого звена отечественной экономики, создания условий для появления и позитивной трансформации экономических институтов. В 11-15 главах рассмотрен ряд актуальных проблем становления правовой основы решения важнейших социальных и экономических задач, включая тенденции развития правовых форм бизнеса, инновационной деятельности, совершенствования арбитражного законодательства и правового регулирования фондового рынка.

Концептуальные подходы к анализу качества управления социально-экономическими системами представлены в первой главе Р.М. Качаловым. С

Концептуальные подходы к анализу качества управления социально-экономическими системами представлены в первой главе Р.М. Качаловым. С его точки зрения, проблеме анализа и оценки качества управления социально-экономическими системами (СЭС) до сих пор уделяется явно недостаточное внимание. Особенно это справедливо, если обратиться к задачам управления такими типичными СЭС, какими являются производственные предприятия. Именно состояние российских предприятий в решающей степени определяет не только положение дел в экономике, но и состояние всего общества. В то же время, очевидно, что непосредственно от оценок качества управления зависит обоснованный выбор того или иного направления совершенствования технологий и методов управления предприятиями.

В задачах управления СЭС понятие качества управления обычно используют как характеристику точности достижения цели управления. Однако очевидно, что это понятие вполне правомерно применять для анализа и совершенствования принятой технологии управления СЭС. В частности, для оценки того, насколько выбираемые способы воздействия на системные объекты, составной частью которых являются люди (работники или акционеры предприятия, жители региона, граждане страны и т.п.), удовлетворяют некоторым принципам «гуманного» гармоничного и т.п. управления СЭС.

Одной из наиболее значимых составляющих выхода на траекторию качественно нового социально-экономического развития в рамках провозглашенного в России курса модернизации (весна 2009 года) и новой индустриализации (весна 2010 года), как отмечает во второй главе Л.Л. Игонина, является формирование устойчивой и полноценной финансовой системы, которая призвана создать необходимые предпосылки для поддержания высоких темпов роста национальной экономики и улучшения ее интегрированности в мировую экономическую систему.

На взгляд автора, сегодня, как никогда ранее, усиливается сопряженность качества экономической динамики и уровня развития финансовой системы. Несбалансированность роста ведет к обострению финансовых диспропорций, что, в свою очередь, определяет нарастание структурных экономических проблем. Процессы глобализации экономики и финансовых рынков еще более усложняют эту взаимосвязь, поскольку национальные экономики взаимодействуют между собой посредством глобального финансового сектора. С расширением доступа частных и государственных компаний к глобальному рынку финансового капитала, мировая хозяйственная система выступает как одно из фундаментальных оснований национальных экономик. В свою очередь, развитие финансовых рынков приобретает более значимый характер: они практически мгновенно транслируют импульсы, в том числе кризисные, на все мировое хозяйство, что приводит к необходимости переосмысления роли финансовых систем в современном мире.

В таких условиях возможности и ограничения при реализации стратегических сценариев модернизации национальной экономики в значительной мере зависят от уровня и качества развития финансовой системы. Это определяет необходимость уточнения характера взаимосвязи финансовой и экономической систем, исследования инвестиционной роли финансовой системы России в разрезе ее структурных элементов и обоснования детерминант развития финансовой системы в стратегии устойчивого развития российской экономики.

На необходимость проведения системных научных изысканий в направлении углубления знаний о характере и природе экономических процессов применительно к специфическим условиям хозяйства России и в связи с проведением широкомасштабной модернизации указывает автор третьей главы монографии Альпидовская М.Л. Она подвергает критическому анализу сложившуюся в последние десятилетия практику либеральных реформ

связи с проведением широкомасштабной модернизации указывает автор третьей главы монографии Альпидовская М.Л. Она подвергает критическому анализу сложившуюся в последние десятилетия практику либеральных реформ (на взгляд автора концептуально недостаточно обоснованных), которые постепенно и закономерно затягивают в «омут регресса» некогда мощную экономику России. Бесконечная череда перманентных природных, климатических, техногенных, военных и политических катастроф – объективная характеристика последних 20 лет новейшей истории нашей страны.

По мнению автора, найти ответы на данные вызовы современности достаточно сложно, если не сказать невозможно, так как все более явно и неприглядно проступают черты той действительности, которая является закономерным результатом в целом порочной программы социохозяйственного реформирования страны. Во всех сферах человеческой жизнедеятельности властвуют коммерция, приватизация, воровство, пресловутая коррупция, безответственность и деградация... Либеральный период социально-экономической жизни России отмечен феноменом приватизации власти и всех структур жизнеобеспечения населения, которое уже трудно назвать народом. Утопическая либеральная идея лишила даже такую экономическую категорию как собственность её сущности – собственности на средства производства, и превратила её по содержанию в средство воровства.

В подтверждение своей точки зрения автор приводит статистические данные международных сопоставлений, которые отражают отнюдь не благополучную картину нынешнего состояния и перспектив российской экономики и общества. Экономические условия существующего способа производства современной рыночной экономики неминуемо вызывают неравномерное развитие отдельных составных частей теперь уже глобализированной экономики. Это проявляется в быстрых темпах развития одних предприятий, отраслей, стран при медленных темпах развития и даже упадке других. Согласно новым данным отчета о развитии человека, подготовленном Организацией Объединенных Наций, в 2011 году, согласно [индексу развития человеческого потенциала](#), Норвегия признана самой благополучной страной в мире. В пятёрку наиболее благополучных стран вошли также Австралия, Новая Зеландия, Соединенные Штаты и Ирландия. Россия занимает 66 место в этом ежегодном рейтинге.

Четвертая глава посвящена выявлению возникших проблем и противоречий таможенно-тарифной политики, а также поиску направлений усиления тарифной защиты отечественных производителей и содействия технологической модернизации российской экономики. Как отмечают авторы данной главы Алешин В.А. и Чельшева Э.А., суть этих изменений состоит в переходе от монетаристской концепции улучшения состояния финансовой системы, не учитывающей состояния реального сектора экономики к концепции функциональных финансов, подчиненных задачам эффективного использования всех видов ресурсов в целях инновационного развития страны. В работе всесторонне рассмотрены различные аспекты современной финансовой политики применительно к условиям модернизации, к которым отнесены, прежде всего, использование налогов как механизма воздействия на инвестиции и инновации, таможенно-тарифные аспекты интеграции российской экономики в глобальное инновационное пространство, проблемы налогового федерализма в период модернизации и пути их решения, бюджетно-налоговая поддержка инновационного развития регионального развития.

К моменту вступления России в ВТО доля таможенных пошлин в доходах федерального бюджета достигла огромных размеров и составляет на сегодня около 40 процентов. В условиях присоединения России к ВТО будет

доходах федерального бюджета достигла огромных размеров и составляет на сегодня около 40 процентов. В условиях присоединения России к ВТО будет осуществляться поэтапное снижение таможенных пошлин, которое неизбежно отразится на динамике их поступления в федеральный бюджет, а также будет способствовать возникновению угроз для экономической безопасности страны, что в условиях объявленного курса на ее инновационное развитие недопустимо.

Для обеспечения эффективности таможенно-тарифной политики на современном этапе следует учитывать, что, с одной стороны она должна быть сферой общегосударственного регулирования внешнеэкономической деятельности, а с другой – она должна разрабатываться с учетом интересов субъектов Российской Федерации и быть направлена на оптимизацию отношений между ними.

Успешное решение задач внутриэкономического развития невозможно без принятия сбалансированных мер по включению национального хозяйства в современную глобализированную экономику. Предложения по совершенствованию внешнеэкономической политики, позволяющей адекватно учитывать тенденции мирового экономического процесса и опираться на собственные конкурентные преимущества и возможности содержатся в главе 5, авторами которой являются Задоя А.А. и Магдич А.С. Данная ситуация в полной мере характерна и для современного этапа преобразований как российской, так и украинской экономики. На протяжении 2008-2012 гг. тенденции развития внешней торговли Украины формируются под действием двух определяющих событий: вступления в ВТО в 2008 г. и глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. В мае 2008 г. Украина стала членом Всемирной торговой организации (ВТО), а в сентябре банкротство Lehman Brothers привело к коллапсу финансовых рынков и резкому спаду экономической активности во всем мире.

Еще одним важным фактором, оказавшим влияние на внешнюю торговлю Украины, стал высокий уровень долларизации национальной экономики и значительный уровень внешнего долга, что обусловило резкую девальвацию гривны в начале кризиса и способствовало падению потребительского спроса и частичной переориентации импорта на внутреннее потребление. Кроме того, проблемы банковского сектора усложнили доступ украинских экспортеров и импортеров к источникам внешнего финансирования.

В целом динамика показателей внешней торговли Украины на протяжении 2009-2012 гг. преимущественно отражает экономические колебания, вызванные мировым финансовым кризисом – рецессию и последующее восстановление мировой экономики. В данном контексте формализация вступления в ВТО за несколько месяцев до начала кризиса не оказала заметного воздействия на импорт, поскольку преобладающая часть обязательств по либерализации доступа на рынок Украины была выполнена ею до 2008 г. В свою очередь, влияние вступления Украины в ВТО на экспортную деятельность также трудно поддается оценке в связи с резкими колебаниями мировой торговли и девальвацией гривны в 2008 г.

Традиционно прибыльной составляющей внешнеэкономической деятельности Украины является торговля услугами, которая оказалась более устойчивой перед лицом кризиса и продемонстрировала эффективное сопротивление кризисным явлениям мировой экономики.

В главе 6, которую подготовили В.Н. Овчинников, Н.П. Кетова и Ю.С. Колесников, рассматриваются основные императивы, тенденции и ограничения развития инновационного процесса как базового фактора модернизации экономики России и её регионов.

На взгляд авторов, исследование модернизации социально-экономической политики развития российских регионов предполагает идентификацию экономической природы и предметного содержания модернизационных

На взгляд авторов, исследование модернизации социально-экономической политики развития российских регионов предполагает идентификацию экономической природы и предметного содержания модернизационных преобразований как особого инкрементального типа инновационного процесса, что соответствует этимологии слова, означающего осовременивание чего-то существующего (в отличие от радикальных, системных и парадигмальных инноваций, объединенных общеродовым признаком «созидания чего-то нового», но отличающихся глубиной инновационных решений).

В соответствии с данным положением, представляется целесообразным проанализировать императивы, принципы, модели модернизации социально-экономической политики развития российских регионов, иллюстрируя их на материалах Юга России и адаптировать эти подходы и инструментально-познавательные средства к разработке стратегий социально-экономического развития российского Кавказа.

Предлагаемая архитектура изложения материала данной главы монографии позволяет достаточно полно раскрыть содержание исследуемого процесса, а также предложить концептуальные принципы и императивы конструирования новой политики социально-экономического развития российских регионов. Рассматривая специфические условия развития региона Северного Кавказа, с точки зрения авторов, адекватными представляются три альтернативных стратегии экономической политики модернизации: а) капитализация территориальных ресурсов: формирование механизмов, их включение в воспроизводственные цепочки добавленной стоимости, в т.ч. с учетом возможностей геоэкономического пространства российского Кавказа; б) социализация экономики путем создания институтов органического включения предпринимательских структур ее основных экономических укладов в корпоративную сетевую экономику и национальный рынок. Развитие человекоцентрированных видов хозяйственной деятельности; в) государственная поддержка и развитие бюджетных и рыночных инвестиционных механизмов реализации экосистемной функции Северного Кавказа.

В главе 7, написанной Маркарян В.Р., рассматриваются региональные аспекты современных проблем экономической политики. Открытость социально-экономического пространства российских регионов, как следствие глобализационных и интеграционных процессов в мировом хозяйстве, побуждает к поиску новых форм организации управления развитием региона, направленных на достижение экономической самодостаточности территорий, стабильное и устойчивое повышение уровня благосостояния населения региона, сохраняя при этом пороговые критерии и параметры экономической, а значит и национальной безопасности.

Для России с ее огромной территорией, значительным по численности населением, с ее разнообразием природных, социально-экономических, политических и конфессиональных условий, с различием культурно-исторических традиций, решение социальных и экономических проблем невозможно без учета особенностей региональных (территориальных) факторов.

Исследуя социально-экономические проблемы региона, автор пришел к выводу, что основой будущих экономических успехов может служить только система коммуникативного перспективного стратегического планирования, которая должна в обязательном порядке учитывать все геополитические, исторические и этносоциальные особенности данного места и времени. Автор вводит новое понятие «геоэтноэкономика», предлагает методику привлечения к процессу планирования «носителей культуры» региона, использования так называемой «мудрости масс».

Важным ресурсом заявленной в России стратегии модернизации, как

называемой «мудрости масс».

Важным ресурсом заявленной в России стратегии модернизации, как отмечается в главе 8, авторами которой являются Суковатова О.П. и Чернобродова Л.А., является качественное улучшение регионального управления. В современных условиях, когда регион признается важнейшим объектом социально-экономической политики, расширяются полномочия региональных органов власти. Смещение акцента в управлении на уровень региона вызывает необходимость повышения качества регионального управления, а также качества оценки управленческого воздействия на достижение конечного результата социально-экономического развития.

В этой связи показательно, что Президент РФ В.В. Путин подчеркнул важность таких факторов динамичного развития территорий, как активность региональных органов власти в достижении конечного результата регионального развития, необходимость дальнейшего совершенствования системы оценки эффективности работы регионального руководства. Одним из важнейших требований к стратегии развития региона становится всесторонняя оценка факторов регионального развития. С точки зрения авторов, в современных условиях важнейшими критериями оценки деятельности органов власти становятся следующие: мнение населения, степень эффективности расходования бюджетных средств. Важнейшими характеристиками деятельности органов власти являются: формирование институтов, адекватных целям регионального развития; создание условий для развития предпринимательства, прежде всего малого и среднего; формирование благоприятного инвестиционного климата и рациональной структуры экономики; достаточность собственного налогового потенциала (финансовой обеспеченности).

Для всестороннего анализа эффективности развития региона оценка деятельности властей не менее важна, чем исследование экономических, политических, социальных сторон процесса. Деятельность руководителей региона и органов власти, мотивация их действий, методы руководства, отношение к бизнесу и т.д. оказывают существенное влияние на уровень социально-экономического развития региона. Отсюда на первый план в решении заявленных проблем выступают следующие вопросы: соотношения понятий качества и эффективности управления, определения критериев оценки эффективности деятельности органов власти, разработки методик оценки уровня социально-экономического развития региона и методик оценки деятельности органов власти.

В главе 9, написанной Стрежковой М.А., отмечается, что успех в достижении крупных макроэкономических преобразований зависит от того, насколько замыслы их инициаторов корреспондируют с достижениями и возможностями данной страны, прежде всего – в обеспечении развития высокотехнологического сектора экономики. Как отмечает автор, отличительной чертой российской атомной энергетики и гарантом ее эффективности является мощная государственная поддержка, репрезентативная характеристика которой находит отражение в частности, в действующих «правилах» загрузки энергопроизводящих мощностей системным оператором, в объемах государственных инвестиций в атомную энергогенерацию.

Высокую заинтересованность государства в эффективной деятельности ОАО «Концерн Росэнергоатом» демонстрирует и достаточно прагматичный подход к процессу ценообразования на электроэнергию, генерируемую атомными электростанциями. В соответствии с приказом ФСТ РФ от 13 октября 2010г. № 485-э «... необходимая валовая выручка генерирующей компании, обеспечивающая безопасную эксплуатацию АЭС в период с 2013 года определяется суммированием фактических расходов, определяемых прямым счетом фактических и эксплуатационных расходов, ... и величины

определяется суммированием фактических расходов, определяемых прямым счетом фактических и эксплуатационных расходов, ... и величины неполученных за соответствующий период поставки ... по результатам конкурентного отбора ... на оптовом рынке ... денежных средств, необходимых для безопасной эксплуатации этих станций... (с учетом процентов на привлечение в соответствующем году кредитных средств на покрытие дефицита средств, необходимых для безопасной эксплуатации)... не превышающих ставку рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации, увеличенную в 1,1 раза».

Показательным является и тот факт, что государственные инвестиции в атомную энергогенерацию занимают непропорционально большую долю в общепромышленном объеме - 51%, при удельном весе производства энергии на АЭС - 16%.

Государственное лоббирование данного сегмента энергетики со значительной степенью обоснованности позволяет говорить о создании условий для его «плановой безубыточности» и расширенного воспроизводства как в РФ, так и за рубежом с целью создания условий для обеспечения энергонезависимости и гарантированного энергоснабжения экономики и населения в условиях стабилизации углеводородной составляющей ТЭК. В этой связи закономерно встает вопрос о месте атомной энергетики в инновационном развитии России как на краткосрочную, так и на длительную перспективу.

Как отмечают авторы главы 10, Щепакин М.Б., Михайлова В.М., Кривошеева Е.В., продовольственный сектор любой национальной экономики – сфера государственных стратегических интересов, требующая особого внимания и защиты. Исследование проблемы продовольственной безопасности в контексте общей экономической безопасности является актуальной проблемой, так как в ней концентрируются узловые направления экономической политики государства, отражаются складывающиеся тенденции развития сельскохозяйственного и перерабатывающего производства, аграрного рынка.

Одной из отличительных черт российского продовольственного сектора является, с одной стороны, неизмеримо больший потенциал, обусловленный географическими и природными факторами, а, с другой, – «недоразвитость» в плане обеспечения ресурсами, технологий переработки и ценовой конкурентоспособности. Все это на сегодняшний день обуславливает высокую долю импорта продовольственных товаров, в том числе и хлебобулочных изделий. Отечественные производители пока не могут обеспечить продовольственной независимости страны. Если взять долю отечественной продукции в общем объеме потребления, то она составляет: по мясу – 60 %; по молочным продуктам – менее 80 %; по сахару – 58 %; по овощам – 84 %; по фруктам – 40 %; по хлебобулочным изделиям – 70 %.

Среди основных причин сложившегося положения, в частности, в хлебобулочной промышленности, можно назвать следующие:

- недостаточный уровень собственного производства хлебобулочной продукции;
- несовершенство экономического механизма рационального управления всеми имеющимися ресурсами;
- отсутствие инноваций и применения неэффективных технологий управления ресурсами;
- низкая производительность труда.

Все эти факторы являются характерными и для других подотраслей продовольственного комплекса и оказывают негативное влияние на конкурентоспособность отечественного продовольствия не только на мировом, но и на внутреннем, российском, рынке; ведут к принятию ошибочных управленческих решений, в отношении инвестиционных расходов предприятий

конкурентоспособность отечественного производства не только на мировом, но и на внутреннем, российском, рынке; ведут к принятию ошибочных управленческих решений в отношении «расходования» ресурсов предприятий. В результате последние не в состоянии адекватно реагировать на изменяющиеся рыночные условия. Многие руководители предприятий данной отрасли неспособны изменить сложившуюся ситуацию из-за недостатка информации о структуре и качестве ресурсов, отсутствия обоснованного механизма рационального их использования, неэффективного управления совокупным ресурсным потенциалом. В соответствии с этим возникает настоятельная потребность у субъектов хозяйства в создании информационной базы о состоянии вовлекаемых в хозяйственный оборот ресурсов и в разработке методического обеспечения для принятия рациональных решений в области управления ресурсами предприятия.

В 11-й главе, подготовленной Долинской В.В., рассмотрена существующая система правовых форм бизнеса. Выявлены расширение их круга за счет договорных и статутных форм, «коммерциализация» деятельности юридических лиц независимо от их легального деления на коммерческие и некоммерческие, потребность правового оформления экономического оборота в иных правосубъектных образованиях. Определяя основные характеристики детерминированности выбора правовой формы бизнеса, автор отмечает, что любая социальная предпринимательская деятельность может осуществляться на индивидуальной или коллективной основе. При этом материальной предпосылкой деятельности субъекта предпринимательских отношений является его имущественная обособленность, базирующаяся на отношениях собственности. Собственность здесь выступает как общественная форма, внутри и посредством которой происходит процесс присвоения человеком материальных благ и имеет вещественную (материальную) и общественную (социальную) стороны. Последняя выражается в устранении индивидом (коллективом, обществом) всех окружающих его лиц от присваиваемых им материальных благ. Частная форма собственности характеризуется тем, что отдельному индивиду как собственнику противостоит все общество как несобственник. При общественной собственности всему обществу как собственнику противостоят как несобственники отдельные члены общества и коллективные образования.

Рассматривая проблематику статутной основы правовых форм бизнеса, автор отмечает, что последняя подразумевает наличие специального субъекта. В связи со сложной, многоотраслевой структурой правосубъектности в предпринимательской деятельности ограничение круга специальных субъектов только фигурой ЮЛ обедняет рассматриваемую форму бизнеса и не соответствует ни действующему законодательству, ни сложившейся практике. Кроме ЮЛ следует выделять: публичные субъекты предпринимательства (государство и муниципальные образования); субъекты, осуществляющие функции органов ЮЛ, и приравненные к ним; нетрадиционные объединения ЮЛ; крестьянское (фермерское) хозяйство. В данной главе также нашли отражение современные тенденции развития организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов на основе анализа обширной законодательной и правоприменительной практики, включая деятельность таких сложных форм хозяйствования как ТНК и компании с государственным участием.

В двенадцатой главе, автором которой является Иншакова А.О., в центре рассмотрения находятся основные вариации национального организационно-правового оформления инновационного предпринимательства. В связи с заявленной темой, данная глава посвящена определению круга субъектов инновационной экономической деятельности, не закреплённого юридически, но необходимого для четкого понимания правоприменителя с точки зрения распространения на них специальных норм и правил, а также определению

необходимого для четкого понимания правоприменителя с точки зрения распространения на них специальных норм и правил, а также определению возможных вариаций организационно-правового оформления деятельности этих субъектов, позволяющего выявить полный объем правомочий, возможностей и обязанностей, составляющих их правовой статус и обуславливающих правовой режим их деятельности в каждой законодательно предусмотренной конкретной форме. Новые подходы к классификации субъектов инновационной экономики призваны способствовать выявлению всех возможных вариаций национального организационно-правового оформления инновационной активности, их приоритетности, потенциала, преимуществ и недостатков. Представленные классификации призваны также способствовать прогнозированию степени успешности и востребованности новых форм инновационного участия, закрепленных обновленным гражданским законодательством и устранению недостаточности демократичной, понятной иностранному инвестору, альтернативы выбора российского предпринимателя организационно-правового оформления инновационной деятельности.

Автором также обстоятельно рассмотрены вопросы частноправового регулирования создания и деятельности обновленных традиционных и новейших вариаций организационно-правового оформления субъектов инновационного хозяйствования, обеспечивающих реализацию перехода национальной экономики от постиндустриального типа к инновационному. Особое внимание уделено корпоративным формам инновационной предпринимательской деятельности, а также последним новеллам масштабной реформы права корпораций, являющегося, по мнению автора, одной из приоритетно востребованных и динамично развивающихся сфер правового обеспечения зарождающейся инновационной экономики. На основе комплексного анализа теории данного вопроса выделяются некоторые новейшие формы участия в инновационном предпринимательстве, заслуживающие самого пристального внимания и обладающие достаточным потенциалом в контексте современных экономических потребностей, такие как хозяйственные партнерства, инвестиционные товарищества, институт инвестиционного консультанта и т.д. Читателю предоставлена возможность познакомиться с некоторыми формами инновационного участия, предлагаемыми недавно обновленным гражданским законодательством и находящимся на стадии обсуждения продолжающейся масштабной реформы права корпораций.

В главе 13, написанной А.Я. Рыженковым и А.Е. Черноморцем сделана плодотворная попытка рассмотрения проблемы определения собственников имущества, участников присвоения дохода, объектов и содержания права собственности применительно к форме юридического лица в экономике третьего тысячелетия. По мнению авторов, сущность юридического лица, его роль и значение в экономике любых стран являются ключевым разделом соответствующего блока гражданского права. Основная доля богатств создается в рамках разнообразных юридических лиц. В юридических лицах задействованы миллионы людей – работников, создающих материальные и духовные ценности. Предлагается совокупность взглядов на юридическое лицо, которая обозначена как производственная теория юридического лица. Основу данной теории составляет утверждение о том, что хозяйственные товарищества и общества создаются в форме юридического лица для производства новой продукции, выполнения работ или оказания услуг. В связи с этим юридическое лицо является правовой формой закрепления структуры производственных отношений, складывающихся в процессе их создания и деятельности.

Производственная теория юридического лица означает понимание, что движущей силой производственных отношений являются производительные силы, включающие различные виды энергии (природной и искусственно созданной), орудия производства и денежный капитал, а также трудовой капитал

движущей силой производственных отношений являются производительные силы, включающие различные виды энергии (природной и искусственно созданной), овестьественный и денежный капитал, а также трудовой капитал в виде интеллектуальных и физических способностей людей. Выводы авторов состоят в том, что, во-первых, фактическими или реальными собственниками имущества хозяйственных товариществ или обществ являются не юридические лица (как по действующему гражданскому законодательству), а те, кто вкладывает в них свои инвестиции (участники, учредители, акционеры). Во-вторых, в распределении и присвоении полученного результата производства должны участвовать все участники процесса производства, в том числе и собственники трудового капитала. В третьих, установлены противоречия положений Гражданского кодекса Российской Федерации об объектах и содержании права собственности.

Автором главы 14 Казаченок С.Ю. проанализированы некоторые актуальные аспекты использования института арбитражного соглашения как средства правового планирования применительно к международному частному праву.

С точки зрения автора, в условиях увеличения объема внешнеэкономических сделок, обусловленного интеграцией национальной экономики России в глобальную мировую экономическую систему, все более пристального внимания правоведов требуют наиболее оптимальные и оперативные способы разрешения возможных споров и разногласий контрагентов внешнеэкономических отношений, закрепленных соответствующими контрактами. В перечне эффективных способов разрешения трансграничных конфликтов первостепенное место принадлежит третейским и международным коммерческим арбитражным судам, обращение в которые становится возможным в случае заключения сторонами сделки арбитражного соглашения.

Популяризация международного коммерческого арбитража в транснациональной предпринимательской среде обосновывается автором посредством выявления в проведенном исследовании его преимуществ перед государственными судами, в том числе и арбитражными. Востребованность коммерческого арбитража исследуется с учетом компетентных мнений сторонников российской правовой доктрины. Изучается правовая природа, а также юридические возможности арбитражного соглашения, обеспечивающие контроль за процессом. Рассматриваются возможность и необходимость соблюдения примиренческих условий и включения их в текст договора (соглашения об арбитраже), а также использование в содержании арбитражного соглашения иных альтернативных способов разрешения споров. Среди перечисленных автором наиболее распространенных примирительных процедур определяются и, на основе SWOT – анализа, комментируются наиболее востребованные способы мирного урегулирования споров. В данном контексте особое внимание автора привлекает процедура посредничества – медиация.

Отличительные признаки юридической природы арбитражного соглашения как особого вида договора о подсудности изучаются в работе с целью моделирования практической ситуации с учетом особенностей его составления и заключения.

Исследование в работе вопроса о том, является ли арбитражное соглашение гражданско-правовой сделкой или нет, имеет практические правовые последствия, определяющие, прежде всего, возможности применения к квалификации правоотношений, возникающих вследствие заключения арбитражного соглашения, гражданско-правовых норм, регулирующих порядок заключения сделок и признания их недействительными.

Определяются условия, непосредственно связанные с различными этапами арбитражного разбирательства, составляющие содержание соглашения об

Определяются условия, непосредственно связанные с различными этапами арбитражного разбирательства, составляющие содержание соглашения об арбитраже аналогично любому гражданско-правовому договору и устанавливающие наличие волеизъявления субъектов внешнеэкономических отношений по рассмотрению возникшего между ними спора.

Автором также затронута проблема объективного выражения рассматриваемой особой категории гражданско-правовых договоров, заключающаяся в соблюдении определенной формы арбитражного соглашения и обуславливающая принятие арбитражем спора к рассмотрению.

В главе 15, написанной Дементьевой Т.В., проведено исследование сущности и содержания акции как важнейшего инструмента фондового рынка, включая особенности ее правовой природы, процедуры выпуска и обращения. Здесь даны развернутые определения данного понятия и представлены основные характерные признаки эмиссионных ценных бумаг. Изучены и сопоставлены наиболее устоявшиеся из множества существующих интерпретаций: исторически первые экономические и, вслед за ними, прозвучавшие в правовой доктрине - юридические определения рынка ценных бумаг. Из всей совокупности данных фондовых инструментов автор по характерным признакам выделяет эмиссионные ценные бумаги посредством исследования их обращения через организованный рынок ценных бумаг с его специфическими институциональными участниками, а также путем использования строгой процедуры эмиссии.

На основании положений ФЗ «О рынке ценных бумаг» проводится законодательный анализ характерных признаков эмиссионной ценной бумаги, что также способствует определению признаков, отличающих ее от обычной ценной бумаги. Понятие эмиссии ценных бумаг рассматривается в работе через категорию сделки. Автор обоснованно поддерживает точку зрения о том, что в форме эмиссионных ценных бумаг закон легализует оборот совокупности стандартных субъективных гражданских прав, посредством чего раскрывается смысл их правового режима. В частности, подвергается сомнению тезис о том, что объединяющим признаком всех эмиссионных ценных бумаг выступает возможность привлечения средств от неограниченного круга лиц. Рассматриваются вопросы необходимости прохождения процедуры эмиссии и государственной регистрации выпуска, а также обязательности получения каждым выпуском соответствующего государственного регистрационного номера кода, который идентифицирует конкретный выпуск эмиссионных ценных бумаг. Критикуется законодательная конструкция, содержащаяся в определении эмиссионных ценных бумаг, согласно которой совокупность имущественных и неимущественных прав, которые удостоверяет такая бумага, подлежит «удостоверению, уступке и безусловному осуществлению» с соблюдением установленных положениями «формы и порядка». Особенности правовой природы акции как разновидности эмиссионных ценных бумаг изучаются в работе через определение понятия акции, ее действующего правового обеспечения, а также судебную практику. Приводится законодательная квалификация акции как именной эмиссионной ценной бумаги. Акция как бездокументарная ценная бумага исследуется в качестве способа фиксации комплекса предоставляемых ей прав.

Комплексному анализу подвергаются в работе процедурные правила и законодательные инструменты эмиссии акций. Представленная в работе методология исследования процедуры эмиссии заключается в изучении сложного фактического состава, что обусловлено необходимостью соблюдения всех установленных требований и порядка, которые в итоге позволяют эмитенту легитимно осуществить выпуск ценных бумаг. В работе раскрывается содержание и последовательность этапов процедуры эмиссии ценных бумаг, что обнаруживает строго определенную законодателем упорядоченную

легитимно осуществить выпуск ценных бумаг. В работе раскрывается содержание и последовательность этапов процедуры эмиссии ценных бумаг, что обнаруживает строго определенную законодателем упорядоченную совокупность всех элементов фактического состава, в результате которой может появиться легитимная эмиссионная ценная бумага.

В.В. Сорокожердыев

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Алешин Валерий Алексеевич - д.э.н., профессор, декан экономического факультета ЮФУ (Ростов - на Дону)

Альпидовская Марина Леонидовна – д.э.н., профессор кафедры «Макроэкономика» ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Москва)

Долинская Владимира Владимировна - д.ю.н., профессор Московской Государственной Юридической Академии имени О.Е. Кутафина, главный редактор научно-практического журнала «Цивилист» (Москва)

Дементьева Татьяна Владимировна - аспирант кафедры гражданского и международного частного права ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет» (Волгоград)

Задоя Анатолий Александрович – д.э.н., профессор, первый проректор Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля (Украина)

Игонина Людмила Лазаревна - д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов Института экономики, права и гуманитарных специальностей (Краснодар)

Иншакова Агнесса Олеговна - д.ю.н., профессор, зав. кафедрой гражданского и международного частного права Волгоградского государственного университета (Волгоград)

Качалов Роман Михайлович - д.э.н., профессор, заведующий лабораторией Центрального экономико-математического института РАН (Москва)

Казаченок Светлана Юрьевна - к.ю.н., доцент кафедры Гражданского и международного частного права ЮНЦ РАН при ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет» (Волгоград)

Кетова Наталья Петровна - д.э.н., профессор, зав. кафедрой теории рынка Южного федерального университета (Ростов - на Дону)

Колесников Юрий Семенович - д.э.н., профессор, зав. отделом, главный научный сотрудник Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета (Ростов - на Дону)

Кривошеева Екатерина Васильевна - к.э.н., старший преподаватель кафедры маркетинга и управления предприятием КубГТУ (Краснодар)

Магдич Алиса Сергеевна - к.э.н., старший преподаватель Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля (Украина)

Маркарян Варвара Рафаэловна - к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» Краснодарского филиала Финансового Университета при Правительстве РФ (Краснодар)

Михайлова Вероника Михайловна - к.э.н., доцент кафедры маркетинга и управления предприятием КубГТУ (Краснодар)

Овчинников Виктор Николаевич - д.э.н., зав. отделом, главный научный сотрудник Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета (Ростов - на Дону)

Стрежкова Майя Александровна - к.э.н., доцент, профессор кафедры «Экономика» ФГБОУ ВПО «НГМА» (Новочеркасск)

Южного федерального университета (Ростов - на Дону)
Стрежкова Майя Александровна - к.э.н., доцент, профессор кафедры «Экономика» ФГБОУ ВПО «НГМА» (Новочеркасск)

Суковатова Ольга Павловна - к.э.н., доцент Рязанского государственного радиотехнического университета (Рязань)

Рыженков Анатолий Яковлевич - д.ю.н., профессор кафедры международного и частного права Волгоградского государственного университета (Волгоград)

Черноморец Альберт Евгеньевич - д.ю.н., профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Волгоград)

Чернобродова Людмила Алексеевна - к.э.н., доцент Рязанского государственного радиотехнического университета (Рязань)

Чельшева Эльвира Александровна - к.э.н., доцент ЮФУ (Ростов - на Дону)

Щепакин Михаил Борисович - д.э.н., профессор, зав. кафедрой маркетинга и управления предприятием, декан ФЭУБ КубГТУ (Краснодар)

ГЛАВА 1

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

1.1 ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Известно, что в задачах регулирования и управления техническими системами качество управления (КУ) принято характеризовать некоторой функцией от величины ошибки, которая определяется как разность (или математическое ожидание разности) заданного и фактического значения регулируемой (управляемой) переменной:

$$Qg(t) = \Phi(x(t)) = \Phi(g(t) - y(t))$$

где:

Qg – показатель качества управления;

$g(t)$ – заданное значение управляемой переменной в момент времени t ;

$y(t)$ – фактическое значение управляемой переменной в тот же момент времени t .

Такую функцию чаще всего представляют как математическое ожидание величины ошибки. Поскольку для любого момента времени функцию Φ ошибки $x(t)$ трудно определить, поэтому для оценки КУ привлекают некоторые свойства систем автоматического регулирования (САР), которые можно характеризовать с помощью различных критериев качества процесса регулирования. Приведенное выше математическое выражение свидетельствует о том, что качество управления техническими системами связывают, прежде всего, с точностью выполнения задания. При этом критериев качества регулирования технических систем известно много, поэтому для удобства использования их разделяют на группы:

- Критерии точности – используют величину ошибки в различных типовых режимах.

- Критерии величины запаса устойчивости – оценивают удаленность САР от границы устойчивости.

- Критерии быстродействия – оценивают быстроту реагирования САР на

от границы устойчивости.

- Критерии быстродействия – оценивают быстроту реагирования САР на появление задающего и возмущающего воздействий.

- Интегральные критерии – оценивают обобщенные свойства САР: точность, запас устойчивости, быстродействие.

Известны два основных подхода к оценке качества управления в таких системах:

А) на основе информации о временных параметрах системы регулирования.

Б) на основе информации о некоторых частотных свойствах системы регулирования (полоса пропускания; относительная высота резонансного пика и т.д.)

Несмотря на сложность задач анализа и оценки КУ техническими объектами (т.е. объектами, в составе которых не задействованы люди), количественные оценки статической и динамической погрешности достижения целевых значений управляемых переменных и т.п. все же удается найти. В то время как в задачах управления объектами, в составе которых работают люди – то есть так называемыми, социально-экономическими системами (СЭС), количественная оценка точности достижения целевых показателей и необходимого для этого периода времени является существенно более трудноразрешимой задачей.

Следует заметить, что исторически понятие качества управления применительно к СЭС было введено после и в дополнение к термину «эффективность» (Солодкая, 1999). Важно подчеркнуть следующее. Несмотря на разнообразие формулировок при определении понятия «качество» в управлении, цель совершенствования едина для всех - устранение ошибок (Эмерсон, 1993, с. 70). Подобное единство цели вполне естественно. Поскольку качество всегда определяется как соответствие чему-либо, то «не качество» определяется как "несоответствие", а несоответствие трактуется затем как ошибка. Таким образом, устранение ошибок есть устранение несоответствий, это есть устранение "не качества", т. е. повышение качества. При этом в отличие от технических систем в задачах анализа качества управления СЭС признается преимущественно субъективный характер ошибок. Следовательно, более целесообразно устранять причины ошибок, а не бороться с их последствиями. Повышение качества в отдельных элементах системы не всегда приводит к повышению качества системы в целом, а иногда даже снижает его, поскольку изменение качества отдельного элемента требует перестройки всей системы, которая не может осуществиться мгновенно. Более того, подобная перестройка может привести к существенному изменению качества других элементов, которое не всегда возможно предвидеть и оценить и которое может снизить качество системы в целом.

Таким образом, качество управления СЭС обуславливает эффективность как самой системы, так и ее отдельных элементов. Сама возможность изменить эффективность системы зависит от изменения качества ее элементов, ее структуры или качества управления.

1.2 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ АНАЛИЗА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

В экономических системах КУ рассматривается как интегрированная характеристика «умения» или способности руководства предприятия вести свою деятельность к достижению намеченной цели (Винокуровы, 2005). В самом широком смысле под *управлением* социально-экономическими системами (СЭС) понимают сознательное целенаправленное воздействие со стороны управляющей подсистемы (в частности, руководства предприятия) на персонал и

широким спектром управленческих систем (СЭС) понимают сознательное целенаправленное воздействие со стороны управляющей подсистемы (в частности, руководства предприятия) на персонал и подсистемы предприятия (производственную, обеспечивающую, вспомогательную, финансовую и др. подсистемы предприятия) с целью направить их действия в нужное русло и получить желаемые результаты.

На практике КУ существенно зависит от выбора и обоснованности целей деятельности, от принятых способов воздействия на основные и обслуживающие процессы создания продукции, от характера действий по достижению выбранной цели деятельности СЭС.

Один из популярных подходов к оценке КУ такими социально-экономическими системами, как производственные предприятия, основан на использовании аналогии с системами управления техническими объектами. В этом случае КУ трактуется как характеристика «точности» достижения выбранной цели, а более конкретно – достижения желаемых результатов. Однако такая трактовка КУ требует дополнительных обоснований. Например, целесообразно различать точность достижения конечной цели и точность выполнения заданной траектории ее достижения, если таковая задается.

В то же время КУ – это не только свойства протекающих в системе управления информационных, трудовых и других процессов, но и результативность деятельности предприятия на рынке, проявление того, в какой степени установленные цели деятельности соответствуют состоянию внешней среды, выпускаемая продукция – запросам потребителей, используемые стратегии – действиям конкурентов и т.д. Эти условия и факторы должны быть учтены в комплексе показателей оценки качества управления.

В социально-экономических системах КУ характеризует, кроме всего прочего, содержание управленческой деятельности, оценивает степень рациональности используемых управленческих подходов и методов, то есть оценивает косвенным образом целесообразность и эффективность управленческих реакций (решений) на изменения внешней среды и внутренних условий функционирования СЭС. То есть оценка КУ характеризует то, насколько принимаемые управленческие решения способствуют, например, укреплению позиций предприятия на рынке, повышению уровня функциональной и структурной организованности системы, совершенствованию механизмов самоорганизации, а также повышению эффективности использования системных ресурсов предприятия (Зотов и др., 2001).

Распространенным является мнение, что в основу оценки качества управления СЭС (и в частности, предприятием) должны быть положены следующие принципы (Винокуровы, 2005; Качалов, 2013):

- обязательность регулярной оценки и мониторинга качества управления с целью контроля эффективности развития СЭС на основе научно-обоснованной и принятой (как минимум, в рамках рассматриваемой системы) методики;
- оценка качества управления СЭС должна проводиться на основе обоснования и принятия нормативной совокупности показателей, имеющих иерархическую структуру;
- принятая технология оценки качества управления должна включать методы управления уровнем экономического риска, а также регламентировать процедуры анализа рискозащищенности СЭС.

Поскольку далее будем говорить о системах, в поведении которых можно усмотреть стремление к некоей цели или о системах, поведение которых можно трактовать как целеустремленное (Акофф, Эмери, 1974), то уместно обратить внимание на различные варианты формулирования цели деятельности СЭС, выделенные Фрэнком Найтом (2009):

- Цель «имитационная», когда наблюдатель, формулирующий цель деятельности предприятия, становится на позицию высоконравственного человека и выбирает цель исходя из такой позиции;

• Цель «имитационная», когда наблюдатель, формулирующий цель деятельности предприятия, становится на позицию высококонравного человека и выбирает цель, исходя из такой позиции:

- Цель «ожидаемая», когда наблюдатель старается предугадать, что от него ждут партнёры и другие агенты (субъекты) экономических взаимодействий;
- Цель «прогностическая», когда наблюдатель формирует цель на основе своих представлений о тех возможностях или последствиях, которые могут образоваться после достижения данной цели.

Следует заметить, что международный стандарт ИСО 9000:2009 дает определение понятию «качество менеджмента организации» как «степени соответствия совокупности собственных характеристик менеджмента организации установленным требованиям».

В то же время если под СЭС понимать некоторый субъект хозяйственной деятельности, например, предприятие (фирму, компанию и т.п.), то можно показать, что КУ такими системами определяется доминирующими в данной СЭС типом корпоративной культуры, традициями, регламентами; принятыми способами учета и реагирования на возникающие трудности и препятствия на пути достижения поставленных целей деятельности; способами воздействия (то есть технологией разработки и реализации управляющих воздействий) на основные, вспомогательные и обслуживающие процессы создания продукции, квалификацией управленческого персонала.

Таким образом, можно определить качество управления СЭС как совокупность таких свойств системы управления СЭС, которые определяют возможность создания надлежащих условий для эффективного функционирования и развития объекта управления в соответствии с выбранной целью управления и установленными (в рамках данной СЭС) требованиями к реализации процесса управления.

Анализируя современные проблемы управления СЭС, Розин В.М. и Голубкова (2013) отмечают важность осознания того, что любые исследования в этой области, особенно прикладные, ориентированы на будущие действия, которые приводят к изменениям СЭС. В зависимости от характера этих действий меняются тип и логика исследований в области оценки качества управления. При этом утверждают они, в сфере управления, ориентированного на развитие, в настоящее время мыслимы и реализуются три типа таких управленческих воздействий, базирующиеся на системно-инженерных и системно-психологических представлениях (проектирование дерева целей и процессов, привязка к ним организационной структуры, компетенций специалистов, факторов трудозатрат, обучения и пр.); на стимулировании индивидуальной и корпоративной активности (настройка и согласование ценностей, создание условий для самоорганизации, инициация творчества в корпоративном сообществе) либо на сетевых способах работы и мышления.

Фактически эта структуризация признает усиление роли и значимости технологий управления, опирающихся на определенный тип культуры, ценностную ориентацию, развитую коммуникационную среду и т.п. Опираясь на проведенный анализ, можно сформулировать ряд принципов, которым должна удовлетворять технология анализа и оценки качества управления СЭС.

Поскольку суждение о качестве управления должно быть многосторонним, учитывать разные признаки и свойства, выражающие отдельные стороны качества этого вида деятельности, то и система оценивания качества управления должна быть *комплексной* и *многокритериальной*, включающая систематизированную совокупность признаков, характеризующих все основные компоненты анализируемых управленческих процессов.

Желательно также, чтобы при оценивании качества управления СЭС использовалось сочетание количественного и качественного методов анализа. Как правило, качественные методы анализа опираются на использование

использовалось сочетание количественного и качественного методов анализа. Как правило, качественные методы анализа опираются на использование экспертных оценок, экспертными группами и комиссиями, советами, коллегиями на основе опыта, интуиции, сравнений, для которых алгоритм и процедуры анализа не регламентированы заранее.

Оценивание качества управленческих работ и процедур должно производиться регулярно и, в определенном смысле непрерывно, то есть, присутствовать на всех этапах выполнения работ. Важной особенностью процессов управления СЭС должна стать включенность в них процедур самоконтроля и самооценки качества, стимулирующих поиск лучшего решения, отбраковки неудачных решений, вариантного отбора, представляющих неотъемлемое свойство процесса подготовки и принятия управленческих решений. Кроме того, процедуры самооценки, несомненно, должны быть дополнены оценками качества управленческих решений со стороны руководителей, которые формируются в явном виде и доводятся до работников как элемент управляющего воздействия, осуществляемого с целью направить работу в нужное русло, отыскать рациональное решение, устранить ошибки и просчеты отдельных работников.

С точки зрения целевой ориентации управления качество управления характеризует меру соответствия целей нижних уровней управления целям и задачам более высокого и общего уровня, поддержанием иерархической структуры целей. В этом смысле целевое качество микроэкономического управления должно быть поставлено в зависимость от того, насколько конкретно сформулированы цели управления на макроэкономическом уровне.

1.3 КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ СЭС И КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Управленческие решения, которые составляют основу процесса управления, должны удовлетворять целому ряду обязательных требований, в том числе таким, как целевая направленность, обоснованность, выполнимость, адресность, правомочность, непротиворечивость, своевременность и результативность.

При этом любое решение связано с некоторым экономическим риском. На основе оценивания риска предпринимаются действия или в нашей терминологии антирисковые воздействия, направленные либо на предотвращение негативных ситуаций (событий), либо на минимизацию последствий таких ситуаций (событий).

Существует большой арсенал методов управления уровнем экономического риска, обеспечивающих предотвращение или уменьшение негативных последствий, связанных с риском. Например, для предотвращения или уменьшения финансовых потерь от принятых решений используются такие методы, как создание резервных фондов, страхование риска, диверсификация инвестиционного портфеля и др.

В то же время возможность управления риском предоставляется в том случае, если на предприятии сформировалась соответствующая корпоративная культура управления риском.

Вообще понятие «корпоративная культура» пока не имеет единого общепринятого толкования. Поэтому в рамках этой работы мы воспользуемся трактовкой Г.Б. Клейнера (2008), который определяет корпоративную культуру как систему духовных ценностей, установок, знаков и символов, образцов и традиций, сложившихся на предприятии и коллективно разделяемых его работниками, а также культурно-материальные ценности, создаваемые предприятием. Разумеется, культура предприятия несет на себе основные черты культуры в широком смысле, отражает культурно-исторические особенности

предприятием. Разумеется, культура предприятия несет на себе основные черты культуры в широком смысле, отражает культурно-исторические особенности страны, ее традиции экономических взаимодействий и т.п.

Корпоративная культура проявляется в манере поведения персонала, его приверженности господствующим в организации идеям и принципам, формы проведения досуга персонала и многое другое. Интерес к проблеме формирования позитивной корпоративной культуры непрерывно растет, что связано с пониманием значимости ее влияния на успех организации в бизнесе: мировая практика свидетельствует о том, что процветающие компании отличаются высоким уровнем корпоративной культуры.

Чтобы выявить тип и основные черты такой культуры организации (предприятия), которая могла бы способствовать повышению качества управления социально-экономическими системами было проведено специальное исследование. Исследование показало, что для этого на предприятии должна сформироваться культура, представляющая собой в известной классификации комбинацию культуры «задачи» и культуры «должности». Реализация такой культуры представляется в матричной организационной структуре организации. То есть в структуре двойного подчинения, когда основная производственная деятельность осуществляется работниками, находящимися в оперативном подчинении менеджера бизнес-процесса (культура задачи), а в административном подчинении руководителя (культура «должности»).

Очевидно, тем не менее, что введение понятия качество управления предприятием в научный дискурс и хозяйственную практику позволяет расширить наше представление о менеджменте организации, определять его сильные и слабые стороны в конкретных организациях и на этой основе устанавливать методы и инструменты совершенствования управления социально-экономическими системами, и в частности, предприятиями.

Таким образом, применительно к управлению вообще и управленческой деятельности, в частности, категория «качество» нуждается в анализе не только для раскрытия сущности этой категории, но и для четкой структуризации и формирования конкретных путей повышения качества управления экономическими объектами, а также для определения способов оценки этого качества с различных позиций. При этом, как справедливо отмечают (Винокуровы, 2005), поскольку управление - это не продукт, а работа, вид деятельности, завершающийся созданием такого специфического результата как управляющие воздействия, управленческие решения, то и подход к оценке его качества должен быть иным по сравнению с оценкой качества продукта. Так, например, суждение о качестве управления приходится формировать в ходе выработки управленческих решений (готовящихся управляющих воздействий), то есть задолго до получения конечного результата управления экономическими объектами и процессами. Имеющееся на этой стадии представление о результатах носит характер ожидания, прогноза и потому не обладает высоким уровнем достоверности. Не представляется возможным также учесть в момент принятия управленческих решений побочные социально-экономические последствия готовящихся решений, способные привести к снижению их конечной результативности (Райзберг, Пекарский, 1987).

Другой, опосредованный подход к определению и оценке качества управления экономическими объектами по результативности процессов управления, в принципе правомерен и может быть более объективным, однако и он уязвим в сравнении с другими возможными подходами. В силу рассмотренных причин при анализе качества управления СЭС приходится оперировать иными признаками и критериями качества управления, отражающими свойства самого процесса управления.

Как свидетельствует практика, формирование прикладных способов оценки качества управления СЭС успешно реализуется на пути применения методов и

отражающими свойство самого процесса управления.

Как свидетельствует практика, формирование прикладных способов оценки качества управления СЭС успешно реализуется на пути применения методов и технологий риск-менеджмента и, в частности, на базе операциональной теории управления экономическим риском. В рамках этой теории разработаны и активно применяются методы выявления и идентификации факторов экономического риска, то есть методы оценивания уровня экономического риска в реальном масштабе времени, а также широкий арсенал методов разработки антирисковых управляющих воздействий и т.п. (Качалов, 2013).

Влияние функции риск-менеджмента на качество управления предприятием реального сектора экономики многогранно. Во-первых, повышается точность и адекватность представлений руководства предприятия о реальном состоянии предприятия благодаря упорядочению пространства анализа предприятия и окружающей его экономической среды, применению регулярных, методически подкрепленных процедур анализа риска во всех без исключения и пропусков сферах внутреннего и внешнего экономического пространства предприятия. Во-вторых, расширяется спектр возможных и предлагаемых управляющих антирисковых воздействий, обоснованных прогнозными оценками результатов введения принятых управляющих воздействий. И, наконец, благодаря функции риск-менеджмента обеспечивается связь между прошлым и будущим предприятия, между прошлыми и будущими его экономическими состояниями.

Литература

- Акофф Р.Л., Эмери Ф.И. О целеустремленных системах. – М.: 1974.
- Винокуров В., Винокуров А. Качество управления как фактор укрепления рыночных позиций предприятия. // Стандарты и качество, 2005, №12. – С. 68-73.
- Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь В.О. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. - С. 51-69.
- Качалов Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения. – СПб: Нестор-История, 2012. – 288 с.
- Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М. Дело, 2008. – 568 с.
- Найт Ф. Этика конкуренции / Найт Ф.Х.; пер. с англ. – М.: Эком Паблишер, 2009. – 608 с.
- Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний): Пер. с англ. - М., 1986.
- Райзберг Б.А., Пекарский Л. С. Качество планово-управленческой работы. — М.: Экономика, 1987.
- Розин В.М., Голубкова Л.Г. Проблемы и вызовы современного управления. Тезисы доклада на семинаре по управлению ИФ РАН, 25 марта 2013 г.
- Солодкая М.С. Надежность, эффективность, качество систем управления / "Credo". № 5 (17). — Оренбург, 1999.
- Эмерсон Г. Двенадцать принципов эффективности // В кн.: Файоль А. и др. Управление - это наука и искусство. – М., 1993.

ГЛАВА 2

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: РОЛЬ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

2.1 ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМ

2.1 ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМ

Положение о том, что уровень развития финансовой системы и темпы роста экономики находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, представляется достаточно очевидным. Между тем вопрос о характере и направленности данной связи не столь однозначен. Еще в первой половине XX века ученые, выявив причинно-следственную связь между рассматриваемыми процессами, не пришли к единому мнению: финансы следуют за производством (Дж. Робинсон) или, напротив, высокий уровень развития финансовых систем служит залогом быстрого экономического роста (Й. Шумпетер). Во второй половине XX века к проблемам взаимосвязи между финансовыми структурами и экономическим ростом обращались А. Гершенкрон, Р. Камерон, А. Д. Чандлер, которые акцентировали внимание на особенностях финансирования экономического развития или на доминирующих формах организации финансовой системы. Эмпирические исследования, проведенные экспертами Мирового банка, подтвердили устойчивый причинно-следственный характер показателей развития финансовой системы и долгосрочных темпов экономического роста в различных институциональных условиях; каналом такого положительного влияния служат увеличение инвестиций и повышение общей производительности факторов производства. Сегодня, в условиях обсуждения уроков последнего финансового кризиса и возможности его новой волны, эта проблема приобретает новое звучание.

Представляется, что, несмотря на усиление воздействия финансов на экономические процессы, так называемую «финансизацию» экономики, уровень развития финансовой системы остается производным от состояния экономической системы. Современные финансовые кризисы со всей очевидностью свидетельствуют о том, что классические положения экономической теории о взаимодействии реального и финансового сектора как ключевом условии эволюционно-устойчивого общественного воспроизводства не устарели и не могут быть заменены философией «экономики нового типа».

При всем разнообразии своих внешних форм фундаментальные причины мировых финансовых кризисов обусловлены спецификой проявления бимодальной основы финансового капитала в глобализирующейся экономике. Двойственный характер финансового капитала, описанный в рамках марксистской парадигмы, в современном мире выражается во все более четком разделении этого капитала на реальный капитал, аккумулируемый в денежных фондах корпораций и участвующий в процессе реального воспроизводства, и трансфертный капитал, представленный диверсифицированным спектром фондовых и кредитных инструментов, обращающихся на финансовых рынках. Трансфертный капитал выступает как развитая форма фиктивного капитала, который в процессе исторической эволюции приобретает ряд качественно новых характеристик: глобальный, трансграничный характер; расширенное воспроизводство финансовых инструментов на собственной основе; сетевая разветвленность; рефлексивность; инновационная организационно-техническая и технологическая основа; переплетение с информационными потоками; волатильность и низкая предсказуемость.

Мировые финансовые кризисы выступают как крайняя форма проявления разбалансирования движения реального и трансфертного капиталов. Такое разбалансирование в современных условиях выражается в доминировании спекулятивных трансакций, перекредитовании экономики, сопровождающемся секьюритизацией «плохих» долгов, разрывах между субъективными оценками рыночной цены компаний и их обоснованной рыночной стоимостью и др. Указанные процессы характерны как для развитых, так и для развивающихся рынков, хотя и проявляются в специфических формах

рыночной цене и компаний и их обособленной рыночной стоимостью и др. Указанные процессы характерны как для развитых, так и для развивающихся рынков, хотя и проявляются в специфических формах.

Впечатление о трансформации характера зависимости финансовой и экономической систем создается в силу рефлексивности природы финансовых отношений, способности отраженных финансовых форм к самостоятельному существованию и воспроизводству на собственной основе. Однако эту самостоятельность нельзя возводить в абсолют, возникновение финансовых форм и их производных выступает как своеобразный эффект анфилады зеркал – многократное и многоуровневое отражение в финансовых инструментах возможно лишь при существовании и функционировании исходного объекта – реального хозяйственного процесса.

В данном контексте можно утверждать, что особенности современного состояния и архитектуры финансовой системы России объективно детерминированы атрибутивными свойствами и тенденциями развития национальной экономики.

Модель российской экономики основана на концентрированной собственности, олигополистической структуре производства и расширенном государственном участии, ориентирована на вывоз сырьевых ресурсов, объективно подвержена высоким конъюнктурным колебаниям цен, центры образования которых находятся за пределами Российской Федерации, объемов и структуры спроса и предложения на эти ресурсы на мировом рынке, функционально зависит от динамики глобальной экономики и финансов.

Соответственно, обслуживающая ее финансовая система характеризуется расширением финансового регулирования, доминированием денежных потоков и финансовых институтов, базирующихся на производстве и экспорте сырья, низкой финансовой глубиной, спекулятивной моделью финансового рынка, повышенной зависимостью от доступа к мировым рынкам капитала и внешних инвестиций, высокой фискальной нагрузкой и волатильностью.

Усиление интегрированности российской финансовой системы в глобальное финансовое пространство обостряет проблему ее устойчивости при негативных внешних и внутренних воздействиях. В российской экономике накопились внутренние риски и угрозы, связанные:

- с низкой мощностью финансовой системы, недостаточной капитализацией финансовых институтов и недостатком долгосрочных привлеченных средств. Сопоставление показателей российского финансового рынка с аналогичными параметрами ведущих стран свидетельствует о его крайне низкой ресурсной базе. Так, величина ресурсов, сконцентрированных в национальной банковской системе, и совокупный капитал банков ниже аналогичных показателей не только развитых стран, но и некоторых стран с переходной экономикой. Недостаточен удельный вес долгосрочных ресурсов (свыше 3 лет) российских коммерческих банков. Темпы наращивания капитальной базы отстают от темпа роста банковских активов, прежде всего, кредитов. В России крайне мало отечественных финансовых институтов, равных по инвестиционному потенциалу иностранным фондам, управляющим крупным долгосрочным капиталом;

- с неэффективностью механизма трансформации сбережений в инвестиции. В национальной экономике еще не созданы достаточные условия для реализации инвестиционных проектов, которые обладали бы инвестиционной привлекательностью, сопоставимой по доходности и рискам с зарубежными аналогами, не сформированы эффективные механизмы межотраслевого перелива капиталов и трансформации сбережений в инвестиции. Сохраняется преимущественно спекулятивный характер финансового рынка, а также высокий разрыв между валовыми сбережениями и инвестициями в основной капитал;

финансового рынка, а также высокий разрыв между валовыми сбережениями и инвестициями в основной капитал;

- с неразвитостью инструментария финансового обеспечения инновационных процессов. Недостатки действующей системы отбора и финансирования разработок за счет государственных средств усугубляются нерешенностью задач организации многоканального финансирования приоритетов инновационного развития с привлечением средств частных инвесторов;

- с зависимостью от состояния внешней конъюнктуры на рынках нефти, мировых финансовых рынков, иностранных инвесторов, сложившейся в течение длительного периода практики аутсорсинга финансовой системы, консервирующей отсталость национального финансового рынка, а также экспансию иностранного капитала;

- с асимметрией финансового развития, повышенной концентрацией и низкой диверсификацией. Чрезмерные концентрации собственности в акционерных капиталах; торговой активности на ограниченной группе финансовых институтов, финансовых ресурсов в центральном регионе; незначительная доля акционерных капиталов, находящихся в свободном обращении; недоступность ресурсов финансовых рынков для большинства компаний средней и малой капитализации; олигополия в структуре финансовых посредников и институциональных инвесторов; заниженная доля участия населения в активности на финансовом рынке и другие факторы создают крайнюю неустойчивость финансового рынка, его способность генерировать очень высокие колебания в курсовой стоимости финансовых активов (большей размерности, чем на финансовых рынках индустриальных стран).

В силу сложившихся структурно-функциональных характеристик российская финансовая система является весьма чувствительной к внешним шокам: снижение темпов роста мировой экономики, ухудшение ценовой конъюнктуры на рынках нефти, падение ликвидности мировых финансовых рынков и др. Уровень рисков российской финансовой системы выше, чем в финансовых системах развитых стран и ряда развивающихся экономик.

Российская финансовая система остается неконкурентоспособной, служит объектом для преимущественно спекулятивных инвестиций и потоков «горячих денег» глобальных инвесторов. Ее роль в глобальных финансах незначительна. Известно, что треть мировых финансовых активов приходится на финансы США, 23,6% - страны зоны евро, 4,8% - Великобритании, 14,8% – Японии, 6,7% - Китая. Доля России в мировых финансовых активах составляет в среднем 0,6%, что ниже, чем ее доля в мировом ВВП (3,0 % в 2010 г.). Более того, по ряду показателей Россия продолжает терять свои позиции относительно других стран с развивающимися финансовыми рынками и стран БРИКС (табл. 1).

Таблица 1

Доля России в показателях глобального финансового рынка, финансового рынка, стран группы Emerging Markets и стран БРИКС

	Доля в показателях	Доля в показателях финансового рынка	Доля в показателях

	Доля в показателях глобального финансового рынка, %		Доля в показателях финансового рынка стран группы Emerging Markets, %		Доля в показателях финансового рынка стран БРИКС, %	
	2006	2011	2006	2011	2006	2011
Капитализация рынка акций	2,09	2,01	11,33	6,65	23,34	12,42
Капитализация внутренних государственных облигаций	0,16	0,20	1,28	1,63	2,28	2,24
Капитализация внутренних корпоративных облигаций	0,13	0,27	2,19	2,51	5,07	3,42
Капитализация еврооблигаций	0,02	0,06	0,77	1,90	13,0	24,10
Объем вторичных торгов акциями (без учета РЕПО)	0,63	0,80	8,24	3,41	16,08	14,13
Общая стоимость IPO (без эмиссий нерезидентов)	1,45	1,11	5,65	0,40	12,5	0,67
Чистые активы взаимных фондов	0,026	0,014	0,34	0,18	0,68	0,23
Объем торговли валютами	0,34	0,44	7,06	7,28	22,0	21,8

Вышеизложенное определяет необходимость перехода от сырьевой, спекулятивной и волатильной модели к качественно новой финансовой системе, активно содействующей экономическому росту и инновационной модернизации российской экономики, а также конкурентоспособной в глобальных финансах.

Рассмотрим параметры развития финансовой системы России в разрезе ее структурных элементов и их инвестиционной роли.

2.2 ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ: ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СБЕРЕЖЕНИЙ

Для современной российской экономики проблема инвестиционных ресурсов является достаточно острой и трудноразрешимой. Государство, банковские сообщества, предприятия ведут все более активный поиск источников финансирования для удовлетворения инвестиционных потребностей. В основном усилия направлены на установление связей с зарубежными инвесторами и привлечение иностранного капитала. Однако недостаточно востребованным остается чрезвычайно мощный финансовый потенциал, сосредоточенный у населения.

Во многих развитых странах сбережения населения представляют собой надежный источник инвестиционных ресурсов, наименее зависимый от политической ситуации и экономической конъюнктуры. Сберегательная активность населения оказывает непосредственное влияние на формирование текущего и будущего спроса и, таким образом, воздействует на макроэкономическую динамику. Кроме того, на период накопления сберегаемые

активность населения оказывает непосредственное влияние на формирование текущего и будущего спроса и, таким образом, воздействует на макроэкономическую динамику. Кроме того, на период накопления сберегаемые средства выводятся из обращения (при этом чаще всего меняют свою форму), что приводит к изменению структуры денежной массы, замедляет скорость обращения денег и уменьшает ее инвестиционный потенциал.

Финансовые накопления домохозяйств в странах с развитой рыночной экономикой сравнимы с внутренним валовым продуктом (ВВП), а порой и превышают его. Примером могут служить США, Япония и Франция, в которых размеры накоплений домохозяйств в стабильные периоды составляют, соответственно, 245%, 300% и 135% от ВВП. В России денежные доходы домашних хозяйств характеризуются недостаточно высоким уровнем, существенной асимметрией и низкой инвестиционной значимостью (таблица 2).

Таблица 2

Финансы домашних хозяйств: основные параметры

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.	2281	8112	10196	12603	14941	16857	18888	20703
Реальные располагаемые доходы населения, в % к предыдущему году	112,0	112,4	113,5	112,1	102,3	102,1	105,1	100,8
Вклады физических лиц, млрд. руб.	413,6	2761,2	3809,7	5159,2	5907,0	7485,0	9818,0	11871,4
в % к ВВП	8,6	12,8	14,2	15,5	14,3	19,3	21,8	21,8
в % к денежным доходам населения	14,3	20,0	22,1	24,2	23,4	26,3	26,5	...
Коэффициент дифференциации доходов, раз	13,9	15,2	16,0	16,8	16,8	16,7	16,5	16,1

Основным источником денежных доходов населения является оплата труда. Его доля в совокупных денежных доходах населения в последние годы колебалась в пределах от 39% до 45% (максимальное значение в 2008 году), что свидетельствует о высокой зависимости домашних хозяйств от других секторов. В кризисные годы возросла значимость такого источника денежных доходов населения, как социальные выплаты (14,9% в 2009 г.). Доля доходов населения от предпринимательской деятельности в общем объеме денежных доходов является незначительной и имеет тенденцию к уменьшению. Данный показатель значительно ниже удельного веса вида доходов от предпринимательской деятельности в развитых европейских странах. Доходы от собственности, которые по своей сути представляют доходы от инвестиционной деятельности (проценты, дивиденды, страховые возмещения и прочие) составляют около 8%.

Величина совокупных денежных доходов населения, как известно, зависит не только от уровня заработной платы и социальных выплат в стране, но и от численности населения, доли экономически активного населения, уровня занятости. С середины 2007 г. в России наблюдалось снижение уровня занятости населения с достигнутых в этот период максимальных значений (63,4%), но после падения показателя до 62,1% в 2009 г. началось восстановление рынка труда. Однако, показатель численности экономически активного населения имеет иную динамику: начиная с 2001 г., он демонстрировал устойчивый рост, а с 2008 по 2010 гг. – падение, хотя и не очень значительное.

труда. Однако, показатель численности экономически активного населения имеет иную динамику: начиная с 2001 г., он демонстрировал устойчивый рост, а с 2008 по 2010 гг. – падение, хотя и не очень значительное.

По оценкам экспертов, к 2030 году численность населения останется приблизительно равной текущей, что с наблюдающимися тенденциями старения населения не дает возможности прогнозировать рост экономически активного населения страны. В этой связи рост денежных доходов можно ожидать только за счет увеличения занятости, уровня заработных плат, увеличения объемов социальных выплат, а в случае благоприятного экономического климата в стране – и от предпринимательской деятельности.

Среднее значение доли расходов населения на покупки товаров и оплату услуг в России последние 10 лет составило 71,2%. В 2009-2011 гг. значение этого показателя несколько сократилось - до 69,9%.

Среднее значение доли сбережений в РФ за последние 10 лет составляет 10,5%. В 2009 и 2010 гг. население смогло компенсировать недостаток отложенных в 2008 г. средств: доля сбережений резко выросла: почти в 3 раза по сравнению с уровнем 2008 г. и достигла максимума с 1991 г., составив 14,5% (таблица 3).

Таблица 3

Прирост сбережений и доходы населения, %

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Норма сбережений (доля сбережений в доходах)	7,5	10,4	10,3	9,6	5,3	14,0	14,5
Доля сбережений во вкладах и ценных бумагах в доходах	3,7	5,0	7,0	6,8	0,0	4,4	5,1
Доля приобретения иностранной валюты в доходах	6,4	8,5	6,8	5,2	7,9	5,5	3,7
Доля приобретения недвижимости в доходах	1,2	2,5	3,3	3,9	4,7	3,0	4,5

По этому показателю Россия опередила ряд развитых стран: в США в 2010 году доля сбережений составила лишь 5,8%, в Канаде – 4,4%, в Германии – 11,4%, в Швейцарии – 10,1%. Тенденция роста доли сбережений в доходах, прерванная финансовым кризисом, восстановилась, однако сбережения во вкладах и ценных бумагах составляют лишь треть доходов.

Основной формой организованных сбережений населения России выступают банковские вклады (рис.1).

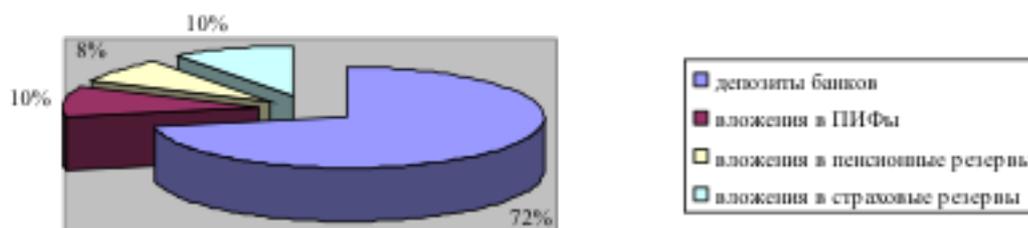


Рис 1. Распределение форм организованных сбережений населения в России, %

Рис.1. Распределение форм организованных сбережений населения в России, %

Низким остается уровень участия населения в негосударственных пенсионных и паевых инвестиционных фондах, а также на рынке ценных бумаг. В 2011 г. объем сбережений в форме ценных бумаг составлял всего лишь 7,8% в общем объеме сбережений населения. В остальном мире преобладающим является поток сбережений, направляемых в институты коллективных инвестиций, далее следуют инвестиции в акции, замещаемые в кризисные периоды банковскими вложениями.

На начало 2012 г. примерно половина экономически активного населения России была лишена возможности полноценно пользоваться финансовыми услугами; 43% граждан России не имеют опыта проведения финансовых операций, включая простейшие, а отсутствие доступа к более сложным финансовым услугам многократно снижает потенциал инвестирования сбережений населения.

2.3. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОБСТВЕННЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В предкризисные годы в экономике России сформировался ряд позитивных тенденций (ускоренный рост инвестиций, начавшееся в ряде секторов масштабное перевооружение производства на новой технологической основе, рост финансовых рынков, повышение доли прибыльных предприятий). Этот период характеризовался устойчивым абсолютным и относительным ростом инвестиций в основной капитал (табл. 4), что было обусловлено, прежде всего, необходимостью его модернизации и обновления.

Таблица 4
Инвестиции в основной капитал в российской экономике в 2000 – 2011 гг.

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Объемы инвестиций в основной капитал								
в млрд. руб.	1165,2	3611,1	4730	6716,2	8781,6	7930,2	9152,1	10776,8
в % к ВВП	15,9	16,7	17,6	20,2	21,3	20,4	20,3	19,7
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), в %:								
к предыдущему году	117,4	110,9	116,7	122,7	109,9	83,8	106,0	108,3

Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. оказал существенное негативное воздействие на динамику инвестиционной деятельности российских предприятий. В кризисных условиях, когда возможности получения инвестиционных кредитов были ограничены и задачи привлечения долгосрочных инвестиций для расширения производства значительно усложнились, сначала сократились темпы роста инвестиций в основной капитал (в 2008 г. – 109,9% против 122,7% в 2007 г.), а затем и их абсолютные значения (в 2009 г. на 851,4 млрд. руб. по сравнению с уровнем 2008 г.) Перелом отрицательной динамики инвестиций в основной капитал произошел в 2010 г., при этом в большей части он был обеспечен собственными финансовыми источниками отечественных предприятий.

В развитии рыночном хозяйстве в соответствии с объективными

инвестиций, %								
Доля амортизации в собственных источниках инвестиций, %	38,1	47,0	45,5	43,7	43,8	48,9	49,8	50,5
Прибыль, направленная на инвестирование основного капитала, млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	246,4	587,3	759,6	1010,1	1240,1	972,5	1338,4	1853,6
Доля инвестируемой прибыли в сальдированном финансовом результате, %	24,1	18,2	13,3	16,7	32,6	21,9	21,8	25,6
Сумма амортизации, направляемой в инвестиции, млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	190,6	605,5	729,6	920,0	1161,3	1103,0	1866,5	2322,7

Удельный вес прибыли в собственных источниках финансирования инвестиционной деятельности предприятий сократился с 49,1% в 2000 г. до 40,3% в 2011 г., при этом в 2006-2007 гг. данный показатель увеличивался в связи с ростом положительного сальдированного финансового результата в эти годы, а в кризисный период снижался.

Возросли возможности использования амортизационных отчислений как инвестиционного ресурса предприятий. Доля амортизационных отчислений в собственных источниках финансирования инвестиций увеличилась с 38,1% в 2000 г. до 50,5% в 2011 г. В докризисный период этому способствовали стабильный рост объемов амортизационных отчислений, уменьшение их нецелевого использования в результате заметной нормализации платежного оборота (относительное сокращение дебиторской задолженности, особенно просроченной, вытеснение неплатежей и бартера), а также введение с 1 января 2006 г. поправками в Налоговый кодекс РФ так называемой «амортизационной премии».

С нарастанием кризисной ситуации в российской экономике были предприняты дополнительные меры по налоговому стимулированию инвестиционной активности (снижение ставки налога на прибыль организаций с 24% до 20%, расширение сферы целевых налоговых льгот, использование налоговых льгот при начислении и использовании амортизационных отчислений и пр.), однако инструменты налогового регулирования оказались недостаточно эффективными, поскольку в условиях жестких финансовых ограничений высвобождаемые в результате снижения налогового бремени финансовые ресурсы использовались преимущественно не на инвестиционные, а на текущие цели.

С 2010 г. рост объема амортизационных отчислений восстановился, причем темпы этого роста превысили темпы роста инвестируемой прибыли, в результате доля амортизации в собственных источниках финансирования инвестиций превысила долю прибыли. Далекое не все амортизационные отчисления были использованы по целевому назначению. Так из общей суммы начисленной амортизации в 2008 г. – 1907,6 млрд. руб. - на цели, не связанные с инвестициями в основные фонды, было израсходовано 748,3 млрд. руб. (39,2%), в том числе на покупку ценных бумаг – 580 млрд. руб. (30,4%). В 2009 г. расходы на приобретение ценных бумаг за счет амортизации достигли 1,4 трлн. руб.

Тенденцию сокращения доли прибыли и повышения доли амортизации в

расходы на приобретение ценных бумаг за счет амортизации достигли 1,4 трлн. руб.

Тенденцию сокращения доли прибыли и повышения доли амортизации в собственных источниках финансирования инвестиций вряд ли можно оценивать как позитивную, поскольку уменьшение прибыли, направляемой на цели реального инвестирования, не способствует расширенному воспроизводству основного капитала и созданию основ экономического роста в будущих периодах, в то время как амортизационные отчисления предназначены, прежде всего, для осуществления простого воспроизводства.

Анализ динамики показателей инновационной деятельности предприятий показывает, что предприятия не увеличивали в последние годы финансирование на затрат на технологические инновации (таблица 7).

Таблица 7

Динамика основных показателей инновационной деятельности организаций

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	23,7	25,1	23,1	22,3	21,6	20,6	21,2
Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, млрд. руб.	154,1	545,5	714,0	916,1	1046,9	877,7	1165,7
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций, %	21,7	13,1	13,1	8,4	8,3	7,0	8,5
Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе организаций, %	-	-	7,9	8,2	8,8	8,8	9,0
Затраты на технологические инновации, млрд. руб., в ценах 2000 г.	60,6	64,6	81,1	79,5	87,3	111,1	99,3
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	12,4	4,7	4,1	3,8	3,4	4,3	4,3

%	12,4	4,7	4,1	3,8	3,4	4,3	4,3
---	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Это является следствием, с одной стороны, сложившейся в течение десятилетий структуры экономики, а с другой — соотношений в рентабельности производства, соответственно ориентирующих инвестиции. Так, по данным Росстата, в 2010 г. рентабельность добычи полезных ископаемых составляла 31,9%, производства кокса и нефтепродуктов - 25,5%, металлургии - 21,3%, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 9,1%, производства машин и оборудования – 6,9%. В этих условиях сложно обеспечить рост инвестиций в высокотехнологичные и наукоемкие отрасли.

По данным выборочного обследования инвестиционной активности организаций, проведенного Росстатом в 2011 г., среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, двумя основными, по-прежнему, оставались: недостаток собственных финансовых средств (60% организаций) и неопределенность экономической ситуации в стране (31% организаций). Следующим по значимости стал фактор инвестиционных рисков (27% организаций), который по сравнению с прошлым периодом переместился с четвертого на третье место.

В целом, анализ собственного финансового потенциала инвестирования реального сектора свидетельствует о том, что в исследуемый период произошел заметный абсолютный рост объемов внутренних инвестиционных ресурсов предприятий, в то же время их совокупный объем является недостаточным для устойчивого инвестиционного развития.

2.4 ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИХ РОЛЬ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

За период 2000 - 2011 гг. роль финансового рынка в российской экономике возросла. Ресурсы, накопленные финансовыми институтами (таблица 8), позволили им внести определенный вклад в активизацию инвестиционного процесса и развитие экономики страны. Уровень финансового развития возрос более чем в 4 раза – с 35,9% до 123,3% ВВП.

С улучшением основных показателей и укреплением ресурсной базы банков увеличились их инвестиционные возможности, повысилась роль в инвестиционных процессах. Активы банковского сектора за период 2000-2010 гг. выросли с 32,3 до 75,9% ВВП, а собственные средства (капитал) банковского сектора – с 3,2 до 11,9% ВВП. В 2011 г. эти показатели несколько снизились.

Развитие кредитных операций стало основным фактором роста активов банковского сектора. Как показывает анализ, за период 2000 - 2011 гг. кредиты нефинансовым организациям и физическим лицам возросли с 12,6% до 41,3% ВВП и составили 54,8% к активам банковского сектора (в сравнении с 27,9% на 1.01.2000 г.). Доля банковских кредитов в структуре инвестиций в основной капитал в последние 10 лет колебалась от 2,9% (в 2000 г.) до 11,8% (в 2008 г.), она росла в период экономического роста и снижалась в кризисных ситуациях. В 2000-2008 гг. кредиты банков в инвестициях предприятий росли быстрее собственных инвестиционных вложений предприятий. Повышению объема кредитов способствовала понижательная динамика процентных ставок по кредитам.

Таблица 8

Параметры развития российских финансовых институтов,
в % к ВВП

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
--	------	------	------	------	------	------	------	------

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Капитал коммерческих банков	3,2	5,6	5,7	6,3	8,0	9,2	11,9	10,4
Активы банков, в % к ВВП	32,3	41,7	44,8	51,9	60,5	67,6	75,9	74,5
Страховые премии	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,4
Пенсионные резервы негосударственных пенсионных фондов	0,2	0,7	0,9	1,9	1,2	1,3	1,9	1,9
Чистые активы паевых инвестиционных фондов	0,1	0,7	1,1	1,6	1,2	0,8	1,0	1,1

В условиях кризиса 2008-2009 гг. финансовое состояние банков резко ухудшилось. Финансовый результат кредитных организаций сократился с 1,9% ВВП на 1.01 2007 г. до 0,5% ВВП на 1.01.2009 г., а доля прибыльных банков за этот период – с 99,0% до 88,7%. Увеличились просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам и ее доля в составе размещенных средств. В этой ситуации банки снизили объемы кредитования, основным фактором снижения выступило ужесточение требований к финансовому положению заемщиков и качеству обеспечения по кредитам. В результате антикризисных мер, предпринятых банками и финансовыми регуляторами по управлению банковскими рисками, доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов, предоставленных банками нефинансовым организациям, стала постепенно уменьшаться, а объемы кредитования – наращиваться (таблица 9). Вместе с тем доля кредитов банков в структуре источников финансирования инвестиций пока не восстановилась – в 2011 г. она составила 7,7% (в 2008 г. – 11,8%).

Таблица 9

Кредиты, предоставленные российскими коммерческими банками, млрд. руб.

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кредиты нефинансовым организациям и физическим лицам, в % к ВВП	12,6	22,8	25,2	29,8	36,9	39,9	41,3	41,0
Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям, млрд. руб.	763,3	406,4	484,6	298,9	532,5	2843,5	2879,1	6227,7
Доля кредитов банков в источниках финансирования инвестиций в основной капитал, %	2,9	8,3	9,5	10,4	11,8	10,3	8,7	7,7

В России объем кредита по отношению к ВВП еще отстает от уровня ведущих рыночных экономик: отечественные кредитные институты в силу

В России объем кредита по отношению к ВВП еще отстает от уровня ведущих рыночных экономик, отечественные кредитные институты в силу низкой капитальной базы пока не могут предоставить российским компаниям необходимый объем финансовых ресурсов, ощущается недостаток и эффективных механизмов инновационного и инвестиционного кредитования. Портфель корпоративных кредитов сроком свыше 3 лет в 2011 г. в 2,6 раза выше объема привлеченных на аналогичный срок средств предприятий и населения. Финансирование образовавшегося сальдо за счет собственных средств и пассивов меньшей срочности несет в себе потенциальные риски потери ликвидности.

Неравномерный доступ банков к финансированию ведет к сокращению конкуренции в сегменте долгосрочного кредитования, а, в конечном итоге, к менее выгодным условиям для самих заемщиков. В настоящее время более 80% всех долгосрочных кредитов приходится на 30 крупнейших по активам банков, при этом только в 6 из них доля ссуд свыше 3 лет превышает 40%. В состав указанных шести банков входят четыре государственных банка (Сбербанк, ВТБ, ВТБ 24 и Россельхозбанк) и 2 банка с иностранным участием (Райффайзенбанк и Абсолют Банк).

Выход российской банковской системы на новый качественный уровень связан с наращиванием капитала банков, продолжением консолидации банковского сектора, сокращением доли банков с государственным участием, развитием конкуренции в банковском секторе, повышением качества и эффективности бизнес-процессов, связанных с оказанием банковских услуг и управлением рисками, укреплении рыночной дисциплины и совершенствованием банковского регулирования и контроля.

Российская финансовая система характеризуется доминированием банков над небанковскими финансовыми институтами по активам, привлечению сбережений, масштабам операций. При этом в результате кризисных событий 2008-2009 гг. доминирующие позиции банков в российском финансовом секторе усилились и прервалась тенденция роста доли небанковских финансовых институтов в ВВП и совокупных активах финансового сектора, наблюдавшаяся в 2001-2007 гг. (таблица 10).

Таблица 10

Структура активов российских финансовых институтов

	2007		2011	
	В % к ВВП	Удельный вес в совокупных активах финансового сектора, %	В % к ВВП	Удельный вес в совокупных активах финансового сектора, %
Банки	51,9	89,7	74,5	92,4
Небанковские финансовые институты	6,1	10,3	5,5	7,6
в том числе: страховые компании	2,6	4,4	2,3	3,3
паевые инвестиционные фонды (совокупные чистые активы)	1,6	2,7	1,2	1,4
негосударственные пенсионные фонды	1,9	3,2	2,0	2,9

негосударственные пенсионные фонды (собственные средства)	1,9	3,2	2,0	2,9
---	-----	-----	-----	-----

Отечественный фондовый рынок в предкризисный период интенсивно развивался, аккумулируя существенную часть быстро растущих внутренних сбережений, что привело к существенному расширению его емкости. Продолжая носить в основном спекулятивный характер, он начал выполнять и инвестиционную функцию, о чем свидетельствовали старт массового сегмента корпоративных облигаций, рост их объемов, удлинении сроков и снижение доходности, первые IPO на российских биржах, попытки финансировать высокотехнологичные компании через специальные сегменты с созданием специальных секторов на ММВБ и РТС.

Капитализация рынка акций за 2000 – 2007 гг. увеличилась с 17,2% ВВП до 103,1% ВВП, основным фактором этого роста явился рост курсовой стоимости (лишь в 2007 г. 30% прироста капитализации рынка акций было обеспечено новыми эмиссиями). В результате российский рынок акций занял примерно 12 место в мире по объему капитализации, при этом соотношение объемов сделок с российскими акциями на внутреннем и зарубежных рынках изменилось в пользу внутреннего рынка. Однако капитализация отечественного фондового рынка на 80% процентов складывалась из акций нефтяных компаний, спрос и цены на российские активы были зависимы от иностранных инвесторов, что определяло высокую волатильность и рискованность рынка. Так, иностранные портфельные инвестиции в акции выросли в 2000 – 2007 гг. в 20 раз. В кризисных условиях вследствие обвального падения котировок акций капитализация рынка акций резко снизилась. Россия вошла в четверку стран с наиболее глубоким падением фондовых индексов. В 2008 г. капитализация рынка акций в РТС уменьшилась в 3,5 раза по сравнению с уровнем 2007 г., индекс ММВБ и индекс РТС снизились на 67,2 и 72,4 %, соответственно. Многие компании, планировавшие осуществить привлечь финансовые ресурсы путем публичного размещения акций, были вынуждены перенести сроки выхода на рынок IPO на более поздние или использовать иные источники финансирования.

С 2009 г. российский рынок акций стал постепенно восстанавливаться, как и в предшествующие годы, он внес основной вклад в динамику совокупного объема инвестиционных рыночных ресурсов. Вместе с тем, объемы средств, привлеченных российскими компаниями путем публичного размещения собственных акций, существенно уступают докризисным. Доля средств от эмиссии акций в общем объеме источников финансирования инвестиций в основной капитал в 2011 г. составила всего 1,0% (таблица 11).

Таблица 11

Параметры развития российского фондового рынка

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Капитализация рынка акций, в % к ВВП	17,2	43,2	97,8	103,1	22,6	59,0	60,2	54,7
Стоимость корпоративных долговых ценных бумаг в обращении, в % к ВВП	3,3	11,1	12,2	13,3	13,4	16,7	17,8	16,5
Доля средств от эмиссии акций в источниках финансирования инвестиций в основной капитал, %	0,5	3,1	2,3	1,8	0,8	1,0	1,1	1,0

финансирования инвестиций в основной капитал, %	0,5	0,1	2,5	1,0	0,8	1,0	1,1	1,0
Доля средств от эмиссии корпоративных облигаций в источниках финансирования инвестиций в основной капитал, %	0,0	0,3	0,04	0,1	0,1	0,1	0,01	0,00

В мировой практике основным источником финансирования инвестиционной деятельности компаний является выпуск облигаций, поэтому рынки облигаций по количеству бумаг, и по их совокупной номинальной стоимости существенно превосходят рынки акций. В российской экономике стоимость корпоративных долговых ценных бумаг в обращении уступает объемам капитализации рынка акций, функцию источника долгосрочных инвестиционных ресурсов для компаний реального сектора российской экономики рынок корпоративных облигаций выполняет преимущественно в отношении высококласных эмитентов. Доля средств от эмиссии корпоративных облигаций в общем объеме источников финансирования инвестиций в основной капитал очень незначительна.

Таким образом, российский фондовый рынок носит преимущественно спекулятивный характер, его инвестиционная функция, несмотря на определенное развитие, реализуется в недостаточной степени, сохраняется отставание уровня развития финансового рынка и его инфраструктуры. Это препятствует использованию его механизмов для получения необходимого реальной экономике объема финансовых ресурсов для инвестиционной деятельности. Даже крупнейшие российские компании не рассматривают национальный финансовый рынок как основной источник привлечения инвестиционных ресурсов, а многие средние и небольшие компании не имеют к нему доступа.

2.5 ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И УЧАСТИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИКИ

Государственные и муниципальные финансы призваны создавать условия стабилизации и экономического роста, управлять бюджетными потоками, способствовать реализации финансовой политики, поддержке инвестиционно-инновационных процессов.

В России ведущими направлениями бюджетной поддержки инвестиционно-инновационных процессов являются: централизованное финансирование целевых инвестиционных программ и финансовая поддержка инвестиционных проектов на условиях размещения выделенных бюджетных средств на конкурсной основе.

Финансирование бюджетных инвестиций в рамках первого направления осуществляется применительно к стратегически важным народнохозяйственным объектам, включенным в федеральные, а также в ведомственные и региональные целевые программы.

Второе направление - финансовая поддержка инвестиционных проектов на условиях размещения бюджетных средств на конкурсной основе – получило развитие в России, начиная с 1995 г. Оно связано с политикой перехода к использованию бюджетных инвестиций как инструмента реализации эффективных инвестиционных проектов, расширения долевого финансирования инвестиционных проектов, предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам, осуществляемых за счет бюджетных средств.

инвестиционных проектов, предоставляемых на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам, осуществляемых за счет бюджетных средств.

Первоначально ведущей формой финансовой поддержки государством реализации инвестиционных проектов являлось предоставление бюджетных средств на возвратной и платной основе. В соответствии с Методическими рекомендациями о порядке организации и проведения конкурсов по размещению централизованных инвестиционных ресурсов государственная поддержка предоставлялась для реализации наиболее эффективных и быстроокупаемых инвестиционных проектов, связанных с ключевыми направлениями развития экономики и частично финансируемых за счет собственных средств инвестора – инициатора проекта. Финансовая поддержка государства в реализации отобранных на конкурсной основе проектов осуществлялась в таких формах, как: бюджетный кредит (размещение средств бюджета на возвратной и срочной основе с уплатой процентов за пользование ими в установленных размерах); долевое участие в уставном капитале создаваемых акционерных обществ, с закреплением в государственной собственности соответствующей части акций; предоставление государственных гарантий. Одним из инструментов такой поддержки выступил Бюджет развития – специальный бюджетный фонд, функционировавший в 1997-2000 гг. на федеральном уровне, а затем и на региональных уровнях бюджетной системы.

В последующем в рамках бюджетной реформы предоставление бюджетных кредитов для финансирования инвестиционных проектов было прекращено. Новым инструментом активной государственной политики стал Инвестиционный фонд Российской Федерации, созданный в 2005 г. для реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства с целью интенсификации структурных преобразований, диверсификации российской экономики и повышения ее конкурентоспособности. Однако анализ динамики бюджета Инвестиционного фонда РФ (рис.3) свидетельствует о том, что в стратегической перспективе он не займет важное место в системе государственных институтов развития, а анализ кассовых назначений Инвестиционного фонда - о недоиспользовании бюджетных ассигнований. В среднем в 2008-2010 гг. кассовое исполнение бюджетных назначений Инвестфонда РФ составило 77 %.

В рамках формирования институтов поддержки развития инновационной сферы экономики на основе партнерства бизнеса и общества осуществляется деятельность Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития, Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ОАО «Росинфокоминвест», госкорпорации «Роснано», Российской венчурной компании. С 2011 г. начало действовать «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов».

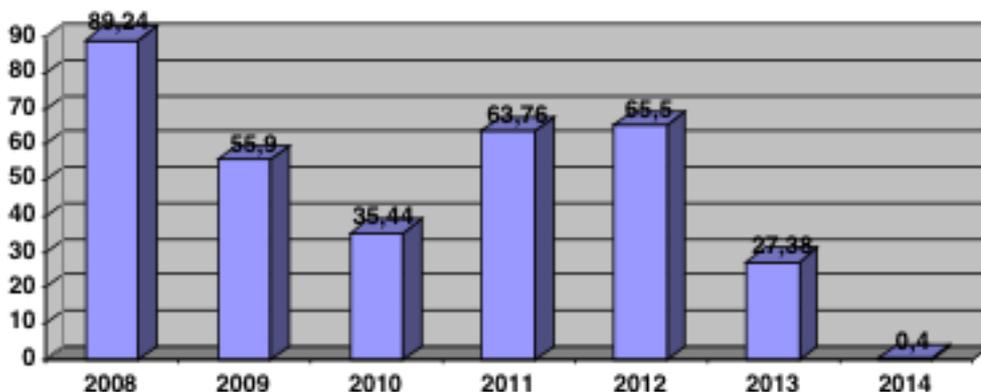


Рис. 3. Бюджет Инвестиционного фонда РФ, млрд. руб. (по данным

Рис.3. Бюджет Инвестиционного фонда РФ, млрд. руб. (по данным
Министерства регионального развития РФ)

Однако в целом система государственной поддержки инвестиционно-инновационного процесса функционирует недостаточно эффективно. Во многом это связано с моделью государственных и муниципальных финансов, сложившейся в России (табл. 12).

Таблица 12

Государственные и муниципальные финансы: основные параметры

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходы консолидированного бюджета, в % к ВВП	28,7	39,7	39,5	40,2	38,6	34,8	35,7	38,4
Расходы консолидированного бюджета, в % к ВВП	26,8	31,6	31,1	34,2	33,8	41,0	39,7	36,8
Профицит (+) / дефицит (-) федерального бюджета, в % к ВВП	1,9	8,1	7,4	5,4	4,1	-6,0	-4,0	1,6
Доля нефтегазовых доходов в доходах федерального бюджета, %	24,7	42,2	46,9	37,2	47,3	40,7	45,8	53,7

Важными проблемами в этой сфере остаются:

- неэффективная структура доходов и расходов бюджета как отражение неоптимальной структуры ВВП. Топливо-энергетический комплекс обеспечивает около 40% всех налоговых и таможенных поступлений в бюджет и почти треть ВВП. В структуре используемого ВВП в 2011 г. доля расходов домашних хозяйств составляет 49,9%, валового накопления – 25,0%, в то время как на расходы государственного управления приходится 17,9%;

- неэластичность доходов и расходов бюджета, связанная с преобладанием нефтегазовых доходов, когда доходы зависят от мировой конъюнктуры цен на нефть и газ, а расходы остаются высокими даже при снижении этой конъюнктуры. В периоды повышения мировых цен на сырьевые ресурсы возрастает возможность увеличения доходов бюджета и возникновения его профицита, за счет этих средств финансируются неинвестиционные расходы, формируются централизованные внебюджетные фонды и прирост валютных резервов Банка России. При этом одновременно происходит уменьшение возможностей государственной поддержки инвестиций за счет средств бюджета и рост бюджетных расходов, не связанных с модернизацией экономики и расширением ее инновационно-инвестиционного потенциала. В периоды снижения цен на нефть и газ доходы бюджета снижаются, а расходы остаются высокими в силу расширенного участия государства в экономике;

- высокий уровень фискальной нагрузки на экономику при недостаточно эффективном использовании доходов бюджета. Расширенная роль государства в экономике страны определяет высокое фискальное бремя, которое соответствует значениям данного индикатора в странах с развитой экономикой и является одним из самых значительных среди стран с развивающейся экономикой. Высокая фискальная нагрузка не позволяет обеспечить устойчивый и эффективный рост национальной экономики за счет роста инвестиций, производства, внутреннего потребления;

- слабая ориентированность бюджетной политики на развитие экономики. В структуре расходов бюджета доминируют социальные, военные

- слабая ориентированность бюджетной политики на развитие экономики. В структуре расходов бюджета доминируют социальные, военные расходы и расходы на государственное управление и остаются незначительными расходы на развитие экономики. При высоком уровне государственных инвестиций (около 20%) они не ориентированы на развитие инновационно-инвестиционных процессов;

- рост государственного и муниципального долга, расходов на его обслуживание. Объем государственного долга РФ на 1.01.2011 г. по сравнению с 1.01.2010 г. увеличился на 28,6%, внутреннего долга - на 40,4%, внешнего – на 7%. Обслуживание внутреннего долга выросло на 35% и составило 122 млрд. руб. Долг регионов на 1.01.2011 года составил 1,1 трлн. руб., увеличившись на 205 млрд. руб., расходы на его обслуживание выросли на 14%;

- низкая результативность и недофинансирование целевых программ (таблица 13).

Таблица 13

Реализация федеральных целевых программ

	2008	2009	2010
Законодательно утвержденный объем расходов федерального бюджета на финансирование объектов ФАИП (открытая часть) – первоначальный, млрд. руб.	636,4	636,4	740,1
Законодательно утвержденный объем расходов федерального бюджета на финансирование объектов ФАИП (открытая часть) – окончательный, млрд. руб.	769,1	903,8	768,8
Объем расходов федерального бюджета на финансирование объектов ФАИП (открытая часть) - по бюджетной росписи, млрд. руб.	663,9	750,2	772,8
Использование выделенных государственных капитальных вложений, млрд. руб.	646,6	738,3	764,7
В % от сводной бюджетной росписи с изменениями	97,4	98,4	99,0
Объем незавершенного строительства по ФАИП, млрд. руб.	220,9	281,6	328,8
Изменение к предшествующему году, %	+26,0	+27,5	+16,8
Законодательно утвержденный объем расходов федерального бюджета на реализацию ФЦП, млрд. руб.	769,1	903,6	768,9
Объем расходов федерального бюджета на реализацию ФЦП - по бюджетной росписи, млрд. руб.	791,0	832,1	772,8
Кассовое исполнение расходов федерального бюджета на реализацию ФЦП, млрд. руб.	768,8	818,7	764,7
В % от сводной бюджетной росписи с изменениями	97,1	98,4	99,0
Выполнение целевых индикаторов ФЦП, %			
в полном объеме	76,2	70,2	71,4
частично	20,2	24,2	22,7

Так, в 2010 г. недофинансированы 34 программы (65,5% от общего числа ФЦП), по 30 ФЦП (56,6%) плановые значения не достигнуты по нескольким целевым индикаторам и показателям; Важными проблемами остаются отсутствие достоверной оценки всего набора используемых инструментов экономического регулирования во взаимосвязи с их ролью в достижении поставленных целей государственной политики, низкая результативность федеральных целевых программ, невысокая эффективность государственных инвестиций и пр. Реализованные государственные программы финансирования приоритетных направлений исследований и действующие списки критических технологий, по оценкам многих экспертов, недостаточно влияют на решение задач инновационного развития и повышение эффективности государственных научных расходов. За счет средств федерального бюджета финансируется большое количество прикладных разработок, не имеющих перспективы спроса на внутреннем и глобальном рынках;

- неэффективность сложившейся организации финансово-бюджетной системы. Высокая степень централизации доходов в федеральном бюджете (доля доходов федерального бюджета в структуре консолидированного бюджета РФ увеличилась с 46% в 1999 г. до 60% в 2010 г.), сосредоточение финансовых потоков в центре не обеспечивают решения проблемы финансового обеспечения модернизации экономики регионов; рост финансовых трансфертов регионам оборачивается слабостью их собственной финансовой базы; происходит ослабление доходной базы региональных и местных бюджетов, превращение межбюджетных трансфертов в основную форму финансового выравнивания, рост регулятивных издержек;

- высокая концентрация государственных средств на финансовом рынке. Государство является крупнейшим игроком финансового рынка. Оно - источник основных ценообразующих процессов, на его долю приходится треть капитализации 200 самых дорогих компаний России и существенная часть банковских активов;

- отсутствие комплексного подхода к использованию денежно-кредитных и налоговых инструментов экономического регулирования и их достоверной оценки во взаимосвязи с их ролью в достижении поставленных целей государственной политики. Принимаемые отдельные концепции и стратегии, проводимые частичные мероприятия не дают ожидаемого эффекта, если они не согласуются между собой в рамках комплексной программы диверсификации и модернизации отечественной экономики.

2.6 ДЕТЕРМИНАНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Основными детерминантами модернизации российской финансовой системы в стратегии устойчивого развития российской экономики, должны стать:

- повышение уровня финансового развития и финансовой глубины экономики (степени монетизации ВВП, суммы внутреннего кредита и капитализации рынка ценных бумаг), способствующее росту конкурентоспособности финансовой системы до уровня, сопоставимого с финансовыми системами развитых стран;

- переход к новым инструментам денежно-кредитного регулирования, обеспечивающих спрос экономики на деньги, базирующимся на пополнении ликвидности за счет рефинансирования банков ЦБ РФ. Выбор денежно-кредитных инструментов должен исходить из тенденций и требований

обеспечивающих спрос экономики на деньги, базирующимся на пополнении ликвидности за счет рефинансирования банков ЦБ РФ. Выбор денежно-кредитных инструментов должен исходить из тенденций и требований экономического развития, учета взаимосвязи денежно-кредитной политики с процессом воспроизводства. При этом денежно-кредитная политика должна быть направлена на гарантированное обеспечение экономического роста при темпах инфляции, не блокирующих инвестиционную активность. Критерием эффективности денежно-кредитных инструментов является степень обеспеченности экономических субъектов деньгами, уровень трансакционных издержек получения кредитов, издержек функционирования банковской системы и фондового рынка, наиболее полное использование национальных сбережений на нужды экономики.

- разработка и запуск механизмов, гарантирующих ориентацию денежных потоков на поддержку производства. Такие механизмы связаны, прежде всего, с повышением эффективности государственных институтов развития, осуществляющих путем долевого софинансирования поддержку приоритетных инвестиционных и инновационных проектов, а также крупных инфраструктурных проектов, способствующих преодолению инфраструктурных ограничений для роста экономики, рациональному использованию природных ресурсов и развитию высоких технологий.

- стимулирование сбережений населения, введение новых форм и видов вкладов, развитие рынка депозитных сертификатов и иные меры, направленные на удлинение пассивной базы банков, размещение на счетах банков средств пенсионных накоплений по льготным ставкам, но с определенными условиями по их целевому использованию; повышение финансовой грамотности населения; адаптация финансовых инструментов, условий их выпуска и обращения к инвестиционным предпочтениям граждан;

- повышение доступности финансовых услуг. Создание правовых, инфраструктурных и административных условий для организации на всей территории страны сети финансовых институтов, обеспечивающих однородность и равнодоступность финансового пространства, стимулирование развития небанковских институтов микрофинансирования; формирование и диверсификацию сети банковского обслуживания путем снятия территориальных ограничений на открытие операционных офисов; стимулирование развития фондовых центров (фондовых магазинов) и специализированных широко разветвленных сетей размещения ценных бумаг; разработку и законодательную реализацию концепции малых банков с ограниченной лицензией; становление агентской модели продажи финансовых услуг; законодательное закрепление и развитие технологий электронных и мобильных платежей, дистанционного финансового обслуживания; нормативно-правовое признание и внедрение новых платежных инструментов, в том числе электронных денег.

- рост нормы накопления при переориентации финансовой политики на цели модернизации и развития, сохранения стабильного уровня потребления домашними хозяйствами и снижения общегосударственных расходов до среднемирового значения (14-15% к общей сумме государственных расходов). Это потребует увеличения бюджетных инвестиций в основной капитал и сферу инноваций, роста бюджетной поддержки частных инвестиций путем развития института государственно-частного партнерства, государственных и муниципальных гарантий;

- снижение регулятивных издержек и налоговой нагрузки, использование значимых инновационно-инвестиционных налоговых стимулов, ориентированных на содействие модернизации экономики. Уровень налоговой нагрузки на экономику должен быть снижен до значений, которые достигнуты в быстро развивающихся и новых индустриальных экономиках. Это снижение

нагрузки на экономику должен быть снижен до значений, которые достигнуты в быстро развивающихся и новых индустриальных экономиках. Это снижение может быть обеспечено за счет применения комплекса инновационно-инвестиционных налоговых стимулов при повышении собираемости налогов и повышении эффективности бюджетных средств;

- концентрация усилий на устранение структурных диспропорций в финансовой сфере и деформаций финансовой системы, увеличение бюджетных расходов на устранение инфраструктурных и институциональных ограничений инновационного развития экономики, повышение эффективности бюджетных расходов;

- повышение доступности и устойчивости финансового рынка, рост количества эмитентов и инвесторов, развитие банковского кредитования инвестиционных и инновационных проектов, существенное увеличение активов небанковских финансовых институтов до 10% ВВП, рост уровня покрытия страхованием рисков в экономике с текущих 10-15% до 50-60%;

- реструктуризация и укрепление финансовой системы, совершенствование ее регулирования, контроль системных рисков. В основе современных стратегий развития национальной финансовой системы с учетом общих тенденций ее развития, возможностей и угроз должны лежать: соразмерность масштабам экономики и способность обеспечить стране экономический суверенитет и конкурентоспособность на международной арене; эффективность, выражающуюся в трансформации внутренних сбережений в инвестиции с наименьшими транзакционными издержками; содействие переходу к инновационному типу воспроизводства путем создания механизма финансового обеспечения инновационных приоритетов; формирование финансовой базы для экспансии российского бизнеса на внешние рынки и проведения государственной политики по укреплению финансового суверенитета; преодоление функциональных, структурных и территориальных разрывов финансового развития. Развитие финансовой системы должно рассматриваться только в контексте ее роли в экономике и развитии страны.

Литература

1. Доклад о состоянии национальной финансовой системы и возможностях ее интенсивного развития. РА «Эксперт». URL: <http://www.raexpert.ru>.

2. Игонина Л.Л. Финансовый кризис и стратегия развития финансового рынка России // Экономическая наука современной России. 2009. №1.

3. Модернизация финансовой сферы России / Под ред В.К. Сенчагова. М.: ИЭ РАН, 2011.

4. Официальный сайт Банка международных расчетов. URL: <http://www.bis.org>.

9. Официальный сайт Банка России. URL: www.cbr.ru.

5. Официальный сайт Всемирной Федерации бирж. URL: <http://www.world-exchanges.org>.

6. Официальный сайт МВФ. URL: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>.

7. Официальный сайт Федеральной службы по статистике. URL: <http://www.gks.ru>.

8. Официальный сайт Центра развития фондового рынка России. URL: <http://www.crfr.ru>.

9. Среднесрочный прогноз развития финансовой системы России (2010-2015 гг.) Аналитический доклад. Коллектив авторов под руководством проф., д.э.н. Миркина Я.М. ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при правительстве РФ». М., 2010. URL: http://www.mirkin.ru/docs/analyt_doclad2010-2015.pdf.

д.э.н. Миркина Я.М. ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при правительстве РФ». М., 2010. URL: http://www.mirkin.ru/docs/analyt_doclad2010-2015.pdf.

10. Рыжановская Л.Ю. Национальная система сбережений // Финансы. – 2005. – №5.

11. Стратегия развития финансовой системы России. Аналитический доклад. Коллектив авторов под руководством проф., д.э.н. Миркина Я.М. ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при правительстве РФ». М., 2010. URL: http://www.mirkin.ru/docs/analyt_doclad2010-2015.pdf.

12. Структурная модернизация финансовой системы России. Аналитический доклад. Институт современного развития (ИНСОР), Банк Москвы, Московская финансово-экономическая академия. М., 2010. URL: <http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php>.

13. Cameron R. Banking in the early stage of industrialization. L.: Oxford University Press, 1967.

14. Cameron R. Banking and economic development. L.: Oxford University Press, 1972.

15. Chandler A.D. The visible hand: the managerial revolution in American business. Cambridge: Harvard University Press, 1977.

16. Gershenkron A. Economic backwardness in historical perspective. Cambridge: Harvard University Press, 1962.

17. Finance for Growth // World Bank Policy Research Report. Washington, 2001.

18. Levine R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda // Journal of Economic Literature, 1997, June.

19. Levine R., Loayza N., Beck T. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes // Journal of Monetary Economics. 2000.

20. Robinson, J.V. The model of an expanding economy // Economic Journal, 1962, March.

ГЛАВА 3

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МОДЕРНИЗАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1 ПРОБЛЕМЫ НЕРАВНОМЕРНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривая экономику современной России как элемент в системе мировых экономических интересов, можно констатировать, что при наличии большого запаса природных, трудовых ресурсов и огромных территорий, и учитывая ещё пока сохранившийся с прошлых времен уровень научно-технического потенциала, Россия является серьёзным потенциальным конкурентом развитым странам - странам Запада. Вследствие чего естественным, как и в любой конкурентной борьбе, является проведение ими (развитыми странами Запада) внешнеэкономической политики, способствующей недопущению возрождения производственного потенциала России. Отсутствие конкуренции со стороны реального сектора отечественной экономики позволяет получать транснациональным корпорациям, в частности, и западным экономикам в целом, монопольно высокие прибыли. Россия же день за днём, год за годом лишается своей жизненной основы – производства и высококвалифицированного труда.

Известно, что в основе государственной политики развитых экономик Запада заложены принципы эгоцентризма. В соответствии с этими принципами они стремятся поддерживать и увеличивать высокий социальный уровень

Запада заложены принципы эгоцентризма. В соответствии с этими принципами они стремятся поддерживать и увеличивать высокий социальный уровень своего населения, стараются закрепить стандарты высоких норм жизнеобеспечения за счет дешёвой рабочей силы, материальных и сырьевых ресурсов всей остальной части международного сообщества.

Неравномерность социально-экономического развития стран, - находит ли она конкретное выражение в неодинаковом темпе роста их материальных производительных сил в один и тот же исторический период, или в несогласованном росте отдельных ветвей национального капитала, или, наконец, в диспропорциональном развитии двух крупных подразделений какой-либо отрасли экономики, отчётливо выступает на всех ступенях эволюции капиталистической системы хозяйствования.

Однако капиталистическая система Оне остаётся равной самой себе. Её развитие в каждый данный момент по-своему преломляет содержание неравномерности развития. Один характер имеет неравномерность на заре истории капитализма, другой – на его более высокой ступени развития.

Наиболее общей предпосылкой неравномерности развития является анархическая структура капиталистической социально-экономической системы. В этих условиях невозможно обеспечить поступательное планомерное развитие национального хозяйства, установить необходимые пропорции в распределении, в частности, рабочей силы между различными хозяйственными сферами. Однако недавно в дни предвыборной гонки некоторыми представителями некоторых кандидатов в Президенты РФ данное обстоятельство приподносилось как свобода выбора индивида в свободном обществе. В итоге развитие капиталистической (рыночной) экономики осуществляется неравномерно через нарушения требующихся пропорций и соотношений, так тщательно сохраняемых и соблюдаемых внутри любого капиталистического предприятия.

Квинтэссенцией неравномерного развития отдельных составных элементов капиталистической системы хозяйствования выступает стремление владельца средств производства максимизировать свою прибыль. Капитал как самовозрастающая стоимость не развивает те отрасли и сферы хозяйства, в которых общество испытывает потребность. В первую очередь, если и не в последнюю, «раскручиваются» те области, которые обеспечивают ему (капиталу) возможность наивысшего самовозрастания в данных конкретно-исторических условиях. Собственники средств производства не имеют своей целью удовлетворение потребностей населения. Потребление имеет значение для них лишь постольку, поскольку оно связано с реализацией товаров и обеспечивает им возможность извлечения прибыли. «Норма прибыли, - писал К. Маркс, - это движущая сила капиталистического производства; производится только то и постольку, что и постольку можно производить с прибылью» .

В итоге всё возрастающие массы населения отвлекаются от производительного труда и сосредотачиваются в торговле, банковском деле, маркетинге, рекламном бизнесе и т.д. В этих сферах экономики ныне задействовано уже едва ли не больше рабочей силы, чем в производительном секторе и в тех отраслях, где создаются материальные и культурные блага. В результате «паразитизм» современного общества нарастает и проявляется в том, что всё больше и больше людей занято непроизводительным, и далеко не полезным обществу трудом, и, напротив, относительно уменьшающаяся масса общественного труда затрачивается на производство материального и духовного богатства.

Действительно, современная рыночная экономика не ставит своей задачей сколько-нибудь сгладить растущую диспропорцию, а преодолевает (и усиливает) неравномерность развития путём закрепления за собой отсталых (неразвитых, малоразвитых или деградировавших и разрушенных) участков мирового хозяйства в качестве сырьевых и продовольственных баз. Этот

усиливает) развитие путём закрепления за собой отстающих (неразвитых, малоразвитых или деградировавших и разрушенных) участков мирового хозяйства в качестве сырьевых и продовольственных баз. Этот процесс сказывается в том, что данные страны периферийного капитализма включаются в сферу раздела между экономическими интересами крупного транснационального капитала и попадают в экономическую зависимость в непосредственной или переходной форме от стран-метрополий. Эта зависимость выражается в подчинении внутреннего денежного рынка иностранному финансовому капиталу, в установлении «дочерней» зависимости туземной промышленности и банков от международного финансово-олигархического капитала. Всё это происходит путём системы участия в основных капиталах или контроля над большинством акций, и, наконец, путём системы внешних займов и долговых платежей. Часто такого рода зависимость сопровождается политической аннексией.

В проблеме неравномерного развития социально-экономической системы в условиях глобализации мировой экономики большое значение, как отмечалось выше, имеют следующие социально-экономические процессы:

- диспропорция в развитии сельского хозяйства и промышленности;
- несогласованность роста отдельных отраслей промышленности;
- неодинаковый темп социально-экономического развития отдельных стран в одну и ту же историческую эпоху;
- различный темп роста производительных сил капиталистического хозяйства в одной и в разных странах в различные исторические периоды.

Первые два процесса не представляют столь важного интереса, поскольку они служат иллюстрацией специфического механизма развёртывания производительных сил на основе анархической структуры капиталистического способа производства. Последние обозначенные процессы, наоборот, приобретают колоссальное значение. Так как из них резюмируется, по существу, неравномерный ход истории всего рыночного хозяйства. Они же являются действительной причиной постоянно нарастающих осложнений и противоречий.

Так, стремление максимизации прибыли всегда было присуще капиталистам. Однако на ранних стадиях развития капиталистического общества в его домонополистический период это стремление к получению наиболее высокой прибыли наталкивалось на ограниченные пределы. Сущность этих пределов в следующем... С одной стороны, внутриотраслевая конкуренция обуславливает образование рыночной стоимости товара, а с другой – действие межотраслевой конкуренции вызывает неизбежный перелив капиталов из менее рентабельных отраслей производства в отрасли более доходные, что ведёт к образованию средней нормы прибыли. При господстве монополий в капиталистической экономике средней нормой прибыли не может быть удовлетворён ни один собственник. Ведь средняя норма прибыли – есть низший предел рентабельности. Максимальная прибыль является двигателем развитого капитализма...

В истории развития капиталистической системы хозяйствования имеется немало фактов, демонстрирующих бурное развитие техники, когда собственники производственных предприятий выступали за передовые технологии. Но известны факты и другого рода, свидетельствующие о техническом застое, когда собственники выступают как реакционеры в области развития новой техники и переходят нередко на использование ручного труда. Подобное противоречие без затруднений объясняется необходимостью получения максимальных прибылей. Собственники средств производства заинтересованы в новой технике, когда она обещает им наибольшие прибыли, и за переход на ручной труд – когда новая техника и технология требуют

заинтересованы в новой технике, когда она обещает им наибольшие прибыли, и за переход на ручной труд – когда новая техника и технология требуют значительных капиталовложений, да ещё и обладает высоким риском некупаемости осуществлённых инвестиций.

В современную эпоху глобализации мировой экономики в результате окончательного раздела рынков, возможность внезапного расширения рынков (как это произошло в начале 90-х годов XX столетия благодаря распаду социалистической социально-экономической системы) оказалась исчерпанной. А экстенсивная форма неравномерного развития стала невозможной для рыночной системы. Такое положение дел предвидел ещё К.Маркс, которому принадлежит следующая формулировка противоречия между способностью индустрии к безграничному расширению и всё замедляющимся расширением рынков: «...Рынок расширяется медленнее, нежели производство...Если бы расширение рынка шло нога в ногу с расширением производства, то не было бы переполнения рынка, не было бы перепроизводства...Рынок имеет географические границы...».

Такую же принципиальную позицию поддерживала Роза Люксембург, изложенную ею в труде «Накопление капитала» и отражённую во «Введении в политическую экономию» при характеристике тенденций капиталистического хозяйства. Суть этих тенденций она сводила, в конечном счёте, к нарастанию противоречий между капитализмом и некапиталистической средой, то есть простыми товаропроизводителями, обрекаяющим его на неизбежную гибель. Признавая, что «капиталистический способ производства сам по себе мог бы ещё пережить колоссальное расширение, если бы ему удалось повсеместно вытеснить более отсталые формы производства», она вслед за этим писала: «Но именно в ходе этого развития капитализм запутывается в основном противоречии: чем в большей мере капитализм вытесняет более отсталые формы производства, тем теснее становятся созданные стремлением к прибыли границы рынка для той потребности в расширении производства, которую проявляют уже существующие капиталистические предприятия. Всё это станет совершенно ясным, если мы на один момент представим себе, что развитие капитализма зашло так далеко, что на всём земном шаре всё, что производится человеком, производится им капиталистически...Тогда невозможность существования капитализма обнаруживается с полной ясностью» .

Значительное влияние на усиление неравномерности социально-экономического развития стран в эпоху глобализации мировой экономики оказывает также экспорт капитала, являющийся, в свою очередь, результатом этой неравномерности развития. Вывоз капитала сдерживает развитие производительных сил внутри стран-метрополий. В них усиливается так называемый «паразитизм», растущие массы капиталов оттягиваются от производительного использования внутри страны. В связи с чем либеральными идеологами самому западному среднему классу и населению стран, освободившихся от тоталитарного правления «коммунизма», навязывается миф о том, что на Западе уже построено общество постиндустриального типа.

Что же реально происходит сегодня? Чем же отличаются друг от друга социально-экономические системы образца 30-70-х годов XX столетия и начала XXI века? На самом деле мы видим те же перенаселённые города с теми же предприятиями конвейерного производства...

Многие сторонники существования постиндустриального общества могут возразить, что в Европе этих самых предприятий стало намного меньше, население занято другим трудом (если вообще чем-нибудь занято), производство сокращено, рабочих специальностей крайне слабо пользуются спросом... Всё же...Само по себе сокращение количества индустриальных предприятий отнюдь не свидетельствует о том, что социум этот этап «переступил». Ибо население «постиндустриального» Запада потребляет товары, изготовленные на

не свидетельствует о том, что социум этот этап «переступил». Ибо население «постиндустриального» Запада потребляет товары, изготовленные на предприятиях «индустриального» мира. И только в мифах предметы изготавливаются за секунды, люди лишь только управляют машинами, а бремя непосильного физического труда несут заменившие рабочих-людей роботы и т.д. При этом высокоразвитые «постиндустриальные» экономики временно ускользают из ловушки удорожания финансовых издержек, переходят к стимулированию своего потребительского спроса. Процесс производства они отдают на аутсорсинг в отсталые в научно-техническом отношении страны с низкооплачиваемой рабочей силой, обеспечивая с помощью финансовых механизмов возврат на свои потребительские рынки товаров, произведённых в этих странах.

Итак, экспорт капитала – явление, резко обостряющее неравномерность социально-экономического развития стран. Конечно, вывоз капитала оказывает и благотворное влияние на социально-экономическое развитие страны, импортирующей капитал. Примером здесь служит не только послевоенная Япония, европеизировавшаяся почти с американским темпом, создававшая свою промышленность с помощью европейских и американских капиталов, что позволило ей в последствии выступить на мировом рынке решительным конкурентом, современный Китай и некоторые другие страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, но и история развития капитализма в России конца 90-х годов XIX столетия. Не стоит забывать, что английский капитал, в своё время, активно создавал промышленный фундамент США, от которого впоследствии начал получать сокрушительные удары.

Однако постоянный отлив за границу части национального дохода, и усиление экономической зависимости может привести к сознательному консервированию индустриальной отсталости и связыванию (уничтожению) роста стержневых отраслей со стороны стран, импортирующих капитал. В своё время К. Каутский утверждал, что при всяких, а не исключительных случаях «уплата процентов по иностранным займам ведёт к постоянному отливу денег за границу... Это обогащает иностранцев, а задолжавшая страна беднеет... Отлив прибавочной стоимости за границу ведёт к обеднению всей страны». Действительно, если иностранный капитал экономически аннексирует страну, следовательно, он забирает в свои руки контроль над финансами, производством, источниками накопления и т.д. В этом случае происходит разорение страны, вплоть до её полного исчезновения с политической карты мира.

Таким образом, неравномерность социально-экономического развития стран в условиях глобализации мировой экономики предполагает, что структура рыночной системы хозяйствования (капитализма) в разных странах не одинакова, существует громадная разница между странами-митрополиями и странами периферийного капитализма. Чего нельзя сказать о степени обострения противоречий.

Действительно, сегодня с развитием капитализма и обострением основных противоречий социально-экономической системы, особенно в период современного системного кризиса, современная наука уступает место такой субстанции, которая заменяет научное познание социально-экономических явлений описанием их внешней видимости, ставя своей целью их приукрашивание и замазывание возникающих при этом противоречий. В своё время К. Маркс называл такую науку вульгарной. Сегодня с новой силой ожило и играет довольно значительную роль мальтузианство.

Недалеко ушли современные мыслители, теоретики и практики в своих научных изысканиях и последовательных объяснениях происходящих событий от английского экономиста Томаса Мальтуса, жившего и творившего в конце XVIII – начале XIX столетий. Они также считают, что свойственная рыночной

научных исследованиях и последовательных объяснениях происходящих событий от английского экономиста Томаса Мальтуса, жившего и творившего в конце XVIII - начале XIX столетий. Они также считают, что свойственная рыночной экономике (читай «капитализму») нищета широких масс населения мира обусловлена тем, что люди размножаются быстрее, чем может увеличиваться количество средств к жизни, приносимых природой. А необходимое соответствие между численностью населения и количеством природных ресурсов устанавливается голодом, эпидемиями, войнами, а также кризисами... «Единственным способом разрешения... (нищеты населения)... является принуждение бедного населения к сокращению его численности». Ицхак Адизес, доктор философии, эксперт в области маркетинга и управления, основатель института своего собственного имени в Калифорнии, высказываясь по вопросу перенаселения земного шара, убеждённо заявляет о невозможности довести жизненные стандарты людей из развивающихся стран до стандартов стран «развитого» капитализма, ввиду ограниченности ресурсов на планете.

Неужели пережив век рождения атома и космонавтики и перешагнув в век новых и ещё, надеюсь, неизведанных технологий наша экономическая наука никак не может освободиться от пут двухсотлетней давности и в решении сложнейшего и насущнейшего вопроса о народонаселении в теории опирается на закон убывающего плодородия почвы? Неужели теория, описывающая тенденции развития доиндустриального (аграрного) общества, может подойти для индустриального, а, тем более, и послеиндустриального? Разве все забыли, что накопление капитала и научно-технический прогресс компенсируют ограниченность природных ресурсов, а механизмы саморегуляции численности человечества приводят к демографическому переходу?

Вся история развития человечества свидетельствует об исчезновении одних государств и народов и возвышении других. И сегодня темпы экономического роста одних стран повышаются, несмотря на глобальный системный экономический кризис, других – сокращаются. Современная международная обстановка является ярчайшим примером того, что неравномерность в социально-экономическом развитии стран мира – реальность. Современная система мирового хозяйства развивается на основе капиталистических принципов – острой конкурентной борьбе за долю в мировом денежном доходе, за лучшие условия экспорта и импорта национальной продукции. Практика показывает, с какой настороженностью со стороны высокоразвитых стран встречается подъём экономики любой страны. Это со всей очевидностью проявляется на примерах Индии, Китая, стран Южной Америки и др.

3.2 ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО КАК ПРОБЛЕМА НЕРАВНОМЕРНОГО РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Очередное деяние либерально ориентированных элит – стремление России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) вызывало (и поныне вызывает) неоднозначную реакцию в российском обществе. Множество экспертов, подробно изучивших этот вопрос, пришли к выводу, что данный шаг принесёт стране гораздо больше минусов, чем положительных результатов. Встраивание России в мировую экономику на условиях членства в ВТО сделает нерентабельными и уничтожит многие отрасли национального хозяйства страны. Прежде всего, пострадают отрасли, связанные с реальным производством. В итоге Россия превратится в импортёра товаров и услуг, в свою очередь, специализируясь исключительно на экспорте энергоносителей и обслуживании систем их транспортировки.

Вопреки мнению российской общественности 10 июля 2012 года Государственной Думой был принят Федеральный закон «О ратификации

Вопреки мнению российской общественности 10 июля 2012 года Государственной Думой был принят Федеральный закон «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.», 18 июля Советом Федерации и 21 июля подписан Президентом Владимиром Путиным. Через 30 дней после извещения секретариата ВТО о ратификации Россия стала членом ВТО.

Ратифицированный Протокол (1665 печатных листов, 23150 условий вступления) не имел на момент ратификации и подписания официального перевода на государственный язык Российской Федерации. Он включает в себя перечень уступок и обязательств России по товарам, охватывающий более 11,5 тысяч тарифных линий, консолидирует результаты двусторонних и многосторонних переговоров по доступу на рынок товаров, включая обязательства по экспортным, импортным пошлинам, объёмам поддержки сельского хозяйства, тарифным квотам, экспортным субсидиям в сельском хозяйстве. Перечень специфических обязательств России по услугам охватывает 117 секторов из 150 секторов услуг, выделяемых в ВТО. В 39 секторах, таких как трубопроводный, железнодорожный, внутренний водный транспорт и др. Россия на себя обязательств не берёт. После присоединения к ВТО в этих секторах могут применяться любые ограничения для иностранных поставщиков услуг вплоть до полного закрытия рынка при условии, что не будут нарушаться обязательства по предоставлению режима наибольшего благоприятствования. Однако в этих секторах сферы услуг российской экономики никаких потерь и не ожидалось в связи с тем, что именно они, то есть вся система транспортировки энергоносителей, остаются одной из немногих отраслей специализации нашей страны.

Рассматривая экономику России как элемент в системе мировых экономических интересов, можно констатировать, что при наличии большого запаса природных, трудовых ресурсов и огромных территорий, и учитывая ещё пока сохранившийся с прошлых времен уровень научно-технического потенциала, Россия является серьёзным потенциальным конкурентом развитым странам - странам Запада. Вследствие чего естественным, как и в любой конкурентной борьбе, является проведение ими (развитыми странами Запада) внешнеэкономической политики, способствующей недопущению возрождения производственного потенциала России. Отсутствие конкуренции со стороны реального сектора отечественной экономики позволяет получать транснациональным корпорациям, в частности, и западным экономикам в целом монопольно высокие прибыли. Россия же день за днём, год за годом лишается своей жизненной основы – производства и высококвалифицированного труда.

Все убедительные «посулы» сторонников безоглядного вхождения в ВТО перманентно обрастают мифами и небылицами о России как о полноправном члене мирового торгового сообщества, которая сможет не только подчиняться правилам этого самого сообщества, но и пользоваться ими, участвовать в разработке норм поведения на мировых рынках и т.д. и т.п. При этом министр экономического развития РФ Андрей Белоусов, говоря об условиях присоединения к ВТО, неоднократно подчёркивал, что «лучших условий, чем сегодня, мы практически не добьёмся».

Чем же выгодны данные условия, если всего лишь ратификация протокола повлечёт необходимость уплаты единовременного взноса и ежегодных членских взносов РФ в ВТО. После ратификации протокола потребуется выделение в 2012 году бюджетных ассигнований в размере 175-200 тысяч швейцарских франков на уплату единовременного взноса и 1,75 млн. швейцарских франков на уплату ежегодного взноса за второе полугодие 2012 года. Одновременно, поскольку в настоящее время РФ имеет статус наблюдателя ВТО, в 2012 году также необходимо внести взнос наблюдателя в

швейцарских франков на уплату ежегодного взноса за второе полугодие 2012 года. Одновременно, поскольку в настоящее время РФ имеет статус наблюдателя ВТО, в 2012 году также необходимо внести взнос наблюдателя в полном объёме – 29,145 тысяч швейцарских франков. Кроме того, по предварительным оценкам, реализация обязательств России, связанных с членством в ВТО, приведёт к сокращению поступлений в федеральный бюджет из-за снижения ставок таможенных пошлин. Упомянувшийся выше глава Минэкономразвития РФ А. Белоусов честно признал в своём выступлении перед представителями профильных комитетов Государственной Думы РФ, что прямые потери нашего бюджета от снижения импортных пошлин после присоединения России к ВТО составят в 2013 г. 188 млрд. руб., а в 2014 году – 257 млрд. рублей.

Далее, даже по самым оптимистично-консервативным оценкам в результате вступления России в ВТО к 2020 году сокращение трудовой занятости в стране составит более 2 млн. человек. Темпы роста ВВП за этот же период потеряют 2,5% в год. Прямые потери бюджета от снижения импортных пошлин составят к тому же сроку 300 млрд. рублей в год. А консолидированный бюджет РФ будет терять в итоге всех потерь 500 млрд. рублей в год.

Также одной из следующих «преференций» России как страны-члена ВТО является столь заманчивое и вожделенное право оспаривать действия других стран в суде ВТО... Однако на официальном сайте ВТО представлено множество документов, но с одной оговоркой – эти тексты не являются аутентичными. Аутентичные документы хранятся в Швейцарии. И это лишь одна из самых относительно безопасных ухищрений, призванных ограничить права и возможности не столь развитых экономически и богатых ресурсами стран воспользоваться механизмами разрешения споров в рамках ВТО.

Что же касается разрешения споров в рамках ВТО, то нормы ВТО не только имеют приоритет в отношении национальных правовых установлений (например, по охране труда, минимальной заработной плате, социальным и экологическим нормам), но и не учитывают международные нормы ООН. Известно, что меморандум ВТО от 19 марта 2001 года постановляет, что национальные законы и регулирование стран можно отменить, если ВТО посчитает их «более обременительными, чем необходимо». Исходя из текста меморандума суд ВТО, то есть комиссия по урегулированию споров, обладает правом вето на решения любого парламента или любого правительственного органа любой страны.

Из этого следует, что вступление в ВТО предполагает, что как только российская национальная норма станет противоречить норме ВТО, как бы это не соотносилось с национальными экономическими интересами, принимать придётся все нормы ВТО. Таким образом, наиважнейшей проблемой комиссии по урегулированию споров является гарантия уверенности для транснационального капитала в том, что национальные правительства руководствовались интересами не своего населения, но исключительно экономическими интересами иностранных инвесторов и торговых корпораций.

В связи с вступлением в ВТО Россия прекращает обладать и решающим и блокирующим правом голоса. Россия не только теряет часть своего суверенитета, поскольку правотворчество и свободное принятие решения будет основательно ограничено, а становится бесправно подчинённой в вопросах, касающихся ведения ВТО.

Как отметил нобелевский лауреат по экономике Дж. Стиглиц, Суд ВТО и де-юре, и де-факто благоприятствует развитым странам: развивающаяся страна оказывается в невыгодном положении, требующем сложных и дорогостоящих юридических процедур. В период между 1995г. и 2002г. ЕС, Япония и США выступили жалобщиками почти в половине (143 из 205) тяжб перед Судом ВТО. А 49 наиболее бедных стран не выдвинули за это время ни одного иска.

Как уже отмечалось, на уровне права ВТО экономические интересы

выступили жалобщиками почти в половине (143 из 205) тяжб перед Судом ВТО. А 49 наиболее бедных стран не выдвинули за это время ни одного иска.

Как уже отмечалось, на уровне права ВТО экономические интересы международного капитала и транснациональных корпораций стоят выше национальных экономических интересов стран-членов ВТО. При нарушении прав ВТО стране-«виновнице» грозят судебные процессы, а также принятие законов против этой страны и наложение денежных штрафов. Известный египетский экономист Самир Амин не раз отмечал, что ВТО играет по отношению ко всем странам периферии одну и ту же роль - не допустить, чтобы колонии стали в будущем конкурентами, и для этого отнять у государств периферии право на самостоятельное законодательство и регулирование, касающееся деятельности в них корпораций развитых стран.

Или, к примеру, следующий аргумент в поддержку тезиса о существовании весьма изощрённых механизмов, призванных защищать в рамках ВТО не равноправие, а силу. Судите сами... Отказаться от обязательств перед ВТО по либерализации торговли или изменить условия по обязательствам возможно только через три года после вступления в силу этих обязательств и только после выплаты компенсаций за текущие и будущие убытки торговым партнёрам. Объём компенсаций определяет опять же суд ВТО или назначаемый Орган по урегулированию споров, профильный по конкретным соглашениям. В случае если не будет достигнуто соглашение о компенсациях, или страна-ответчик не согласится выполнить рекомендации по компенсациям, ВТО вправе разрешить стране-обвинителю приостановить действие её уступок и обязательств по отношению к стране-ответчику. Наиболее чувствительные последствия от вводимых санкций против страны-ответчика в настоящее время обсуждаются в мировых СМИ и выражаются во введении нормы принудительного изъятия утверждённых ВТО компенсаций в пользу страны-обвинителя. Последние будут выражаться в виде отчуждения зарубежных финансовых или иных активов страны-ответчика. И какие «перспективы» ожидают нашу страну в том случае, если эта норма будет всё же принята ВТО – все международные активы могут быть изъяты, причём очень быстро. А мгновенно выйти из ВТО нет никакой возможности.

Вся история социально-экономического развития различных стран является свидетелем того, что индустриализация и модернизация экономики возможна лишь в случае защиты государством растущей национальной промышленности, то есть при проведении этим самым государством успешной и эффективной протекционистской политики.

Использовавшие в недавнем прошлом меры протекционизма страны капиталистической метрополии, такие как США и Великобритания, сегодня настаивают на отказе странами периферийного капитализма от защиты своего производства. По высказыванию профессора экономики Кембриджского университета Чхан Ха Джуна, США и Великобритания «отбрасывают лестницу» от развивающихся стран, по которой они сами поднялись наверх. Новые индустриальные страны также в период развития своей промышленности поддерживали и защищали свою экономику. Следовательно, утверждение, что страны развитого Запада и НИС смогли развить свою промышленность и экономику, используя рецепты свободной торговли, — просто миф. Напротив, неолиберальные реформы в азиатских странах (страны восточной Европы также не являются исключением) привели к экономическому кризису.

В то время как развивающиеся страны под давлением Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ-ВТО) понизили импортные пошлины, сами развитые страны Запада не открыли свои рынки для сельскохозяйственной и текстильной продукции развивающихся стран. Импортные пошлины в развитых странах на ввоз продовольствия из развивающихся стран продолжают оставаться в достаточной степени высокими (некоторые варьируются в

странах на ввоз продовольствия из развивающихся стран продолжают оставаться в достаточной степени высокими (некоторые варьируются в интервале 200 - 300%). Импорт текстиля из экономически зависимых стран на Запад был в течение долгих лет ограничен квотами, что в итоге привело к упадку национальной текстильной отрасли в развивающихся странах. Субсидируя в обязательном порядке своё сельское хозяйство, агроконцерны стран развитого Запада могут позволить себе с помощью демпинга разорить национальных сельхозпроизводителей в развивающихся странах и завоевать их рынки. Для закрытия своих рынков страны-метрополии используют всевозможные нетарифные барьеры (антидемпинговые меры, санитарные и фитосанитарные меры и экологические стандарты). Несмотря на риторику «свободной торговли», США ввели квоты на сталь, чтобы защитить от иностранной конкуренции американские сталеплавильные концерны.

В целом можно констатировать тот факт, что тезис о равноправии стран-членов ВТО – это не более чем миф. Общие обязательства не являются таковыми для ведущих стран. Истинный смысл равноправного участия в ВТО заключается в том, что слабые участники обязуются обеспечить другим более сильным игрокам максимальный доступ на свой рынок и обеспечить им там «занятость». Членство в ВТО стран, не входящих в «большую четвёрку» (США, ЕС, Япония и Канада) – клубная карта без преимуществ. Это подрывает конкурентоспособность большинства стран второго эшелона. При этом лишая их не только доходов, но и самой возможности развития.

Сегодня практически никто более не сомневается в том, что без качественного обновления и структурных сдвигов российская экономика не то, что перегнать, а даже догнать западную экономику в обозримом будущем не сможет. Все эти поставленные задачи могут быть решены в случае успешной реализации системной модернизации экономики России. В свою очередь сторонники и апологеты неперемного вхождения России в ВТО одним из важнейших факторов её форсированного присоединения к этой международной организации считают вероятность скорейшей модернизации отечественной экономики.

С точки зрения здравого смысла первичность технологической модернизации и повышение конкурентоспособности российской экономики ни у кого не должна вызывать сомнения. Присоединение к ВТО является вторичным шагом. Обратный порядок действий неприемлем.

Некоторые не столь богатые с точки зрения ресурсного обеспечения государства не стремятся возлагать на плечи своего населения столь непосильную ношу как членство в ВТО. Здесь перевод экономики на траекторию быстрого экономического роста происходит при помощи государственной промышленной, структурной, внешнеторговой и научно-технической политики, причём до присоединения к ВТО. В частности, Белоруссия является страной-наблюдателем выше обозначенной международной организации. Тем не менее, белорусская сельскохозяйственная продукция признана соответствующей высоким стандартам качества, безопасности и критериям здоровой и натуральной пищи. Известная многим российским потребителям молочная продукция ОАО «Савушкин продукт» с 1 июля 2012 года поставляется в страны Евросоюза. Экспортную лицензию компания получила от Постоянного комитета ЕС по пищевой цепи и здоровью животных.

Россия же, приняв на себя членство в ВТО и, соответственно, основные обязательства при вступлении в эту организацию, не только согласилась на последовательное сокращение импортных торговых пошлин и тарифов до минимального уровня по более чем 700 товарным позициям, но также отказалась от поддержки экспорта сверх необходимого.

За все более чем 20 лет едлинско-гайдаровских либеральных

минимального уровня по более чем 700 товарным позициям, но также отказалась от поддержки экспорта сверх необходимого.

За все более чем 20 лет ельцинско-гайдаровских либеральных экономических реформ в нашей стране так и не была выстроена система господдержки экспорта. Отсутствуют соответствующие институты и инфраструктура, которые смогли бы её осуществлять. Суммарная государственная поддержка российского экспорта не превышает 600 млн. долларов в год. Это чудовищно малая сумма, чтобы начинать открывать свой национальный рынок для иностранных компаний. В сравнение, в мире господдержка только по линии страхования экспорта в 2011 году составила: в Китае – 60 млрд. долларов, во Франции – 30 млрд. долларов, в США – 17 млрд. долларов, в Индии – 15 млрд. долларов, в Германии – 13 млрд. долларов, в Бразилии – 10 млрд. долларов и т.д.

Столь безбоязненное решение всей вертикали власти России о вступлении в ВТО сделало невозможным модернизацию отечественной экономики в требуемых масштабах ни сейчас, ни в долгосрочной перспективе. Открытие внутреннего рынка усилит давление западных конкурентов на экономику в целом. При минимальных инвестициях и износе основных фондов, без государственной поддержки не существует никакой возможности кардинально перестроить производство, чтобы выпускать продукцию, соответствующую критериям мировой эффективности и международным стандартам.

Немало сторонников вхождения России в ВТО считают, что последующие в обязательном порядке колоссальные инвестиции с Запада в итоге приведут к росту занятости среди потерявшего работу населения в многочисленных моногородах и крупных промышленных центрах когда-то работавшей России. Вера их настолько сильна, что «русское экономическое чудо», сотворённое в СССР в годы довоенной индустриализации и восстановления народного хозяйства после Великой Отечественной войны, покажется мизерной каплей в огромном океане ещё не свершённых хозяйственных деяний.

Проблема здесь возникает в том, что так называемое соглашение по инвестициям (TRIMS) запрещает выдвигать иностранным инвесторам особые условия приёма инвестиций. В частности, Россия не может требовать от зарубежных корпораций использовать продукты, сырьё и материалы, произведённые в стране, нанимать в качестве части работников население страны, а также вводить в качестве инвестиционного условия требования передачи технологий.

Аналогичные неразрешимые задачи ставит перед населением нашей страны и соглашение по торговле услугами – GATS. ВТО в своём соглашении GATS ставит под вопрос не только само социальное государство, но и современное понимание общественных благ, подведя их исключительно под категорию «товар». Международный профсоюз сотрудников общественного сектора, объединяющий 600 профсоюзов из 150 стран мира, в связи с присоединением России к ВТО официально заявил: «Наши членские организации уже давно испытывают негативные последствия ВТО в сфере общественных услуг, включая приватизацию. Сокращение рабочих мест, ухудшение инфраструктуры, а также снижение квалификации работников, снижение доступа к услугам лиц, которые не в состоянии платить за эти услуги».

В ряд секторов, которые в широком понимании рассматриваются как услуги (туризм, транспорт, страхование, банки, строительство и т.д.), включаются также образование (включая дошкольные учреждения, средние школы и вузы), здравоохранение (включая экологию), жилищно-коммунальные услуги (включая энергетику, канализацию, водоснабжение), культура (включая театры, музеи, библиотеки, спорт и отдых). Согласно ГАТС внутренний российский рынок услуг должен быть открыт иностранным компаниям без

театры, музеи, библиотеки, спорт и отдых). Согласно ГАТС внутренний российский рынок услуг должен быть открыт иностранным компаниям без ограничений. При этом, если крупная западная клиника открывает представительство в РФ, она не обязана принимать на работу российских специалистов, какой бы высокой квалификацией они не обладали. Её руководство вправе ввезти более дешёвый персонал из третьих стран и оплачивать его по нормам этих стран.

Возникает вопрос, под давлением каких групп влияния было принято Генеральное соглашение по торговле услугами и чей экономический интерес выступает здесь на первый план? Ответ прост – под прессингом западной индустрии финансовых услуг. Запутавшись в жёсткой паутине выстроенных ранее финансовых пирамид, потеряв при этом огромные «барыши», они стремятся любым путём найти новые, не раскрытые ранее источники обогащения и извлечения прибыли. Этими источниками и послужили сектора общественных услуг других стран.

Мировой опыт свидетельствует: коммерциализация сферы общественных благ приводит к росту цен на них. Следствием данного деяния в итоге лишит заметную часть населения России доступа к общественным благам как таковым.

Пагубным для российской экономики и в итоге населения последствиям от выполнения обязательств России при вступлении ВТО нет предела. Начиная от неизбежного подорожания лекарств благодаря принятию соглашения о защите прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), требующего выплат за использование страной-членом патентов других стран, выражающихся в «патентной надбавке» к цене, Россия в этой части соглашения никаких своих особых условий не оговорила... И, заканчивая основательным сокращением и понижением уровня государственной поддержки сельского хозяйства в связи с принятием соглашения по сельскому хозяйству (АоА), запрещающего странам-участницам ВТО принимать какие-либо меры господдержки производства и экспорта сельхозпродукции сверх согласованных в ходе переговоров о вступлении норм. Начиная переговоры о присоединении к ВТО, Россия определила уровень поддержки сельского хозяйства в 89 млрд. долларов (среднегодовой уровень субсидий в 1989-1991 гг.). Однако представители нашей «делегации» последовательно и постепенно сдали (снизили) позиции сначала до 36 млрд. долларов, следом до 16 млрд. долларов. В результате, на момент вступления России в ВТО уровень допустимых субсидий определён в 9 млрд. долларов, а к 2017 году должен быть снижен до 4,4 млрд. долларов.

В свою очередь, ни Япония, ни страны Европейского союза не сократили государственную поддержку сельского хозяйства. А в США государственные субсидии сельхозпроизводителям возросли до 120 млрд. долларов в 2009 году, в 2007 году они составляли 100 млрд. долларов. В итоге на 1 га пашни в России выделяется в 40 раз меньше средств, чем в ЕС, и в 15-17 раз меньше, чем в США. Хотелось бы при этом напомнить, что наличие неустраняемых факторов природно-климатического характера, делают сельское хозяйство в России в целом неконкурентоспособным на мировых рынках массовых товаров. Возможна ли сельскохозяйственная конкуренция на открытом рынке в стране, которая может быть охарактеризована никак иначе как страна негарантированного успеха в земледелии?!

Несмотря на перечисленные в статье наиболее болезненные последствия для экономики и населения России от вступления последней в ВТО, существует, тем не менее, одна проблема, которая, на мой взгляд, для нашей страны, как многонационального единого государства, является наиважнейшей. Это геоэкономический вопрос и связан он с безусловным полным национальным контролем над собственными природными ресурсами. В качестве альтернативы такому политико-экономическому поведению предлагается контроль над всеми этими ресурсами со стороны транснациональных корпораций экономические

контролем над существенными природными ресурсами. В качестве альтернативы такому политико-экономическому поведению предлагается контроль над всеми этими ресурсами со стороны транснациональных корпораций, экономические интересы которых тесно интегрированы с экономическими интересами США и других стран-сателлитов.

Ни для кого не является секретом, что национальные экономики всё более приобретают характер составных элементов единой капиталистической системы хозяйствования. Она регулируется глобальными ТНК и международными экономическими организациями (Экономический и социальный совет ООН, Всемирный банк, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и т.д.). В результате национальные правительства и элиты вынужденно «опираются» на геоэкономическую систему координат, по сути представленной в виде ВТО.

После распада СССР и вследствие прекращения существования биполярной мировой системы её развитие происходит по неолиберальной модели, при лидерстве и в интересах глобальных ТНК и развитых стран Запада, которым и достаются плоды глобализации; усиливается разрыв между богатыми и бедными странами и цивилизациями. Сегодня наблюдается противостояние за установление одного единственного центра принятия решений. Не возникает сомнений, какая именно из мировых держав претендует занять это место.

В этих условиях богатство ресурсов географической территории, принадлежащей определенному государству, может сыграть губительную роль для него самого. И этот факт, в первую очередь, затрагивает государственные и национальные интересы России, страдающей от многих проблем, являющихся типичными для стран, богатых природными ресурсами стран и называемых в политико-экономических исследованиях «проклятием ресурсов».

В связи с таким, мягко говоря, недостаточно обдуманном шагом, как вступление в ВТО возникает очередная, в будущем, возможно, неразрешимая проблема - национальная экономическая безопасность России, когда она в своей целостности становится субъектом международной экономической конкуренции, а само развитие этой конкуренции приобретает стратегическое значение.

Для России, обладающей потенциалом для формирования самодостаточной хозяйственной системы, неосвоенность огромных российских просторов и ресурсов в условиях реальной глобализации - членство в ВТО, создает небывалую в истории угрозу для национального суверенитета. А в условиях предсказуемой в рамках ВТО прогрессирующей деградации научно-технологического и промышленного потенциала страны, потеря суверенитета – это всего лишь вопрос времени...

3.3 СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВФЕМИЗАЦИЯ КАК ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

В эпоху расцвета научно-технической революции, казалось бы, свершаются коренные качественные изменения социально-экономической системы, причём в сторону положительных сдвигов. Однако на протяжении всего «новейшего» периода реформирования России, её общества и экономики, крайне широко употребительной стала эвфемизация как феномен непрямого, прикрытого, «вежливого» и смягчающего обозначения понятий, объектов, свойств или происходящих событий.

Нередко, услышав или увидев сообщения в российских или западных средствах массовой информации о некоторых произошедших, казалось бы, малозначимых экономических явлениях, излишне доверчивая аудитория не склонна осознавать насколько неприглядна сконструированная реальность, замаскированная словесной декорацией. Так, если появилось сообщение о том, что Банк Японии на прошлой неделе поднал проклятию старки, следует

склонна осознавать насильственно неприглядная сконструированная реальность, замаскированная словесной декорацией. Так, если появилось сообщение о том, что Банк Японии на прошлой неделе поднял процентную ставку, следует предполагать, что он совершенно отказался от своей политики нулевых процентных ставок. Или, читая в одной из газет заголовок «Евро приподнялся в ожидании роста процентных ставок», следует понимать, что «надежда» заключается в том, что данные о росте инфляции делают повышение ставок более вероятным. Или, скажем, повышение цен на нефть обычно рассматривается как препятствие для экономического роста и угроза инфляции. Тем не менее, согласно интервью одного не столь известного экономиста на британском радио это – хорошая новость для рынков. Более высокие нефтяные цены замедлят рост экономики, так что ФРС сможет отказаться от повышения процентных ставок. А глава независимого федерального агентства должен молиться каждую ночь, чтобы ОПЕК позволял ценам непрерывно расти.

Также, совершенно недавно в профессиональной лексике экономистов, финансистов, политических деятелей и журналистов появился новый термин – «количественные смягчения» (quantitative easing). В конце прошлого века он встречался исключительно в узкоспециализированных работах по макроэкономике. Однако практикам был абсолютно незнаком. И, начиная, буквально, с 2007–2008 гг. в Федеральной резервной системе США, конгрессе США, Белом доме и т.д. по всему миру все стали употреблять это незамысловатое словосочетание для того, чтобы затуманить истинный смысл явления. Следует воздать должное власти в лице бюрократии разных уровней, проявляющей «неподдельную озабоченность» положением населения и радеющей о нём. Поскольку истинное значение понятия «количественное смягчение» означает не что иное, как включение на полную мощность печатного денежного станка, т.е. безудержную эмиссию доллара.

Одним из условий нормального функционирования современной социально-экономической системы, которое не часто увидишь среди факторов экономического роста и повышения уровня жизни и благосостояния населения, является доверие к слову. «Даже в условиях рыночной экономики доверие является той смазкой, благодаря которой общество выполняет свои функции», – подтверждает нобелевский лауреат по экономике Дж. Стиглиц. Однако господствующий сегодня жёсткий индивидуализм в сочетании с явно доминирующим материализмом привёл к подрыву доверия, а последовавший системный кризис окончательно обнажил недостатки основной социально-экономической модели. «Слишком много получают» в ней «преимущества за счёт других. Чувство доверия было утрачено».

Собственно по этой причине и вполне закономерно для сохранения «беззаветной», такой модной в наше время толерантности населения перманентно изобретаются и вводятся в широкий оборот через пропагандистские СМИ всё новые эвфемизмы.

Подобные маскировочные штампы, предназначенные для порождения мифов и, соответственно, для сотворения глубоко мифологизированного общественного сознания, не позволяют «носителям русского языка» усваивать в какой-либо маломальской форме малорадостный опыт собственного существования в перестроечно-реформаторский период, затянувшийся до наших дней. Поскольку «когда мы поймём, что экономическая игра ведётся нечестно, положение может стать взрывоопасным».

На протяжении всего реформаторского периода широко употребительной стала социально-экономическая эвфемизация. А экономические категории практически всегда становятся заложниками своего времени. Не стали исключениями подобной закономерной эвфемизации следующие понятия: капитализм, империализация, неокOLONиализм, средний класс, рабочая сила, безработный, etc. Уместно также констатировать, что и

следующие понятия: капитализм, империализация, неоколониализм, средний класс, рабочая сила, безработный, etc. Уместно также констатировать, что и сама экономика, как наука, потеряла первоначальный смысл, предмет и классическую форму. Наука, призванная обустроить реальное пространство вокруг человека, превратилась в аристотелевскую хрестоматику – «экономизм». По своей сути она не является наукой, а представляет собой правила азартной игры, по которым у участника-игрока в итоге всей его коммерческой (никак не хозяйственной) деятельности должно скопиться определённое количество условных игровых фишек, называемых деньгами.

Действительно, сегодня с развитием капитализма и обострением основных противоречий социально-экономической системы современная наука уступает место такой субстанции, которая заменяет научное познание социально-экономических явлений описанием их внешней видимости, ставя своей целью их приукрашивание и замазывание возникающих при этом противоречий. В своё время К. Маркс называл такую науку вульгарной.

Во времена холодной войны второй половины XX века были начаты поиски неопасной альтернативы термину «капитализм». В США предприняли попытку применять словосочетание «свободное предпринимательство» - оно не укоренилось. Свобода, подразумевавшая принятие решений предпринимателями, не являлась убедительной. Одновременно в Европе появилось словосочетание «социал-демократия» - эклектическое смешение капитализма и социализма, одобренное жалостью и состраданием. Тем не менее, в США слово «социализм» вызывало в прошлом неприятие (да и сегодня это неприятие осталось). Появившееся в последующий период словосочетание «новый курс» излишне отождествляли с Франклином Делано Рузвельтом и его сторонниками. В итоге в научном мире прижилось выражение «рыночная система», так как оно не имело негативной истории. Впрочем, у него вообще не было истории. Вряд ли можно было отыскать термин, более лишенный всякого смысла - и выбор был сделан. И привычное понятие капитализм было заменено на эвфемизм рыночная экономика с тем, чтобы исключить ассоциацию с эксплуатацией. Известный американский экономист Дж. Гэлбрейт в одной из своих работ отмечает, что «...словосочетание «рыночная система» смысла не имеет, оно ложно, невыразительно и шатко. Оно возникло из желания защититься от ассоциаций, связанных с непривлекательным прошлым капиталистической власти и наследием Маркса, Энгельса и их верных и красноречивых последователей».

Однако использование ложных имен и понятий заведомо вырывает рассуждения из лоно рациональности, превращает их в инструмент манипуляции сознанием. Подобный приём был осуществлён с категорией империализм, точнее - империализация. Укоренившееся в научных, политических и общественных кругах словосочетание «глобализация мировой экономики» к процессу всемирной экономической, политической и культурной [интеграции](#) подлинного отношения не имеет. В определениях процесса глобализации, даваемых во всевозможных словарях, утверждается, что она представляет собой процесс втягивания мирового хозяйства, совсем недавно понимаемого как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, экономических и политических отношений, в мировой рынок и тесное переплетение их экономик на основе транснационализации и регионализации. На этой базе происходит формирование единой мировой сетевой рыночной экономики — геоэкономики и её инфраструктуры, разрушение национального суверенитета государств, являвшихся главными действующими лицами международных отношений на протяжении многих веков. Процесс глобализации есть следствие эволюции государственно оформленных рыночных систем.

Не вникая в глубину данного определения, некоторые представители российской политической, экономической и культурной элиты и не только

государственных оформленных рыночных систем.

Не вникая в глубину данного определения, некоторые представители российской политической, экономической и культурной элиты, и не только, склонны путать понятие глобализма с другим понятием – интернационализм. При этом идут дальше в своих заблуждениях, отождествляя интернационализм с космополитизмом, требующим уничтожения государственных границ. Национальная независимость и самостоятельность, государственный суверенитет, национальная безопасность объявляются заинтересованными кругами устаревшими понятиями. Вновь возникает идея «мирового государства», руководящая роль в котором отводится ведущей мировой державе.

Если же заглянуть вглубь истории проблемы на 95 лет назад, то те характеристики, которые более всего подходят к описанию современного процесса глобализации мировой экономики, были изложены в систематическом и развёрнутом виде в работе В.И. Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма».

Дав анализ экономики капиталистических стран конца 19-го-начала 20-го вв. и выделив экономическую сущность империализма, автор популярного очерка указал на пять его основных признаков: 1) концентрация производства и капитала доходит до такой высокой степени развития, что возникает предпосылка к созданию монополий; 2) слияние банковского капитала с промышленным капиталом приводит к образованию финансового капитала, финансовой олигархии; 3) вывоз капитала в отличие от вывоза товаров приобретает особо важное значение; 4) процесс монополизации доходит до образования могущественных международных монополий, между которыми происходит экономический раздел мира; 5) закончен территориальный раздел мира между крупнейшими капиталистическими державами и ведётся борьба за его передел.

Далее в работе при характеристике империализма как новой, высшей стадии капитализма определяется его историческое место. Империализм представляет собой капитализм – монополистический, паразитический и умирающий.

С последним определением империализма трудно не согласиться, не смотря на ещё бытующие мифы и небылицы о капитализме, который, как оказывается, может быть и с «человеческим лицом». Современные «баяны» капиталистических былин решительно забывают о существовании нищей и убогой периферии, воспевая благодатную и роскошную жизнь метрополии...

Теперь же, с наступлением эры глобализации, этому «всеобщему благоденствию», сопряжённому с ограблением «третьего мира» и безудержным кредитованием, приходит конец. А с ним умирают иллюзии миллиардов жителей планеты Земля о том, что существующий миропорядок способен решить проблемы человечества. Всё громче и настойчивее звучат голоса представителей западных экономических и философских школ о том, что мир стоит на пороге глобальных перемен, капитализм практически мёртв.

Эвфемизация современной социально-экономической терминологии не обошла вниманием такие экономические категории как класс и рабочая сила.

В отечественной экономической науке суждение о классе как экономической категории заключалось в ленинском определении его как большой группы людей, различающихся по их месту в исторически определённой системе общественного производства, по их отношению к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а, следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Понятие класс употреблялось и в домарксистской науке об обществе экономистами - А. Смитом, Д. Рикардо и историками - Ф. Гизо, О. Тьерри. В разработанной ими распределительной

домарксистской науке об обществе экономистами - А. Смитом, Д. Рикардо и историками - Ф. Гизо, О. Тьерри. В разработанной ими распределительной теории в обществе выделялись три класса: 1) собственники земли, получающие ренту; 2) владельцы капитала, получающие прибыль; 3) рабочие, располагающие только своим трудом и получающие заработную плату.

В современной экономической науке социально-экономическая категория класс употребляется в качестве своего эвфемизма, заимствованного из социологии, – страта (слой, пласт). Страта, в свою очередь, – понятие, являющееся основополагающим в определении социальных различий и неравенства, социальной дифференциации в современной социально-экономической системе. Причина такой «мимикрии» заключается в игнорировании современными представителями научной элиты отношений собственности как главного признака классового деления общества. Вместо основных признаков противостоящих друг другу классов ими выделяются производные и вторичные характеристики. При этом смежные слои мало чем отличаются друг от друга. На эмпирическом уровне современная экономическая наука, тем не менее, фиксирует социальное неравенство, подходя к этой проблеме исключительно только описательно. Однако при переходе к исследованию и изучению причин данного явления применяется исключительно методы социологической науки, поскольку место человека (групп людей) в «исторически определённой системе общественного производства» объясняется через индивидуальное поведение.

Одновременно с отказом в социально-экономической терминологии от употребления понятия класс входит в употребление новая категория – средний класс. Причина данного деяния заключается в насущной заинтересованности правящего класса Запада в определённой «послушности» основной массы населения Европы, создающей общественный продукт, в их согласии с существующим строем. Средний класс становится социолого-политологическим понятием, используемым для обозначения промежуточных социальных слоев, располагающихся между элитой, господствующей в обществе, с одной стороны, и пролетариатом (рабочим классом) вкупе с маргинальными социальными группами, – с другой. Являясь основной социальной группой, средний класс развитых стран выполняет ряд очень важных социальных функций, базовой среди которых выступает функция социального стабилизатора. «Этот мифический «средний класс» – одна из выдумок буржуазной пропаганды, призванной всеми мерами снижать напряжённость в социальных, межклассовых отношениях труда и капитала».

Представителям среднего класса внушается чувство псевдостабильного бытия, ложное чувство приобщённости к собственности на средства производства, участия в прибылях, в частности через неограниченную куплю-продажу акций, создание открытых акционерных обществ. Первоначально многие ошибочно воспринимали предоставленные «блага» как расширение своей экономической свободы. Однако обладание несколькими акциями не освобождает работника от необходимости продажи своей рабочей силы. Принадлежность к основным классам, прежде всего, определяется – является ли пользователем, распорядителем или владельцем одновременно, то есть собственником средств производства (эффективных источников производственного накопления) данный субъект, или он временно допускается к ним ради текущего заработка для себя и извлечения прибыли для хозяина на ранее строго оговоренных условиях.

Сама концепция «среднего класса» является вульгарной трансформацией давно существующей на Западе вышеупомянутой теории социальной стратификации. Смещение главного признака с «отношения к средствам производства» на «приличный доход» легко объяснимо. Это осуществляется в интересах правящей элиты. Возможность потреблять вполне по-буржуазному

стратификации. Смещение главного признака с «отношения к средствам производства» на «приличный доход» легко объяснимо. Это осуществляется в интересах правящей элиты. Возможность потреблять вполне по-буржуазному превратила отдельных представителей рабочего класса высшей квалификации, «офисный планктон», государственных служащих и т.д. в заурядных гедонистов и сибаритов.

Эти люди обычно гонят от себя мысль об упомянутых выше фундаментальных гарантиях (собственность на средства производства) перспективной обеспеченности существования при капитализме, тех гарантиях, которых у них, по-существу, нет. Одновременно современная экономическая мысль «обнаруживает» новую экономическую категорию – интеллектуальный капитал и идеологически вооружает ею представителей рабочего класса, выполняющих социально-экономические функции, требующие высокой квалификации и знаний.

Однако К. Маркс, указывая на существенное различие между основными рабочими на фабрике, которые заняты при машинах, и рабочими подсобными, определял, что наряду с главными категориями выступает количественно незначительный персонал, занятый контролем за всеми машинами и постоянной их починкой, например, инженеры, механики, столяры и т.д. Это – высший, частью научно-образованный, частью ремесленного характера «слой рабочих» стоящий вне круга фабричных рабочих, просто присоединенный к нему. И подобное разделение труда является чисто техническим и не более того.

Современное определение интеллектуального капитала как капитала, воплощенного в знаниях, умениях, опыте, квалификации людей, никак не противоречит а, напротив, соответствует марксовым признакам потребительной стоимости товара рабочая сила – способность–возможность создавать более продвинутые потребительные стоимости. Впоследствии эти признаки стали выделяться и даже «открываться» как интеллектуальный капитал. Существующие же мнения о способности эффективного применения персонального интеллектуального капитала в условиях глобального системного экономического кризиса, стагнации производства, гиперинфляции и безработицы обращаются в иллюзии и заблуждения. Поскольку в процессе реализации персонального интеллектуального капитала одновременно осуществляется и рабочая сила, иначе определяемая как способность к труду. В случае невозможности её (их) продажи её (их) владельцу нет никакой пользы. «Он (владелец) делает тогда вместе с Сисмонди следующее открытие: «Способность к труду...есть ничто, раз она не может быть продана»». В аналогичной ситуации оказались сегодня миллионы представителей так называемого среднего класса не только России, но и развитых стран Европы, ощутивших на себе последствия снижения реальной заработной платы и урезания финансирования всевозможных социальных программ. И осознание того, что они являются владельцами капитала, пусть даже и интеллектуального, не даёт им надежды на какие-либо перспективы, кроме одной – «продавать свою собственную шкуру», которую, по словам всё того же К. Маркса будут дубить.

Приведённые в качестве примера «эпизоды» мифотворческой игры лексики языка, в итоге переходящую в тотальную экономическую войну с обществом, выявляют всю фальшь и лицемерие современной социально-экономической системы и обслуживающего её идеологического аппарата «постмодерна».

Литература

1. Альпидовская М.Л. К вопросу о неравномерности в социально-экономическом развитии стран в эпоху глобализации мировой экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность.- 2012. - № 10(160). - С. 2-8.

- экономическом развитии стран в эпоху глобализации мировой экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность.- 2012. - № 19(160). – С. 2-8.
2. Альпидовская М.Л. Бренность бюрократической экономики постмодернизма // Философия хозяйства.- 2011. - № 2(74). – С. 113-120.
 3. Альпидовская М.Л., Свитич А.А. Национальные экономические интересы как приоритет в программе модернизации национальной экономики// Национальные интересы: приоритеты и безопасность.- 2011. - № 20(113). – С. 2-5.
 4. Альпидовская М.Л. Об имитации интеллектообщества // Философия хозяйства.- 2012. - № 1(79). – С. 141-150.
 5. Гелбрейт Д. К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени. – М., Издательство «Европа», 2009.
 6. Доклад Рабочей группы о присоединении Российской Федерации к Соглашению ВТО (REPORT OF THE WORKING PARTY ON THE ACCESSION OF THE RUSSIAN FEDERATION, WT/ACC/RUS/70) На русском языке [Интернет-ресурс].URL: <http://www.tpprf.ru/...doc16112011.PDF>
 7. Заливалов, М.К. Неравномерность экономического развития капитализма и её причины – М.-Л.: Государственное издательство, 1930.
 8. Кашин В.И., Максимов АА. Экологические услуги: новая угроза // Экономическая и философская газета. – 2012. -№31(921), 32(922).
 9. Косолапов Р.И. Современное прочтение Ф.Энгельса: [интернет-ресурс].URL: http://www.skmrf.ru/library/library_files/princip.htm.
 10. Краткий словарь по социологии/ Под общ. ред. Д.М.Гвишиани, Н.И. Лапина; Сост. Э.М. Коржева, Н.Ф. Наумова. – Политиздат, 1988.
 11. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма. Популярный очерк. – М.: Издательство политической литературы, 1969.
 12. Маркс К. Капитал: критика политической экономии. Т.1. – М.: Эксмо, 2011.
 13. Стиглиц Дж. Крутое пике. – М.: Эксмо, 2011.
 14. Хазин М. Среднему классу грозит полное исчезновение: [интернет-ресурс].URL: <http://www.forexac.com/library/stati-po-ekonomike/srednemu-klassu-grozit-polnoe-unichtozhenie>
 15. Alpidoyskaya M.L. The Economy of Business Idleness (Экономика делового бездельничества) - Global Business & Economics Anthology. Selected Papers July 2011 Business & Economics Society International Conference, Volume II, Issue 2 – USA.: Business & Economics Society International, December 2011.

ГЛАВА 4

ПЕРСПЕКТИВЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО

4.1 РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН В ДОХОДАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на модернизацию экономики, важное место занимают таможенные пошлины. В условиях вступления Российской Федерации в ВТО таможенно-тарифная политика, наряду с налоговой политикой, становится не

государство воздействует на модернизацию экономики, важное место занимают таможенные пошлины. В условиях вступления Российской Федерации в ВТО таможенно-тарифная политика наряду с налоговой политикой становится не только одним из важнейших регуляторов внешнеэкономической деятельности, но и основой финансового механизма интеграции страны в глобальное инновационное пространство. От того, насколько правильно удастся выстроить эту политику, зависит не только успех модернизации российской экономики, но и экономическая безопасность страны.

Таможенно-тарифная политика на сегодняшний день оказалась не только главным предметом дискуссий о методах, перспективах и последствиях вступления России в ВТО, но и предметом острой критики.

Таможенно-тарифная политика представляет собой основной элемент внешнеэкономической политики. В современных условиях она осуществляется с помощью ряда механизмов, которые регулируют, стимулируют и контролируют внешнеэкономические связи. Основным инструментом таможенно-тарифного регулирования выступает таможенная пошлина, с помощью которой регулируется внешнеторговый оборот. Таможенно-тарифное регулирование осуществляется с помощью импортных, экспортных и транзитных пошлин.

Государственное регулирование с помощью импортных пошлин, являющихся преобладающей формой пошлин, осуществляется всеми странами мира в целях защиты национальных производителей от иностранной конкуренции.

Регулирование с помощью экспортных пошлин осуществляется в основном странами, монопольно обладающими преимуществами по наличию природных ресурсов. Целью такого регулирования является ограничение поставок на мировой рынок сырьевых товаров, увеличение цен и повышение доходов бюджета. Регулирование с помощью экспортных пошлин применяется также в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные сырьевые товары. Применение экспортных пошлин приводит к удорожанию стоимости товаров на мировом рынке.

Транзитные пошлины – это пошлины, которые применяются в отношении товаров, перевозимых транзитом через территорию конкретной страны. В фискальных целях эти пошлины используются лишь некоторыми развивающимися странами. В Российской Федерации транзит товаров осуществляется в основном беспошлинно.

Основными задачами таможенно-тарифного регулирования на современном этапе являются: повышение конкурентоспособности, защита и наполнение рынка, стимулирование притока инвестиций, преодоление товарного дефицита, поддержка потребительского рынка и сельхозпроизводителей.

Известно, что вопрос об экономической сущности таможенной пошлины является спорным. Большинство экономистов относят ее к налоговой категории. Как бы там ни было, в Российской Федерации с 1 января 2005 года таможенная пошлина была исключена из состава федеральных налогов, и отнесена к неналоговым доходам федеральной бюджета.

При этом таможенные пошлины занимают весомое место в формировании доходов федерального бюджета, о чем свидетельствуют данные, представленные в таблице 1.[5,6]. Так, в настоящее время в Российской Федерации таможенные пошлины составляют около 38 процентов доходов федерального бюджета.

Столь высокий показатель характерен в основном для развивающихся государств. В индустриально - развитых странах доля поступлений в бюджет от взимания таможенных пошлин незначительна, и не превышает 8-10%.

Таблица 1.

Доля таможенных пошлин в доходах федерального бюджета

Б	П
---	---

Годы	Показатели			
	Поступления от вывозных пошлин (млрд. руб.)	Поступления от ввозных пошлин (млрд. руб.)	Всего (млрд. руб.)	В процентах к доходной части федерального-го бюджета
2005	1 351,9	270,9	1 622,8	31,7
2006	1 895,8	341,6	2 237,4	35,6
2007	1 834,9	488,0	2 322,9	29,9
2008	2 859,3	625,6	3 484,9	37,6
2009	2042,2	467,2	2509,4	34,2
2010	2508,1	587,5	3095,6	37,27
2011	3800,64	692,9	4493,54	39,5
2012	нет данных	нет данных	6579,25	-

По прогнозу на 2013 год доля таможенных пошлин в доходах федерального бюджета составит 37,29%.

По данным Счетной палаты [6] поступления доходов, администрируемых ФТС России, в 2010 году составили 4 330 090,9 млн. рублей (без учета суммы ввозных таможенных пошлин, уплаченных в соответствии с Соглашением об установлении и применении в таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин в размере 252 136,2 млн. рублей). При этом поступление доходов от взимания ввозных таможенных пошлин за 2010 год составило 587 502,7 млн. рублей, или 109,0 % уточненного прогноза поступлений, что обусловлено в основном увеличением физических объемов импорта. Поступление доходов от взимания вывозных таможенных пошлин за 2010 год составило 2 508 102,1 млн. рублей, или на 2,8 % больше прогнозной суммы, что обусловлено в основном увеличением цены на нефть марки «Юралс» и объемов экспорта товаров, выработанных из нефти.

В 2011 году поступления доходов от внешнеэкономической деятельности достигли 4 664 731,2 млн. рублей. Их доля в общей сумме доходов федерального бюджета составила 41 %, а в объеме неналоговых доходов – 86,7 %. При этом таможенные пошлины составили 96,3 % доходов внешнеэкономической деятельности. По сравнению с 2010 годом доходы от внешнеэкономической деятельности возросли на 1 437 027,8 млн. рублей, или на 44,5 %, что было обусловлено улучшением внешнеэкономической конъюнктуры. При этом, совокупный объем доходов от взимания ввозных таможенных пошлин составил в 2011 году 692 928,6 млн. рублей, или 99,8 % соответствующего совокупного показателя уточненного прогноза на год. Начиная с 2011 года совокупный объем доходов от взимания ввозных таможенных пошлин (а также специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин) включает поступления в соответствии со следующими нормативными документами:

- Соглашением от 20 мая 2010 года «Об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие)»

- Соглашением от 25 января 2008 года «О применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам».

Доходы от уплаты вывозных таможенных пошлин в 2011 году составили 3 800 643,7 млн. рублей. По сравнению с 2010 годом объемы указанных доходов увеличились на 1 292 341,6 млн. рублей.

доходы от уплаты вывозных таможенных пошлин в 2011 году составили 800 643,7 млн. рублей. По сравнению с 2010 годом объемы указанных доходов увеличились на 1 292 341,6 млн. рублей.

Всего по данным Счетной палаты в структуре поступлений доходов федерального бюджета в разрезе главных администраторов доходов федерального бюджета за 2011 год на долю Федеральной таможенной службы России приходится 53% (за 2010 год – 52,1%), в то время, как на долю Федеральной налоговой службы РФ – 39,4% (за 2010 год – 38,6%) [6].

Ежегодный рост объемов доходов федерального бюджета от взимания таможенных пошлин не может не радовать. Однако, в связи с началом функционирования Таможенного союза и одновременном вступлении России в ВТО возникает ряд новых проблем и угроз.

Из теории известно, что таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- фискальную, поскольку они являются одной из статей доходной части бюджета;

- протекционистскую (защитную), проявляющуюся в том, что с помощью импортных пошлин государство ограждает национальных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

- балансирующую, которая относится к экспортным пошлинам, устанавливаемым для предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые обычно ниже мировых;

- стимулирующую, способствующую интеграции в мировое хозяйство.

До настоящего времени для России самой важной была фискальная составляющая таможенных пошлин. Это было основной причиной отставания в развитии протекционистской и балансирующей функций таможенных пошлин, и не способствовало совершенствованию внешней торговли и ускоренному росту российской экономики. В условиях вступления в ВТО на первый план выдвигаются теперь такие задачи, как повышение эффективности функционирования механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, применение таможенных тарифов в качестве защитных мер от всевозможных рисков и угроз. Казалось бы, что протекционизм в таможенно-тарифной политике должен стать основой при выборе этих мер.

Протекционизм - это таможенная политика, направленная на защиту собственной промышленности и сельского хозяйства от иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Протекционистская таможенная политика направлена на создание наиболее благоприятных условий для развития отечественного производства и внутреннего рынка. Ее основные цели достигаются путем установления высокого уровня таможенного обложения на импортируемые товары и ограничением импорта.

В отличие от протекционизма политика свободной торговли - фритредерство предполагает минимальный уровень импортных пошлин и направлена на всемерное поощрение ввоза иностранных товаров на внутренний рынок страны. Она устраняет всякие помехи во внешнеторговых отношениях и достигается путем минимизации всевозможных ограничений на внешнеторговый оборот, что ведет к его росту, а также способствует более выгодному международному разделению труда и удовлетворению потребностей рынка. Похоже, что политика фритредерства станет вскоре преобладающей для России, вступившей в ВТО.

Как показывает зарубежный опыт, таможенный тариф большинства государств-членов ВТО служит одним из важных факторов развития их национальных экономик, как в плане поддержания приемлемой конкурентной среды, так и в плане защиты отдельных секторов экономики.

России при вступлении в ВТО придется пойти на смягчение ее

среды, так и в плане защиты отдельных секторов экономики.

России при вступлении в ВТО придется пойти на смягчение ее таможенно-тарифной политики, что, прежде всего, отрицательно скажется на доходах федерального бюджета. Так, страны ВТО настаивают на снижении размера импортных пошлин до 8-10 %, тогда как в настоящее время средний тариф составляет около 20%. По сельскохозяйственным товарам средневзвешенная ставка должна снизиться с 13,2% до 10,8%, по промышленным товарам - с 9,5% до 7,6%, а в дальнейшем - до уровня 5%. Следует отметить, что в различных источниках приводятся разные цифры снижения пошлин, поскольку они по-разному считаются. Россия в рамках присоединения к Всемирной торговой организации согласилась на ограничение только экспортных пошлин по более чем 700 товарным позициям, говорится в пресс-релизе ВТО. Некоторые международные экономические организации требуют сократить или даже полностью отменить экспортные пошлины на поставки топлива и сырья из России. Понятно, что на такие меры Российское Правительство не может согласиться.

Таможенные пошлины будут снижаться постепенно: переходный период составит от одного года до семи лет для различных товарных групп. При этом внешнеторговые пошлины на массово производящиеся в стране потребительские товары останутся неизменными (кроме автомобилей и обуви). Предусматривается снижение импортных пошлин на бытовую электронику и электротехнику, а также различное технологическое и научное оборудование, на лекарственные средства. Кроме того, при ввозе компьютеров будут отменены таможенные сборы.

По мнению экспертов, открытый доступ товаров на российский рынок и свободный экспорт сырья без увязки с едиными правилами регулирования внешней торговли, конкуренцией и оказанием государственной помощи, без четкого правового механизма, без введения временных ограничений во взаимной торговле содержит потенциальные риски для интересов российской экономики.

Возможность свободного ввоза товаров на отечественный рынок вызывает также опасения в отношении увеличения иностранных инвестиций в российское производство, которое вероятно не выдержит конкурентной борьбы, и импортозамещение потеряет смысл.

В 2011-2012 годах основные приоритеты таможенно-тарифной политики определялись задачами преодоления негативных последствий финансового кризиса и содействия выходу экономики страны на траекторию поступательного экономического развития. В этот период таможенно-тарифное регулирование немного снизило фискальную составляющую, и способствовало созданию конкурентной среды. Приоритетной задачей периода 2011-2012 годов была также поддержка экспорта. Структура доходов федерального бюджета в 2012 году представлена в Таблице 2 [5]:

Таблица 2.

Структура доходов федерального бюджета РФ в 2012 году
(по данным Федерального казначейства)²

№ п/п	Виды доходов	Млрд. руб.	%
	Всего доходов, в т.ч.:	11406.8	100

№ п/п	Виды доходов	Млрд. руб.	%
	Всего доходов, в т.ч.:	11406,8	100
1.	Доходы от внешнеэкономической деятельности	4471,1	39,2
2.	Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2242,0	19,7
3.	Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	1961,2	17,2
4.	Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	1554,5	13,6
5.	Налоги на прибыль, доходы	342,6	3
6.	Прочее	835,4	7,3

Так, в структуре доходов федерального бюджета доля доходов от внешнеэкономической деятельности составляет 39,2%.

В посткризисный период необходимо усилить стимулирующую функцию таможенного тарифа с целью создания условий для развития производственно-технологической кооперации, для переноса высокотехнологичных производств на территорию Российской Федерации, для открытия доступа к новым технологиям и новейшему оборудованию.

4.2 ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ, ВОЗНИКШИЕ НА ПУТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Таможенно-тарифная политика государства не может рассматриваться отдельно от других средств осуществления внешнеторговой политики, каковыми являются:

- нормативно-правовое обеспечение таможенной деятельности;
- организация таможенного администрирования;
- система нетарифных инструментов регулирования;
- участие в таможенных союзах, зонах свободной торговли, в международных договорах.

В настоящее время сущность таможенной политики отчетливо проявляется в организации таможенных союзов, заключении таможенных конвенций, создании свободных таможенных зон и т.п. в целях максимального содействия развитию внешней торговли страны без ущерба для ее экономической безопасности. В соответствии с «Основными направлениями таможенно-тарифной политики» в 2012-2013 годах ее приоритеты определяются задачами поступательного развития российской экономики и единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана. Кроме того, в случае присоединения стран-членов таможенного союза к ВТО таможенно-тарифное регулирование будет подчиняться обязательствам поэтапного снижения ставок ввозных таможенных пошлин в конкретных отраслях экономики. В соответствии с Соглашением между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан от 20 мая 2010 года «Об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие)» с 1 сентября 2010 года суммы ввозных таможенных пошлин, взимаемых таможенными органами Российской Федерации, подлежат перераспределению между странами Таможенного союза.

Распределение поступлений ввозных таможенных пошлин в Таможенном союзе осуществляется в следующих пропорциях: Российская Федерация – 87, 07%, Республика Беларусь – 7,33%, Республика Казахстан – 4,7%.

Распределение поступлений ввозных таможенных пошлин в Таможенном союзе осуществляется в следующих пропорциях: Российская Федерация – 87,97%, Республика Казахстан – 7,33%, Республика Беларусь – 4,7%.

В новых условиях формирование эффективной таможенно-тарифной политики встречает ряд препятствий, связанных, с одной стороны – с необходимостью обеспечения экономических интересов государства, а с другой – с необходимостью согласования национального законодательства с принципами и правилами современной международной торговли. Рассмотрим основные возникшие проблемы.

Во-первых. В обществе сложилось впечатление, что переговоры по присоединению России к ВТО, как и содержание требований к Российской Федерации были во все годы их проведения тайными. Тайная дипломатия не была бы необходима при очевидности выигрышей для экономического развития страны. Ни руководители большинства предприятий, ни чиновники, ни общество в целом не знало заранее, на что дает согласие Правительство РФ. Сложилось мнение, что вступление в ВТО не только закрепит сырьевой характер российской экономики, но также нанесет тяжелейший удар по всему национальному производству. Озвученные недавно выгоды от вступления России в ВТО следующие: принятие международных торговых норм, равноправное торговое партнерство, появление на рынке дешевых зарубежных товаров, расширение доступа на международные рынки. Однако, пока мало кто в России готов к работе по правилам ВТО из-за отсутствия конкретизации указанных выгод и должного освещения отрицательных сторон ее членства в этой организации. Прежде всего, это относится к таможенно-тарифной политике, которая должна быть относительно предсказуемой и стабильной, свободной от амбиций и лоббирования, прозрачной для деловых кругов и понимаемой ими. Таможенно - тарифное регулирование должно способствовать укреплению экономической безопасности государства.

Во-вторых, основным требованием при вступлении в ВТО является снижение ставок таможенных пошлин, что повлечет генерирование следующих видов рисков:

- резкое снижение доходов федерального бюджета;
- ограничение регулирующей роли государства;
 - ликвидация отдельных производств и целых отраслей как неконкурентоспособных;
- сокращение числа рабочих мест и рост безработицы;
- усиление зависимости российской экономики от международной;
- отток капиталов за рубеж;
- отток квалифицированных кадров за рубеж;
- рост цен на топливно-энергетические ресурсы, и т.д.

В-третьих. Длительность ведения переговоров по вступлению России в ВТО привела к тому, что Правительство РФ стало декларировать два противоположных экономических курса. Первый был ориентирован на создание и защиту нового экономического пространства – Таможенного союза; второй – на интеграцию в глобальное торговое сообщество. Вступление России в ВТО и те обязательства, которые взяла на себя Россия, стали очень сильно ограничивать ее возможности по формированию Таможенного союза. Как отмечает академик РАН С.Глазьев, «...действия органов власти по вступлению России в ВТО без предварительного подъема отечественной обрабатывающей высокотехнологичной промышленности и гармонизации тарифной политики с Таможенным Союзом ставит под удар Белоруссию и Казахстан и крайне негативно скажется на их несырьевых секторах экономики». [14]

Присоединение России к ВТО отдельно от Казахстана и Белоруссии противоречит идее создания Таможенного союза. Это связано с тем, что Россия, взяв на себя обязательства по открытию рынка для импортных товаров,

противоречит идее создания Таможенного союза. Это связано с тем, что Россия, взяв на себя обязательства по открытию рынка для импортных товаров, обеспечила 155 странам таможенно-тарифные преференции в торговле. Таким образом, создание Таможенного союза перестает быть актуальным, поскольку, например, Украина, не участвуя в союзе, получает такие же условия на российском рынке, как Белоруссия и Казахстан. Кроме того, складывается ситуация, при которой ставки таможенных пошлин в России по многим товарам оказываются ниже, чем в Белоруссии и Казахстане, хотя у нас единое таможенное пространство. В настоящее время Казахстан присоединяется к ВТО на своих условиях, а это означает, что таможенный тариф Таможенного союза должен будет пересматриваться с учетом обязательств Казахстана.

В-четвертых. Отдельного внимания заслуживает рассмотрение запутанной ситуации, уже сложившейся со льготами по уплате таможенных платежей (таможенных пошлин, таможенных сборов, НДС и акцизов) в рамках Таможенного союза. Классификация этих бесчисленных льгот выглядит следующим образом:

- льготы, предусмотренные законодательством Таможенного союза;
- льготы, предусмотренные таможенным и налоговым законодательством Республики Беларусь и льготы, предусмотренные ее международными соглашениями;
- льготы, предусмотренные таможенным и налоговым законодательством Республики Казахстан, а также льготы, предусмотренные международными соглашениями Республики Казахстан;
- льготы, предусмотренные таможенным и налоговым законодательством Российской Федерации, и льготы по уплате таможенных пошлин и НДС, предусмотренные международными соглашениями РФ.

По данным Счетной палаты общий объем льгот по уплате таможенных платежей, предоставленных в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными договорами, в 2010 году составил 315 416,1 млн. рублей, или 7,3 % суммы доходов, администрируемых ФТС России и поступивших в федеральный бюджет. По сравнению с 2009 годом объем предоставленных льгот увеличился в 1,6 раза. Льготы по уплате вывозных таможенных пошлин составили 153 004,4 млн. рублей, по ввозным таможенным пошлинам – 71 293,6 млн. рублей, по НДС на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации, – 90 910,9 млн. рублей. [6]

В-пятых. В 2010 году, как и в предыдущие годы, Федеральной таможенной службой России не предоставлялись участникам внешнеэкономической деятельности отсрочки и рассрочки по таможенным платежам. Законодательством Российской Федерации не были определены основания для предоставления таких отсрочек и рассрочек, а также органы исполнительной власти, которые были бы уполномочены их подтверждать. В связи с вступлением в действие Таможенного кодекса Таможенного союза условия и порядок изменения сроков уплаты таможенных платежей определяются, начиная с июля 2010 года, разными нормативными документами: по таможенным пошлинам – международным договором государств - членов Таможенного союза, по налогам – законодательством конкретного государства - члена Таможенного союза.

В-шестых. Вопросы определения таможенной стоимости перемещаемых через таможенную границу товаров оказались в настоящее время одними из самых сложных и дискуссионных. Несмотря на то, что в таможенном законодательстве четко и однозначно закреплены методы ее определения, на практике, как у участников внешнеэкономической деятельности, так и у самих таможенных органов возникает множество вопросов и сложностей. Недостоверное декларирование таможенной стоимости во множестве стран, в том числе и в России, является одним из самых распространенных видов

таможенных органов возникает множество вопросов и сложностей. Недостоверное декларирование таможенной стоимости во множестве стран, в том числе и в России является одним из самых распространенных видов нарушений таможенного и налогового законодательства. Известно, что таможенная стоимость является основой для расчета таможенных пошлин и таможенных сборов, а также базой расчета налогов - налога на добавленную стоимость и акцизов при импорте товаров. В силу этого занижение таможенной стоимости применяется многими участниками внешнеэкономической деятельности с целью снижения подлежащих уплате таможенных платежей. Такие действия представляет реальную угрозу финансовой безопасности государства. Проверки участников внешнеэкономической деятельности, проведенные Счетной палатой и таможенными органами, показали, что значительные средства не поступают в федеральный бюджет вследствие занижения импортерами таможенной стоимости ввозимых товаров. Поэтому, в 2009 году таможенные органы РФ усилили контроль правильности определения таможенной стоимости ввозимых товаров в рамках системы управления таможенными рисками. В результате корректировки таможенной стоимости федеральный бюджет получил следующие дополнительные доходы: в 2009 году – 16,42 млрд. руб., в 2010 году – 21,39 млрд., в 2011 году – 19,4 млрд. руб. Таможенная стоимость перемещаемых товаров в результате корректировок увеличилась только в 2010 году на 91,68 млрд. рублей. [3]

Проблема занижения таможенной стоимости товаров в связи с недостоверным ее декларированием способствовала расширению судебной практики по контролю над ее определением. Однако, пока, к сожалению, таможенные органы в 80-90 процентов случаев проигрывают по делам об обжаловании корректировки таможенной стоимости товаров.

В-седьмых. Совокупная сумма задолженности участников внешнеэкономической деятельности по уплате таможенных платежей, пеней и штрафов перед федеральным бюджетом на 1 января 2011 года составила 72 036,1 млн. рублей и уменьшилась за 2010 год на 1 877,5 млн. рублей, или на 2,5 %. «На 1 января 2011 года более 50 % суммы задолженности по уплате таможенных платежей и пеней приходится на задолженность, учитываемую в таможенных органах как невозможную к взысканию. Более трети суммы задолженности по уплате таможенных платежей в федеральный бюджет (26 547,3 млн. рублей) приходилось на задолженность, образовавшуюся в результате недоставки товаров по процедуре международной перевозки грузов, из которой более половины (около 15 000 млн. рублей) составляла задолженность иностранных перевозчиков (нерезидентов), механизм взыскания которой отсутствует». [6] http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/zakl-2010-tree_files-fl-412.pdf

В-восьмых. Соглашением от 1 июля 2010 года между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией установлен порядок перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного союза. В соответствии с этим порядком предназначенные для личных целей товары, общий вес которых не превышает 50 кг, перемещаются через таможенную границу с освобождением от уплаты таможенных пошлин. Это позволяет применять схемы беспошлинного ввоза товаров под видом товаров для личного пользования, что способствует развитию теневого бизнеса и вовлечению в него значительной части населения отдельных регионов России. Ежемесячно только в Дальневосточный регион таким способом из Китая беспошлинно ввозится по разным оценкам от 3 до 5 тыс. тонн таких товаров.

4.3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

4.3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В настоящее время Российское законодательство соответствует практически всем требованиям ВТО. Эти требования учтены в Таможенном кодексе РФ, в законах Российской Федерации о специальных защитных антидемпинговых и компенсационных мерах, о валютном, техническом регулировании, о регулировании внешнеторговой деятельности. Однако, как было показано выше, обязательства Российской Федерации по выстраиванию с соседями общего экономического пространства – Таможенного союза начали вступать в противоречия с требованиями ВТО. Не случайно ЕС и США рассматривают Таможенный союз как нежелательную их политике структуру. Эксперты предполагают, что в условиях продолжающегося глобального экономического кризиса, особенно обострившегося в США, Европейском Союзе и Японии, будет наблюдаться дальнейшее усиление агрессивности внешней экономической политики лидеров вышеназванных стран по отношению к России.

Как отмечает в своем труде Е.М. Графова, «В настоящее время экономика России по степени открытости достигла уровня развитых стран Западной Европы. Однако будучи слабо интегрированной в международное разделение труда она все больше приобретает черты периферийной экономики, ориентированной на экспорт топлива и сырья и импорт высокотехнологичной машиностроительной продукции и готовых потребительских товаров. Поэтому проблемы импортной зависимости и сырьевой ориентации экспорта продолжают оставаться весьма острыми, а исследование этих проблем актуальными. В связи с вышесказанным существует необходимость в разработке таможенно-тарифной системы, позволяющей создать условия для промышленного подъема в России».[13]

Данные о соотношении экспорта и импорта, представленные Министерством экономического развития РФ, и отраженные на рис.1 подтверждают, что наша экономика продолжает оставаться экспортно-ориентированной. Причем, всем известно, что львиную долю экспорта составляют сырьевые товары.

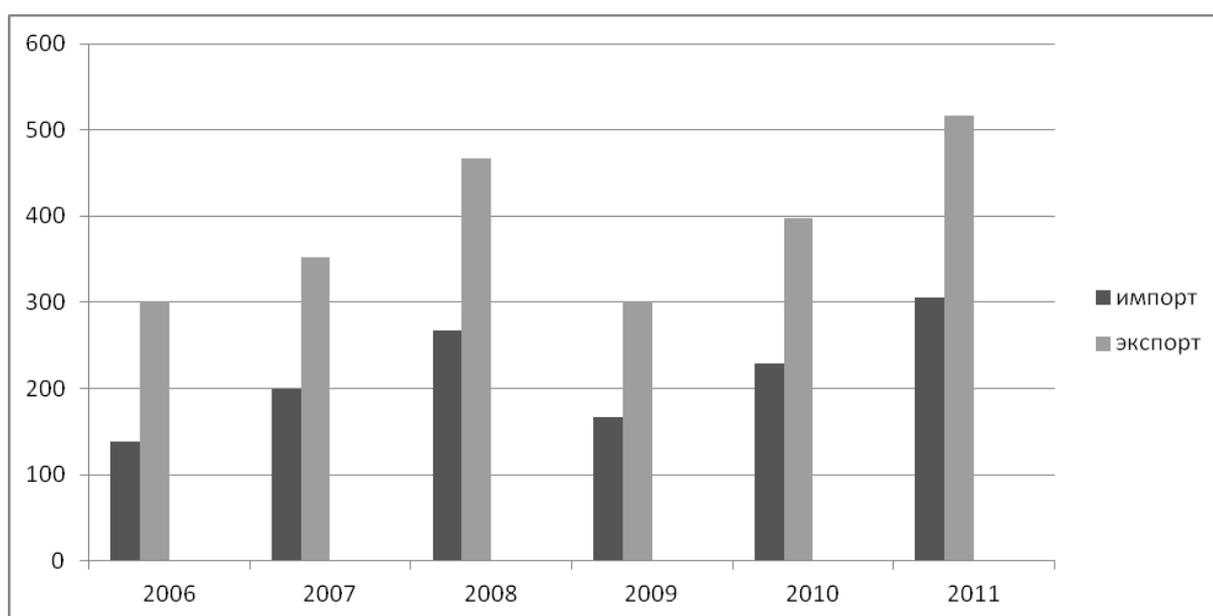


Рис.1. Динамика импорта и экспорта Российской Федерации, млрд. долл. США [7]

В сложившейся ситуации Правительство Российской Федерации рассмотрело проект основных направлений таможенно-тарифной политики страны на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов, подготовленный специалистами Минэкономразвития, Минфина и Федеральной таможенной

страны на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов, подготовленный специалистами Минэкономразвития, Минфина и Федеральной таможенной службы. «Проект таможенно-тарифной политики строится, исходя из свежих приоритетов внешнеторговой политики в условиях вступления России в ВТО, движения от Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) России, Белоруссии и Казахстана к Евразийскому экономическому союзу (ЕЭС), реформирования мирового экономического порядка, изменения конфигурации мировых центров экономической силы и усиления инновационной составляющей в глобальной конкуренции».[7]

Основными инструментами реализации важнейших приоритетов внешнеторговой политики Российской Федерации в условиях членства в ВТО будут являться:

- возможное повышение пошлин до согласованного с ВТО уровня на ряд чувствительных сельскохозяйственных, продовольственных, промышленных товаров;
- использование нетарифных мер по защите внутреннего рынка (антидемпинговых, специальных защитных, компенсационных);
- установление тарифных квот на импорт мяса, сыворотку молочную и на экспорт лесоматериалов;
- совершенствование системы тарифных преференций;
- регулирование импорта и экспорта в случае дефицита на внутреннем рынке или нарушения платежного баланса;
- совершенствование таможенного администрирования;
- разработка сценарных условий для формирования вариантов социально-экономического развития с учетом прогнозных макроэкономических параметров Единого экономического пространства;
- выработка эффективных механизмов взаимодействия правительств стран-участников Таможенного союза с Евразийской экономической комиссией;
- совершенствование механизма зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин между участниками Таможенного союза.

Таможенный тариф должен стать экономически обоснованным, сбалансированным, стабильным и эффективным инструментом защиты экономических интересов России.

Что касается сокращения доходов Федерального бюджета в результате снижения ставок таможенных пошлин, то, как всех нас уверяют, оно не будет критичным, пока государство будет получать сверхприбыли от высоких цен на нефть. Но, к сожалению, сложившийся на сегодня уровень мировых цен на нефть, который раньше обеспечивал бездефицитный бюджет, теперь не позволяет ликвидировать разрыва между доходами и расходами бюджета из-за выросших социальных обязательств и проведенного в рамках антикризисных мер снижения налоговой нагрузки. Поэтому, в дальнейшем для компенсации выпадающих в результате снижения ставок таможенных пошлин доходов бюджета Правительство РФ планирует увеличивать налоговую нагрузку. Так, в 2012 году это увеличение составит 2,3% к уровню 2011 года, а в 2013 году — 3,6%. Произойдет это в основном за счет увеличения совокупной ставки страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, за счет роста акцизов на бензин, табачную и алкогольную продукцию, а также за счет увеличения НДС на нефть и газ. Кроме того, доходы бюджета планируется увеличить за счет дальнейшего сворачивания антикризисных мер поддержки экономики.

Рассмотрим прогноз доходов федерального бюджета на 2013 - 2015 годы. Его основные показатели представлены в таблице 3. Данный прогноз доходов был сформирован с учетом изменений, вносимых в налоговое законодательство, с учетом одобренных Правительством РФ «Основных

годы. Его основные показатели представлены в таблице 3. Данный прогноз доходов был сформирован с учетом изменений, вносимых в налоговое законодательство, с учетом одобренных Правительством РФ «Основных направлений налоговой политики на 2013 - 2015 годы», а также нормативных правовых актов Правительства РФ по вопросам внешнеэкономической деятельности, вступающих в действие с 1 января 2013 года.

Таблица 3.

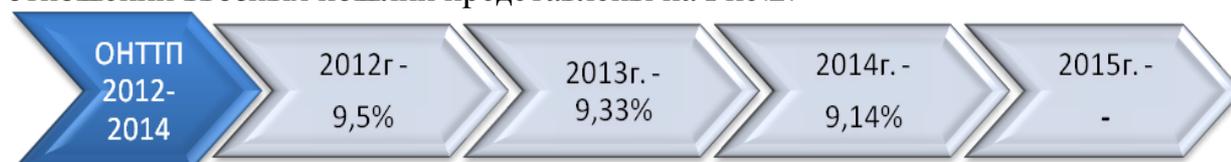
Изменение доходной базы федерального бюджета
в связи с предложениями по изменению законодательства
Российской Федерации [8]

млрд. рублей

№ п/п	Наименование	2013г.	2014г.	2015г.
	Изменение доходной части бюджета в результате изменения законодательства всего, в т.ч.:	-190,3	-186,4	-100,0
1.	- индексация специфических ставок акцизов	0,3	0,3	92,3
2.	- индексация ставок НДС на газ природный	28,3	113,6	231,8
3.	- снижение средневзвешенных ставок ввозных таможенных пошлин в связи со вступлением Российской Федерации в ВТО (в 2013 г. – с 9,33% до 7,24%, в 2014г. - с 9,15% до 6,65%, с 2015г. – с 9,15% до 5,94% в соответствии с «Основными направлениями таможенно-тарифной политики на 2013-2015 гг.»)	-187,8	-256,8	-365,9
4.	- снижение средних ставок вывозных таможенных пошлин на прочие экспортные товары в связи с вступлением Российской Федерации в ВТО	-21,8	-33,5	-47,3
5.	- снижение фиксированной ставки таможенных сборов за таможенные операции при вывозе товаров	-9,3	-10,0	-10,9

Снижение ставок таможенных пошлин и сборов при одновременной индексации ставок акцизов в совокупности приведут к сокращению доходов федерального бюджета в 2013 году на 190,3 млрд. рублей (0,3% к ВВП), в 2014 году - на 186,4 млрд. рублей (0,3% к ВВП), в 2015 году - на 100,0 млрд. рублей (0,1% к ВВП). При этом в результате изменения налогового законодательства поступления от отдельных видов налогов и сборов федерального бюджета увеличатся в 2013 году на 28,6 млрд. рублей, в 2014 году - на 113,9 млрд. рублей, в 2015 году - на 324,1 млрд. рублей. Основная же часть прогнозируемых доходов (более 90%) будет обеспечена поступлениями по налогу на добавленную стоимость (33 - 35%), таможенным пошлинам (32 - 33%), налогу на добычу полезных ископаемых (18%). Поступления по акцизам составят 5 – 6 процентов доходов федерального бюджета . [8]

Параметры таможенно-тарифного регулирования в 2013-2015 годах в отношении ввозных пошлин представлены на Рис.2:



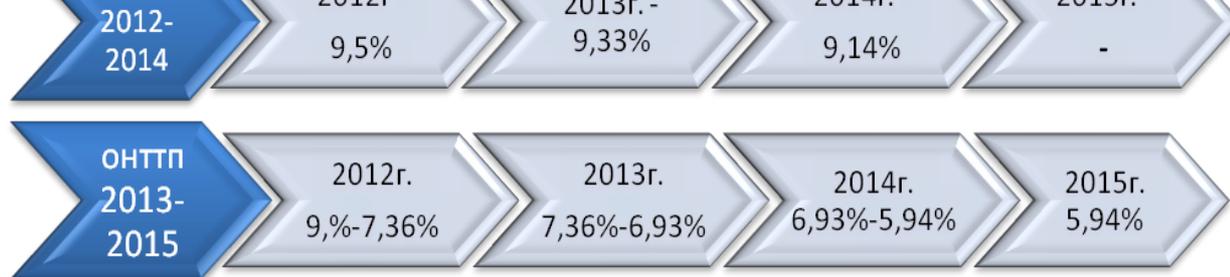


Рис.2. Изменение средневзвешенной ставки таможенной пошлины с учетом льгот и преференций [7]

В соответствии с «Основными направлениями таможенно-тарифной политики на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов» изменения в отношении импортных пошлин после присоединения к ВТО будут следующими:

- адвалорные ставки или адвалорная часть комбинированной ставки будут установлены на уровне выше или равном уровню ставок действующего единого таможенного тарифа (более 90% тарифных линий ЕТТ; коррекция уровней ставок пошлин – через двенадцать месяцев после присоединения);

- по наиболее важным видам производимой в Российской Федерации сельскохозяйственной продукции уровень тарифной защиты рынка с момента присоединения к ВТО не снижается (молочная группа, мясная группа, зерно, масличные семена и плоды, жиры и масла животного и растительного происхождения, сахар и кондитерские изделия из сахара, готовые продукты из зерна хлебных злаков, мучные кондитерские изделия и др.);

- понижение ставок ввозных таможенных пошлин с момента присоединения в 2012 году к ВТО на отдельные товары, по которым уровень тарифной защиты был значительно повышен в 2007 – 2011 годах в рамках антикризисных мер (живые свиньи, сухое молоко и сливки, сливочное масло, некоторые виды бумаги и картона, рис, зерноуборочные комбайны, некоторые виды одежды и обуви, холодильники и др.);

- снижение импортных таможенных пошлин на не производимое в стране оборудование, запасные части и комплектующие.

По данным Министерства экономического развития обязательства Российской Федерации в рамках ВТО в отношении экспортных пошлин сводятся к следующему:

1. Сохранение пошлин на природный газ, нефть и нефтепродукты.

2. Снижение или отмена пошлин на следующие товары, облагаемые в настоящее время вывозными пошлинами: рыба, семена масличных, карбонат магния, руды и концентраты молибденовые, кожевенное сырье, древесина, драгоценные камни и металлы, отходы и лом черных и цветных металлов, медь, никель, титан, алюминиевые сплавы, бывшие в употреблении рельсы, оси железнодорожных вагонов.

3. Установление квот на экспорт лесоматериалов:

- на лесоматериалы необработанные из ели обыкновенной и сосны обыкновенной внутриквотные ставки составят 13% и 15% соответственно.

Объем квот на экспорт лесоматериалов установлен в следующих размерах:

всего – 6246,5 тыс. м³ и 16038,2 тыс. м³ соответственно, в т.ч.,

- для ЕС – 5960,6 тыс. м³ и 3645,9 тыс. м³ соответственно;

- для других стран – 285,9 тыс. м³ и 12392,3 тыс. м³ соответственно.[7]

Основные направления таможенно-тарифного регулирования, сформированные Минэкономразвития, в среднесрочной перспективе отражены на Рис.3.

Обеспечение ежегодной (через каждые 12 месяцев с момента вступления России в ВТО) корректировки ЕТТ в соответствии с согласованным в ВТО графиком снижения таможенных пошлин

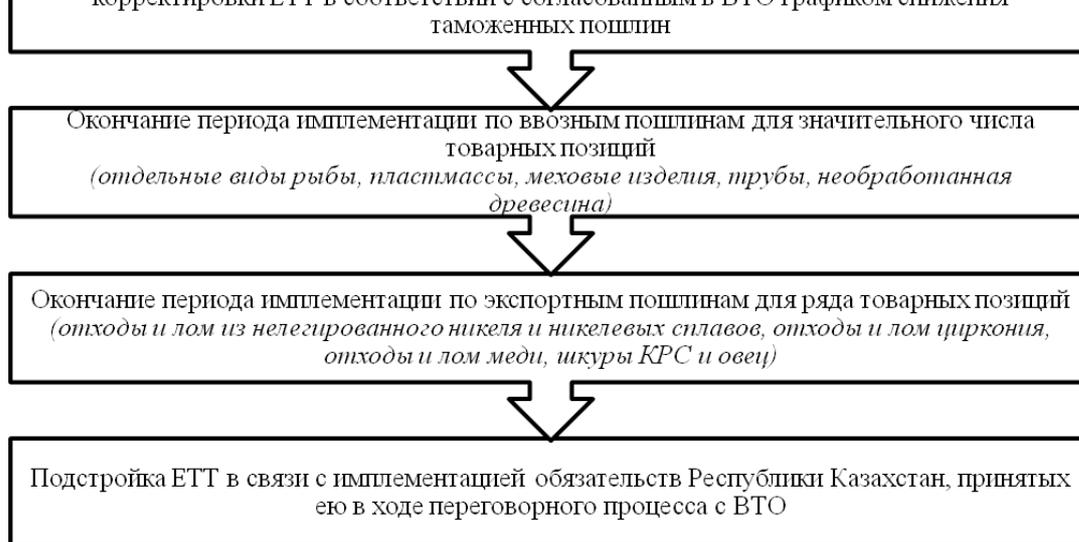


Рис.3. Направления таможенно-тарифного регулирования в 2013-2015 годах

Таможенно-тарифные меры регулирования на современном этапе неотделимы от административных инструментов регулирования внешней торговли. С их помощью государство может остановить рост внешнеторгового дефицита и выровнять торговый и платежный балансы, более рационально распорядиться иностранной валютой, и эффективно мобилизовать валютные резервы для обслуживания валютного долга. Кроме того, эти инструменты позволяют получать уступки в области ограничений импорта на условиях взаимности и добиваться отмены дискриминационных мер в странах - торговых партнерах России.

Учитывая это, распоряжением от 28.12.2012 № 2575-р премьер-министр РФ Д. Медведев утвердил также Стратегию развития таможенной службы РФ до 2020 года. Стратегия подготовлена в целях совершенствования деятельности таможенных органов с учётом перехода Российской Федерации на инновационный принцип развития экономики, интеграции страны в мировое хозяйство, изменения масштабов, характера и форм внешнеэкономической деятельности. Целью стратегии является определение наиболее эффективных методов реализации задач в области таможенного дела в соответствии с международными стандартами и законодательством РФ. Стратегия определяет направления развития таможенных органов, основные задачи, формы и содержание деятельности в сфере таможенного дела на период до 2020 года, устанавливает единую для таможенных органов систему приоритетов, а также определяет целевые индикаторы для мониторинга исполнения поставленных задач [10].

В документе также установлено, что предельное время прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру экспорта для товаров, которые не определены как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки, сократится с 72 часов в 2012 году до 2 часов к 2018 году. Доля деклараций на товары, оформленных в электронном виде, без представления документов и сведений на бумажных носителях, в общем их количестве увеличится с 40% в 2012 году до 100% к 2014 году. Доля деклараций на товары, ввезённые на территорию РФ, таможенные операции и таможенный контроль в отношении которых осуществляется в таможенных органах, расположенных в приграничных субъектах РФ, в общем объёме деклараций на товары увеличится с 34% в 2012 году до 65% к 2020 году. Количество документов, требуемых для таможенных целей, при перемещении товара через государственную границу РФ при импорте (экспорте) уменьшится с 10 штук в 2012 году до 4 штук к 2018 году.

Стратегия развития таможенной службы станет основой для формирования решений в сфере таможенной политики и таможенного дела, разработки

с 10 штук до 4 штук к 2018 году.

Стратегия развития таможенной службы станет основой для формирования решений в сфере таможенной политики и таможенного дела, разработки государственных программ РФ, а также создаст базу для оценки современной роли таможенных органов и перспектив их развития, говорится в сообщении кабинета министров.

Интенсификация инновационных процессов в российской экономике уже в ближайшее время потребует активного включения России в международную научно-техническую и производственно-технологическую кооперацию. Это повысит актуальность решения задач стимулирования инвестиций и инноваций с помощью следующих инструментов таможенно-тарифной политики:

- снижения (а в определенных случаях и полной отмены) таможенных пошлин на импортируемое технологическое оборудование, особенно уникальное, не производимое в России, а также на материалы, запасные части и компоненты, участвующие в кооперационном обмене;

- повышения эффективности описания, классификации и детализации товаров в соответствии с ТН ВЭД для достижения единообразия и однозначности при их декларировании, а значит и в целях полного взимания таможенных платежей, предоставления льгот и применения мер нетарифного регулирования;

- расширения практики использования экономических таможенных режимов;

- совершенствования системы тарифных преференций, которые должны предоставляться на основе экономических, а не политических расчетов (необходимо анализировать показатели развивающихся стран для предоставления им преференций);

- внесения изменений в ряд нормативно-правовых актов, которые учитывали бы такой критерий, как регулярность поставок, в целях перекрытия схемы ухода от уплаты таможенных платежей посредством разбивки партии товара на мелкие части;

- совершенствования механизма расчета и контроля таможенной стоимости товаров, являющейся базой для исчисления таможенных пошлин, НДС и акцизов;

- активного расширения сферы применения особых видов пошлин – антидемпинговых, специальных, компенсационных и сезонных;

- оптимизации специфических составляющих комбинированных ставок таможенных пошлин, являющихся наиболее эффективным средством от занижения сумм таможенных платежей за счет умышленного занижения таможенной стоимости товаров;

- пересмотра, совершенствования и расширения системы льгот по уплате таможенных платежей.

Практическая реализация перечисленных мер позволит также сформировать адекватную систему таможенно-тарифного регулирования в контексте присоединения России к ВТО и усилить тарифную защиту отечественных товаропроизводителей.

Объявленная Правительством РФ цель таможенной политики в среднесрочной перспективе – это повышение глобальной конкурентноспособности российской экономики за счет эффективного применения инструментов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. При этом задачами таможенной политики являются:

- 1) Содействие технологической модернизации российской экономики за счет облегчения доступа к использованию передовых иностранных технологий и оборудования.

- 2) Стимулирование развития производственно-технологической коопераций российских и иностранных компаний, содействие переносу

2) Стимулирование развития производственно-технологической коопераций российских и иностранных компаний, содействие переносу глобально ориентированных обрабатывающих производств на территорию РФ.

3) Повышение конкурентности российских рынков, защита развивающихся рынков, уязвимых для импорта.

4) Унификация таможенной политики со странами, формирующими ТС в рамках ЕврАзЭС.

Для скорейшей интеграции Российской Федерации в мировую экономику Министерством экономического развития РФ предложены следующие меры (Рис.4):

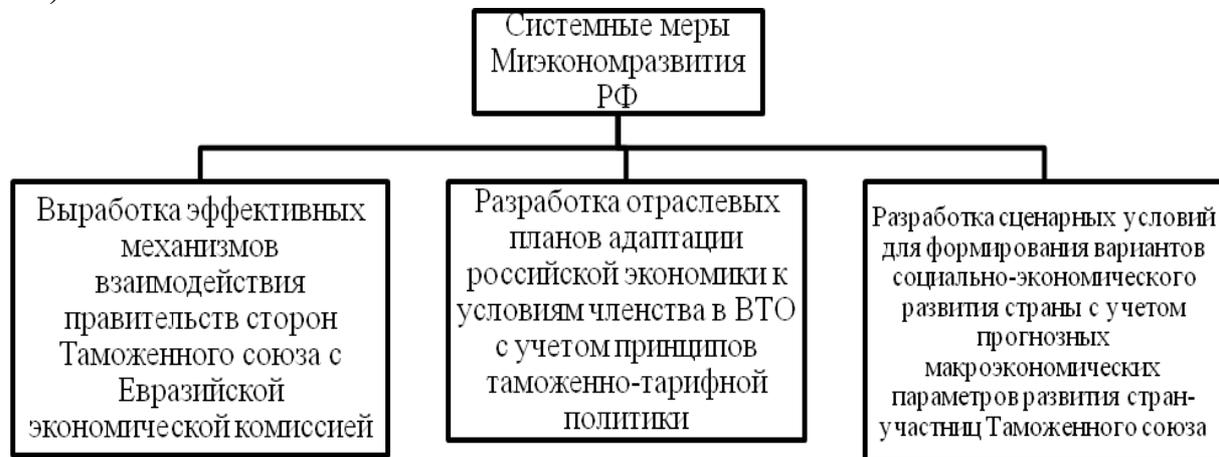


Рис.4. Меры интеграции Российской экономики в мировую

Ключевым моментом таможенной политики России в настоящее время, является правильный выбор ее фундаментальных приоритетов. Приоритеты таможенно-тарифной политики ближайших лет должны состоять в следующем:

- в государственной поддержке отечественного производства, заключающего в себе перспективы посткризисного восстановления, модернизации и повышения конкурентоспособности;

- в стимулировании притока иностранного капитала в те сектора экономики, которые требуют современных по мировым стандартам технологий, пока отсутствующих в России;

- в максимальной концентрации политической воли и материальных ресурсов на ряде направлений, где у России имеются серьезные научно - технологические достижения и продвинутое позиции на мировых рынках.

- в создании максимально благоприятного тарифного режима для всех сегментов внутреннего рынка.

Реализация намеченных приоритетов таможенно-тарифной политики в среднесрочной перспективе должна содействовать решению тактических и стратегических задач социально-экономической политики государства, способствовать переходу российской экономики на инновационный путь развития и обеспечить благоприятные условия для укрепления конкурентных позиций российского бизнеса в глобальной экономике. Государственное регулирование должно привести к оптимальным результатам по всем этим направлениям.

Для обеспечения эффективности таможенно-тарифной политики на современном этапе следует учитывать, что, с одной стороны, она должна быть сферой общегосударственного регулирования внешнеэкономической деятельности, а с другой – должна разрабатываться с учетом интересов субъектов Российской Федерации и быть направлена на оптимизацию отношений между ними.

Подводя итог, сформулируем основные меры, необходимые для повышения эффективности таможенно-тарифного регулирования:

1. Совершенствование нормативно - правовой базы в условиях

эффективности таможенно-тарифного регулирования:

1. Совершенствование нормативно - правовой базы в условиях функционирования Таможенного союза, членства в ВТО и с учетом норм международного права.

2. Повышение эффективности методов определения и контроля таможенной стоимости на основе имеющейся передовой международной методологии.

3. Трансформация принципов установления размера сборов за таможенное оформление товаров исходя из реальных затрат.

3. Разработка комплексной системы управления таможенными рисками в целях обеспечения финансовой безопасности страны.

4. Улучшение качества таможенного администрирования за счет максимально возможного перехода на электронное декларирование и электронный документооборот при таможенном оформлении.

5. Упрощение системы учета товаров, используемых для промышленной сборки и переработки, и операций с ними для таможенных целей на основе использования сведений, содержащихся в бухгалтерском или налоговом учете предприятий.

6. Разработка конкретных мер таможенно-тарифного стимулирования инвестиций, модернизации и инновационного развития экономики.

7. Совершенствование порядка применения системы преференций в отношении отдельных групп стран и в отношении ввоза в Российскую Федерацию новых технологий и оборудования, способствующих инновационному развитию.

Остается также надеяться, что в отношении Российской Федерации будут соблюдаться основополагающие принципы и правила ВТО, каковыми являются:

- торговля без дискриминации, т.е. взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле и взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;

- регулирование торговли преимущественно тарифными методами.

Литература

1. "Таможенный кодекс Российской Федерации" от 28.05.2003 N 61-ФЗ (ред. от 28.11.2009).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики-
<http://www.gks.ru/>
3. Официальный сайт Федеральной таможенной службы -
<http://www.customs.ru>.
URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845).
4. Таможня.ру <http://www.tamognia.ru/>
5. Официальный сайт Федерального казначейства – <http://www.roskazna.ru/>
6. Сайты Счетной палаты в режимах доступа:
http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/zakl-2010-tree_files-fl-412.pdf
http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/zakl-2011-tree_files-fl-619.pdf
7. Официальный сайт Минэкономразвития РФ
<http://www.economy.gov.ru/minec/main>
8. Официальный сайт Министерства финансов РФ <http://www.minfin.ru/>
9. Сайт Российской газеты - <http://www.rg.ru>
10. Распоряжение премьер-министра РФ от 28.12.2012 г. № 2575-Р «О стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года».

стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года».

<http://docs.pravo.ru/document/view/29598860/>.

11. Соглашение от 25 января 2008 года «О применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам».
12. Соглашение от 20 мая 2010 года «Об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие)»
13. Е.М. Графова. Таможенно-тарифное регулирование в обеспечении экономической безопасности России.
http://www.tam-zap.ru/n_1_23_2005/Grafova.htm
14. В. Жуковский: «Глобальный бизнес усиливает давление на Россию в преддверии мировой рецессии». <http://www.kislodod-books.ru>).

ГЛАВА 5

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ВТО: ПРОГНОЗЫ И РЕАЛИИ

5.1 РИСКИ ВЛИЯНИЯ ЧЛЕНСТВА В ВТО НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ: ОЖИДАНИЯ И ФАКТЫ

Результатом вступления Украины в ВТО стало углубление либерализации торговли, причем преобладающая часть изменений произошла до или сразу же после вступления.

Наибольшее влияние на внешнеэкономическую сферу фактор вступления в ВТО оказал посредством механизма снижения тарифных барьеров. Однако даже либерализация импорта не является определяющей при анализе современного состояния внешнеэкономической позиции Украины. Членство в ВТО в аспекте либерализации доступа на международные рынки также не стало ведущим фактором формирования экспортного предложения украинских производителей. В этом аспекте преобладают факторы внешнего спроса на продукцию традиционного украинского экспорта. Что касается внутренних факторов, ограничивающих использование потенциала ВТО для усиления международной конкурентоспособности Украины, то на данный момент наиболее актуальным для Украины является более глубокая гармонизация национального законодательства, регулирующего, например, санитарные и фитосанитарные меры, технические нормы и стандарты. Несоответствие

наиболее актуальным для Украины является наиболее глубокая гармонизация национального законодательства, регулирующего, например, санитарные и фитосанитарные меры, технические нормы и стандарты. Несоответствие национального регулирования международным практикам (особенно тем, которые действуют в промышленно развитых странах) закрывает перед украинскими производителями наиболее платежеспособные мировые рынки.

По состоянию на середину 2011 г. по направлениям адаптации и гармонизации законодательства Украина выполнила не все обязательства перед ВТО. Причем одна часть из них связана с условленным переходным периодом, а другая – требует времени для внесения законодательных изменений (как в случае с регулированием общей безопасности продукции).

Для того чтобы оценить степень влияния первых лет членства Украины в ВТО, необходимо сравнить прогнозы и ожидания экспертов до вступления Украины в ВТО с реальными показателями внешнеэкономической деятельности в период 2008-2011 гг.

Необходимо отметить, что исходные данные для этих прогнозов были сформированы исходя из той экономической ситуации, в которой находилась Украина в тот период. Так, например, согласно результатам исследования, проведенного Институтом экономических исследований и политических консультаций в декабре 2004 г., отмечается, что экспорт и импорт должны были вырасти в среднесрочной перспективе приблизительно на 14%.

В 2008 г. Институт обновил прогнозные данные и представил оценку, согласно которой прогнозировался рост экспорта и импорта в краткосрочной перспективе на 8,1% и 8,3%, соответственно. Отметим, что в течение первого года членства Украины в ВТО, по сравнению с 2007 г. экспорт увеличился на 35,5%, а импорт на 41,1%. Однако, в полной мере оценить вклад фактора вступления в ВТО в этот рост не представляется возможным. Так, в 2007 г. по сравнению с 2000 г., то есть в период, когда Украина еще не была членом ВТО, экспорт товаров в долларовом выражении вырос на 338%, а импорт на 434%, средний ежегодный прирост составлял соответственно 19% и 24% (по данным Государственной службы статистики Украины).

На завершающей стадии подготовки к вступлению Украины в ВТО было проведено значительное количество исследований, которые представили разные результаты. С целью максимального приближения исходных данных к реалиям, предшествовавшим моменту вступления в ВТО, возьмем исследования, проведенные в 2008 г. Институтом экономических исследований и политических консультаций, материалы, подготовленные в мае 2007 г. совместно ECORYS (Нидерланды) и CASE Украина по заказу Европейской Комиссии, а также исследование, проведенное Аналитико-совещательным центром Голубой ленты ПРООН.

Анализ этих исследований в отраслевом разрезе дает основания утверждать, что наибольший выигрыш от присоединения к ВТО ожидался в таких сферах, как производство металлов и готовых изделий из них, а также в отраслях-поставщиках сырьевых материалов и сельском хозяйстве. Среди отраслей, которые, могли испытать определенные трудности в связи с присоединением Украины к ВТО, были машиностроения и, в частности, автомобилестроительная отрасль.

По расчетам Института экономических исследований и политических консультаций, высокие темпы роста экспорта могли продемонстрировать металлургия (рост на 27,9% выше базовой траектории развития в среднесрочной перспективе), химическая промышленность (рост на 13,7%) и сельское хозяйство (рост 9,4%). Также прогнозировался рост экспорта таких секторов, как производство кокса и добычи неэнергетических материалов (на 10,9% для каждого сектора), что связывалось с увеличением их производственных мощностей и, соответственно, возможностей для

каждого сектора), что связывалось с увеличением их производственных мощностей и, соответственно, возможностей для экспорта. В секторе услуг существенный рост экспорта ожидался в гостиничном и ресторанном бизнесе (увеличение на 10,9%), что подразумевает стремительный рост сектора путешествий, преимущественно делового характера. Также должен был заметно вырасти экспорт услуг почты (рост на 4,2%) и связи (рост 3,8%). Возможное уменьшение объемов экспорта относительно базовой траектории развития могло произойти в пищевой промышленности (на 19,2%) и машиностроении (на 11,3%). В отношении импорта прогнозировалось резкое увеличение объемов ввозимой продукции пищевой промышленности (рост на 147,2% сверх базовой траектории в среднесрочной перспективе). Также значительный рост импорта товаров ожидался в секторах, которые поставляют сырье и материалы для металлургии, кокса (рост на 23,6%), неэнергетических материалов (рост на 19,9%), а также угля и торфа (рост на 18,1%). В сфере услуг высокие темпы импорта прогнозировались в области услуг связи (рост на 17,7%) и финансовом посредничестве (рост на 11,0%).

Прогнозы влияния членства в ВТО, представленные другими организациями за небольшим исключением совпадали с изложенными выше. Так, например, в исследовании, проведенном CASE Украина, допускался рост экспорта сельскохозяйственной продукции на уровне 10%. В целом, как показало исследование, проведенное Аналитически-совещательным центром Голубой ленты ПРОО по 70% валовой продукции сельского хозяйства Украины, негативного влияния присоединения к ВТО на эту отрасль не ожидалось.

Если оценки влияния присоединения к ВТО на сельскохозяйственную отрасль содержали различия в отношении количественных показателей роста, то прогнозы по машиностроительной отрасли содержали различия, касающиеся качественного влияния. Так, эксперты центра социально-экономических исследований CASE Украина прогнозировали рост экспорта продукции машиностроения на 11% во многом по причине увеличения объемов производства электронного оборудования и продукции других секторов машиностроения (за исключением автомобилестроения) на 7,1%. Однако, согласно этого исследования, производство транспортного оборудования могло уменьшиться на 12%, а количество занятых в этой сфере – на 12,1%. Эти данные свидетельствовали о неоднородности результатов присоединения к ВТО для различных предприятий отрасли. Вместе с тем, анализ содержал предположение, что более открытая экономика Украины будет способствовать созданию иностранными компаниями мощностей по производству автомобилей в Украине, что могло, по расчетам специалистов CASE Украина, привести к увеличению экспорта данного вида продукции на 9%. Поскольку, в большинстве случаев прогнозы охватывали среднесрочный период, сегодня представляется целесообразным сравнить прогнозные данные с реальными показателями соотношения экспорта и импорта в 2007-2012 гг. (табл. 1,2).

Таблица 1

Соотношение прогнозов с фактическими данными динамики экспорта товаров*

	Прогноз Института экономических исследований и политических консультаций (%)	Прогноз CASE Украина (%)	Изменение в 2010 г. по отношению к 2007 г. (%)	Изменение в 2011 г. по отношению к 2010 г.(%)	Изменение за 9 мес. 2012 г. по отношению к 9 месяцам 2011 г. (%)

	политических консультаций (%)	Украина (%)	к 2007 г. (%)	отношению к 2010 г.(%)	к 9 месяцам 2011 г. (%)
Все отрасли	+8,1	н.д.	+4,4	+33%	+1,8
Сельское хозяйство	+9,4	+10	+75,7%	+33,9	-2,0
Пищевая промышленность	-19,2	н.д.	+25,03	+14,3	-18,8
Химическая промышленность	+13,7	+2	-17,3	+51,9	-27
Деревообрабатывающ ая и бумажная промышленность, издательская деятельность	-8,6	+13	+10,9	+23,5	-25,9
Легкая промышленность	-8,2	н.д.	-29,3	+14,5	-19,7
одежда	н.д.	+34	-21,5	+18,3	-34,9
Металлургия	+27,9	н.д.	-16,7	+27,5	-33,6
Машиностроение	-11,3	н.д.	+7,9	+30	-17,6
Электронное оборудование и машиностроение	н.д.	+11	+13,9	+19,2	+3,5
Транспортное оборудование	н.д.	+7	-1,3	+48,8	- 6,4
Транспортные средства и их части	н.д.	+9			

*Колонки 4-6 рассчитаны по данным Государственной службы статистики Украины

Необходимо отметить, что наблюдающееся в некоторых случаях несоответствие прогнозов и фактических показателей может быть обусловлено действием ряда факторов: влиянием глобального финансово-экономического кризиса, условиями торговли со странами, которые не являются членами ВТО, резкими колебаниями цен, вызывающими изменение политики субъектов внешнеэкономической деятельности, а также глобальными тенденциями стоимости рабочей силы и соответствующих показателей ценовой конкурентоспособности на продукцию трудоемких производств. Так, полное несоответствие прогнозов относительно влияния членства Украины в ВТО на экспорт металлургической продукции с реальными данными 2010 г. связано с низкими ценами на этот вид продукции в течение 2010 г. В 2008 г., по сравнению с предшествующим годом, экспорт продукции металлургии увеличился на 32,8%. Как видно из табл. 1, наиболее положительные результаты ожидалось в сфере торговли сельскохозяйственной продукцией, в то время как наиболее серьезные последствия угрожали сектору автомобилестроения.

Таблица 2

Соотношение прогнозов с фактическими данными динамики импорта товаров*

	Прогноз Института экономических исследований и	Прогноз CASE Украин	Изменение в 2010 г. по отношению	Изменение в 2011 г. по отношению	Изменение за 9 мес. 2012 г. по отношению

	экономических исследований и политических консультаций (%)	Прогноз CASE Украина (%)	в 2010 г. по отношению к 2007 г. (%)	в 2011 г. по отношению к 2010 г. (%)	2012 г. по отношению к 9 месяцам 2011 г. (%)
Все отрасли	+8,3	н.д.	+0,1	+36	+4,7
Сельское хозяйство	+0,5	+26	+61,2	+1,9	- 2,9
Пищевая промышленность	+147,2	н.д.	+19,8	+20,8	- 31,7
Химическая промышленность	+0,3	+1	+15,7	+23,9	- 25,4
Деревообрабатывающая и бумажная промышленность, издательская деятельность	+3,5	+8	+5,4	+11,5	- 28,6
Легкая промышленность	+0,7	н.д.	+41,7	-3,5	+4,9
одежда	н.д.	+5	+102,2	-22,8	- 45,3
Металлургия	+9,3	н.д.	-13,0	+38,1	- 30,6
Машиностроение	+2,9	н.д.	-37,0	+60,6	- 17,7
Электронное оборудование и машиностроение	н.д.	+1	-22,7	+56,5	+10
Транспортное оборудование	н.д.	+9	-55,4	+69,3	- 3,7
Транспортные средства и их части	н.д.	+9			

*Колонки 4-6 рассчитаны по данным Государственной службы статистики Украины

Большинство прогнозов строилось на предположении о повышении степени доступности украинской продукции на мировые рынки. Проанализируем, насколько это оправдалось по отношению к основным продуктам украинского экспорта и импорта.

5.2 ДОСТУП К ВНЕШНИМ РЫНКАМ: СТАЛЬ

Анализ экспорта металлопроката из Украины в страны ЕС после обретения первой статуса члена ВТО представляет собой особый интерес связи с тем, что доля металлопроката в структуре украинского экспорта оставалась традиционно высокой. Это позволяло аналитикам рассматривать украинских экспортеров металлопродукции в качестве одного из крупнейших потенциальных бенефициаров от присоединения Украины к ВТО. До мая 2008 г. экспорт в ЕС некоторых категорий проката ограничивался квотами, объем которых ежегодно устанавливался в рамках соглашений между Кабинетом Министров Украины и ЕОУС. После вступления Украины в ВТО квоты были сняты. Таким образом, май 2008 г. должен был стать новой вехой развития внешнеторговой позиции Украины, поскольку украинские металлопроизводители получили возможность в полной мере реализовать свой экспортный потенциал. Однако, эффект от снятия квот в некоторой степени был нейтрализован падением спроса на металлопродукцию в результате

прутки, профили, сваи шпунтовые		2730	4298	9460	6243	22170	230000	51554	55000
	экспорт	7693	1187	44441	4289	1814	224277	64579	67727

В целом, отмена квот на экспорт металлопроката из Украины в ЕС нашла четкое отражение в увеличении темпов роста экспорта плоского проката. Влияние отмены квот на экспорт в ЕС полуфабрикатов и профилей (до 2010 г.) не имел какого-то существенного значения по причине значительного сокращения спроса на продукцию этой категории вследствие мирового финансового кризиса.

5.4 ВЛИЯНИЕ НА СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПИЩЕВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Уже в течение первого года пребывания в ВТО Украина почти вдвое увеличила экспорт сельскохозяйственной продукции. Несмотря на финансово-экономический кризис, увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции в Украине происходило на фоне растущего внешнего спроса, что обусловило рост доли продукции, идущей на экспорт.

В связи с этим снижение объемов экспорта продукции сельского хозяйства в 2009 г. по сравнению с другими отраслями было незначительным. Именно в течение 2009 г. доля продукции сельского хозяйства в экспорте страны выросла на 6,2 п. п. по сравнению с 2008 г. Если в течение 2005-2007 гг. эта доля не превышала 9%, то в течение 2008-2010 гг. она ни разу не опустилась ниже 12%.

Другие факторы, которые обусловили увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции, могут быть связаны с приобретением Украиной членства в ВТО. В частности, речь идет об уменьшении импортных пошлин на отдельные виды продукции сельского хозяйства, снятие ограничений на экспорт зерна и семечек подсолнечника.

На фоне таких изменений Украина смогла воспользоваться возможностью экспортировать хороший урожай зерновых и масличных культур в 2008 и 2009 гг. Украина является крупнейшим в мире экспортером подсолнечного масла с долей экспорта 54% в сезоне 2009/10 и 49% в сезоне 2010/1140. В Украине было произведено около 6,5 млн. т семян подсолнечника в 2009/10 маркетинговом году. В 2010 г. производство подсолнечника составил около 6,8 млн. т. При постоянно растущих перерабатывающих мощностях, что в настоящее время составляет около 9 млн. т, Украина имеет отличные возможности для того, чтобы доминировать на международных рынках подсолнечного масла.

Для стимулирования роста производства подсолнечного масла в Украине было введена экспортная пошлина на семечки подсолнечника в размере 23% в 1999 г., с последующим снижением до 17% в 2001 г. В ходе переговоров о присоединении к ВТО Украина взяла обязательство сокращать экспортную пошлину ежегодно на один процентный пункт с 16% на момент присоединения до 10%.

Несмотря на постепенное снижение ставки экспортной пошлины на подсолнечник в рамках договоренностей в ВТО, мощности по переработке внутри страны продолжают расти. На внутренний рынок поставляется до 95% всего выращенного подсолнечника, а объемы экспорта существенно не изменялись после вступления в ВТО и остаются незначительными (400 тыс. т в среднем за период 2006-2011 гг.). Зато ежегодное производство и экспорт подсолнечного масла, несмотря на негативные прогнозы, имеет стабильную положительную динамику

среднем за период с 2006-2011 гг.). Зато ежегодное производство и экспорт подсолнечного масла, несмотря на негативные прогнозы, имеет стабильную положительную динамику.

Постепенное развитие птицеводства способствовало значительному наращиванию экспорта мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы. В результате этих факторов доля экспорта сельскохозяйственной продукции в общем объеме производства возросла до 16% и 22% в 2008 и 2009 гг., соответственно. Эта доля сократилась в 2010 г. из-за внедрения правительством мер по ограничению экспорта зерновых вследствие худшего урожая. Вместе с тем, в 2010 г. вырос экспорт молочных и мясных продуктов, жиров растительного и животного происхождения, что может свидетельствовать о росте конкурентоспособности ряда украинских товаров.

В целом после обретения Украиной членства в ВТО положительный баланс торговли сельскохозяйственной продукцией значительно расширился.

Вместе с тем, усилилась конкуренция на внутреннем рынке в результате значительного сокращения уровня тарифной защиты и замены комбинированных ставок ввозных пошлин на адвалорные пошлины. Однако значительного наращивания импорта сельскохозяйственной продукции, которого можно было бы ожидать в результате стремительной либерализации торговли, не произошло. Доля импорта сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке выросла с 4% в 2005 г. до 7% в 2009 г. Наибольшее увеличение объема импортированной продукции пришлось на ввоз мясной продукции, ввозные пошлины на которую были значительно сокращены. Так, импортные пошлины на свинину сократились в четыре раза, на мясо птицы – от двух до шести раз в зависимости от вида продукции. Эти две группы продукции составляют около 90% от импортируемого мяса в Украину. Доля импортируемой продукции возросла вследствие значительного объема неудовлетворенного внутреннего спроса. Необходимо отметить, что увеличение импорта не привело к сокращению производства, однако притормозило его рост. Так, например, в отличие от стран ЕС, защитные пошлины на импорт свинины в Украине оказались ниже в 5-8 раз. В результате в 2010 г. импорт свинины вырос в 2,3 раза по сравнению с 2007 г., и составил 178,7 тыс. тонн. Существенная доля дополнительно импортируемого мяса шла на переработку. Таким образом, наличие дешевого и качественного импортного сырья позволило перерабатывающим заводам заполнить свободные мощности.

Итак, либерализация торговли усилила конкуренцию на рынке и предоставила возможность потребителю (прежде перерабатывающим предприятиям) выбирать качественный товар. Вместе с тем, усиление внутренней конкуренции ухудшило состояние отечественных производителей мяса. Таким образом, выигрыш от вступления в ВТО смогли получить лишь производители конкурентной продукции. Агропромышленный комплекс продемонстрировал положительную динамику производства масличных культур – семечек подсолнуха, подсолнечного масла и рапса. Отчасти, это объясняется тем, что масличная отрасль еще до вступления Украины в ВТО получила инвестиции, производство было модернизировано, и с открытием рынков отрасль смогла конкурировать на международных рынках.

Снижение ввозных пошлин на продукцию машиностроения в процессе подготовки к вступлению в ВТО привело к росту доли импортных составляющих в общих расходах отрасли. Соответственно сельскохозяйственные предприятия получили доступ к современному качественному оборудованию и машинам, что должно способствовать увеличению конкурентоспособности отрасли. Следовательно, можно сделать вывод, что сельскохозяйственные предприятия выиграли от обретения Украиной членства в ВТО. Вместе с тем, наращивание экспортного потенциала сдерживалось отсутствием стабильной аграрной политики и, как результат,

Украиной членства в ВТО. Вместе с тем, наращивание экспортного потенциала сдерживалось отсутствием стабильной аграрной политики и, как результат, наличием непрозрачных и непрогнозируемых регуляторных ограничений аграрно-промышленного сектора.

В то же время наращивания импорта оставалось ограниченным, несмотря на ожидания. Значительный рост импорта произошел по группе мясо и пищевые субпродукты в результате дефицита достаточного объема отечественного производства. Вместе с тем дальнейшее развитие животноводства, которое было бы достаточным удовлетворить внутренний спрос, тормозилось прежде неэффективной государственной поддержкой и нестабильной политикой.

Анализ экспорта и импорта продукции сектора пищевой промышленности свидетельствует, что сектор скорее выиграл от членства в ВТО. В частности, лучший доступ к другим рынкам позволил украинским предприятиям нарастить объемы экспорта. В то же время, несмотря то, что импорт этой продукции рос на фоне улучшения благосостояния населения, его доля на внутреннем рынке оставалась ограниченной.

Необходимо отметить, что вступление в ВТО не повлияло на поддержку украинского производителя сахара. В 2006 г. Верховная Рада Украины приняла закон, которым предусматривалось установление ежегодной тарифной квоты на ввоз сахара-сырца из тростника в объеме 260 000 тонн со ставкой импортной пошлины в 2% с 1 января 2009 г., что являлось частью обязательств, взятых Украиной перед вступлением в ВТО. В результате экспорт сахара практически остановился, украинские производители, по оценкам Федерации работодателей Украины, потеряли 11% объемов внутреннего рынка, и только в двух отраслях сельского хозяйства – в сахарной отрасли и в свиноводстве – было потеряно около 500 тыс. рабочих мест в течение трех первых лет членства Украины в ВТО.

Производство сахара из сахара-сырца было невыгодным до осени 2009 г. Производители сахаросодержащего сырья не чувствовали бы никакой разницы при покупке сахара из свеклы или из сырца. Однако после сбора урожая свеклы стало ясно, что заводы не получают достаточного количества сырья. Внутренние цены на сахар стремительно выросли, в то время как мировые цены упали. В той ситуации, с учетом разницы между ценой Ex-work в Украину и расчетной ценой сахара из сырца, импорт и переработка давальческого сырья могли бы быть выгодными для производителей сахаросодержащей продукции. Разрешение ввозить определенное количество сахара на льготных условиях повлекло за собой сокращение производства сахара из свеклы, что составило потери производителей сахарной свеклы, обеспечило определенный выигрыш для потребителей за счет сглаживания ценовых колебаний благодаря дешевому импорту и теоретически могло способствовать структурной перестройке отрасли, повышению ее производительности. В 2012 г. Кабинет Министров Украины зарезервировал перед ВТО свое право инициировать отмену квоты на ввоз в Украину сахара-сырца, поскольку на сегодняшний момент цена на внутреннем рынке ниже, чем мировая.

Несмотря на значительный рост объемов торговли сельскохозяйственной продукцией, который наблюдается после присоединения к ВТО, географическая диверсификация экспорта остается незначительной. Основными импортерами сельскохозяйственной продукции из Украины остаются страны Ближнего Востока. Рынок большинства развитых стран, прежде всего стран ЕС, остался закрытым для Украины. Преимущественно это связано с довольно высокими нетарифными барьерами, прежде всего, санитарными и фитосанитарными нормами. Кроме того, развитые страны имеют мощную систему поддержки собственных производителей сельскохозяйственной продукции посредством значительного объема субсидирования. Так, например, страны ОЭСР в среднем расходуют на субсидии около 300 млрд. дол. в год. Именно субсидии и

собственных производителей сельскохозяйственной продукции посредством значительного объема субсидирования. Так, например, страны ОЭСР в среднем расходуют на субсидии около 300 млрд. дол. в год. Именно субсидии и нетарифные барьеры не позволили Украине в полном объеме воспользоваться открытостью рынков, полученной в результате членства в ВТО.

5.5 ВЛИЯНИЕ НА АВТОМОБИЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ

Большинство экспертов полагало, что членство в ВТО будет иметь очень негативное влияние на объемы производства продукции автомобилестроительной отрасли Украины. До вступления Украины в ВТО, импортная пошлина в размере 25% способствовала сохранению конкурентных преимуществ украинских производителям автомобилей перед желающими выйти на украинский рынок иностранными производителями. Рост объемов внутреннего производства имел место вплоть до начала мирового экономического кризиса, вызвавшего резкое уменьшение объемов производства. После 2009 г. рост объемов производства легковых автомобилей возобновился лишь частично, заметно уступая темпам роста импорта.

Именно после вступления Украины в ВТО, объемы импорта из стран-членов ВТО значительно выросли, что в значительной степени было связано с уменьшением ставки импортной пошлины с 25% до 10%. Это свидетельствует о том, что высокая ставка ввозной пошлины действительно была препятствием для входа на украинский рынок. Согласно Протоколу о присоединении Украины к ВТО, в период с 2008-2013 гг. Украина обязалась сократить ввозную пошлину с 10% до 5% при условии, что с началом каждого года указанного периода пошлина сокращаться на 1 процентный пункт. От внедрения этого обязательства, кроме импортеров автомобилей, выгоду получили бы украинские покупатели благодаря снижению собственных расходов на приобретение импортных автомобилей, вызванному усилением конкуренции на внутреннем рынке. Однако Украина оставила ввозную пошлину на уровне 10%, а с наступлением финансово-экономического кризиса увеличила ее до 13%. Несмотря на то, что такой шаг нарушал взятые Украиной обязательства перед ВТО, ни одна из стран-импортеров не обратилась в Орган по разрешения споров этой организации с жалобой на Украину.

Тенденции роста объемов импорта, возможно, сохранились, если бы не мировой экономический кризис. Отметим, что мировой финансово-экономический кризис препятствует оценке влияния первых трех лет членства в ВТО на автомобильную отрасль из-за стремительного снижения спроса. С наступлением финансового кризиса, повлекшего ограничение и удорожание кредитования, объемы импорта стали падать. После введения 13% пошлины объемы импорта упали почти до нуля. Однако рост импорта возобновился еще до отмены этой надбавки. Увеличение импорта, с небольшими сезонными колебаниями, продолжается до сих пор.

Вступление Украины в ВТО отразилось на соотношении долей рынка внутренних и иностранных производителей легковых автомобилей в пользу импортеров. Тенденция к росту доли импортированных автомобилей существовала и до присоединения к ВТО, а поднятие таможенного тарифа на легковые автомобили до 3%, которое действовало в течение 2009 г., не остановило данную тенденцию. Это свидетельствует о недостаточной конкурентоспособности украинской автомобилестроительной отрасли, по причине которой потребители предпочитают импортированную продукцию. Правительство Украины изучает возможности усиления тарифной защиты автомобилестроительной отрасли. Однако чрезмерная тарифная защита области автомобилестроения может привести к замедлению ее модернизации и консервации ее конкурентоспособности, что в конечном итоге негативно отразится на потребительском спросе.

области автомобилестроения может привести к замедлению ее модернизации и консервации ее конкурентоспособности, что в конечном итоге негативно отразится на потребительском спросе.

5.6 ВЛИЯНИЕ НА ИМИДЖ УКРАИНЫ КАК МЕЖДУНАРОДНОГО ПАРТНЕРА

Ожидания относительно улучшения международного имиджа Украины в результате вступления в ВТО не нашли подтверждения в рейтингах.

Влияние членства Украины в ВТО на ее суверенные рейтинги имело хотя и позитивное, но второстепенное значение по сравнению с другими оцениваемыми факторами. «Standard and Poor's» проигнорировали это событие, «Rating and Investment Information, Inc.» и «Fitch Ratings» в своих пресс-релизах указали на него как на положительный фактор. «Moody's Investors Service» в период завершения процесса обретения Украиной членства в ВТО сделали заявление о начале рассмотрения возможности повышения суверенных рейтингов Украины. Однако, де-факто обретение Украиной членства в ВТО не нашло отражение в изменении ее суверенных рейтингов, поскольку уже в начале сентября 2008 г. в экономике Украины начали ускоренно разворачиваться кризисные явления.

Важным показателем экономических условий в странах мира является рейтинг «Условия ведения бизнеса», которые ежегодно публикуются Всемирным Банком. Учитывая, что составляющие показателя «Ведение международной торговли» изменились для Украины в период с 2008 по 2011 гг. в незначительной степени, можно сделать вывод, что факт вступления Украины в ВТО фактически не имел влияния на показатель «Ведение международной торговли» в индексе «Doing Business» Всемирного банка.

Проследим, как изменялся Индекс экономической свободы и его составляющая «свобода торговли», ежегодно вычисляемый The Heritage Foundation.

Как свидетельствуют данные табл. 4, вступление Украины в ВТО выступило положительным фактором влияния на такую составляющую Индекса экономической свободы, как «свобода торговли». Однако, влияние роста показателя «свобода торговли» на Индекс экономической свободы был нивелирован общим падением других его составляющих.

Таблица 4

Динамика Индекса экономической свободы и показателя «свобода торговли», 2000-2012 гг.

Год	Общий индекс	Изменение общего индекса относительно предыдущего года	Индекс свободы торговли	Изменение индекса свободы торговли относительно предыдущего года
2000	47,8		70	
2001	48,5	1,46%	70	0,00%
2002	48,2	-0,62	71	1,43
2003	51,1	6,02	74,6	5,07
2004	53,7	5,09	74,4	-0,27
2005	55,8	3,91	76,2	2,42
2006	54,4	-2,51	77,2	1,31
2007	51,5	-5,33	77,2	0,00
2008	51	-0,97	82,2	6,48
2009	48,8	-4,31	84	2,19

2008	51	-0,97	82,2	6,48
2009	48,8	-4,31	84	2,19
2010	46,4	-4,92	82,6	-1,67
2011	45,8	-1,29	85,3	3,15
2012	46,1	0,66	88,4	3,6

Эта ситуация типична в контексте влияния приобретения Украиной членства в ВТО на ее международный имидж. Статус члена ВТО является положительным фактором для международного имиджа Украины, что находит свое отражение в повышении отдельных показателей (таких, как «свобода торговли» в индексе экономической свободы). Однако, учитывая, что имидж страны – всегда кумулятивная составляющая, влияние фактора обретения Украиной членства в ВТО стало незаметным на фоне падения экономических показателей и политической нестабильности.

5.7 ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

Оценка эффективности внешнеторговой политики Украины, осуществленная по методике Всемирного экономического форума (WEF), в целом подтверждает определенный прогресс в национальной политике стимулирования торговли, что, очевидно, связано со вступлением страны в ВТО. В то же время рейтинг ETI (The Enabling Trade Index) зафиксировал ограниченность влияния фактора ВТО на базовые характеристики внешнеэкономической политики в смежных сферах (регуляторной, фискальной и т.п.).

Сразу после вступления Украины в ВТО значительно улучшились показатели доступа к внутреннему и внешнему рынкам. Анализ позиций Украины в данном рейтинге позволяет говорить о следующих преимуществах внешнеторговой политики. Стремительно увеличивающееся число владельцев мобильных и значительное количество стационарных телефонов в расчете на 100 граждан отчасти обусловили сравнительно высокий показатель доступности и использования информационно-коммуникационных технологий на протяжении 2008-2010 гг. По уровню расходов бизнеса на защиту от терроризма Украина занимает 53 место в мире, при этом, по надежности услуг правоохранительных органов – лишь 114 место в глобальном рейтинге. Преимущественно благодаря высокому удельному весу дорог с твердым покрытием (23 место в мире) и высокому качеству железнодорожной инфраструктуры (27 место в мире) по показателю «доступность и качество транспортной инфраструктуры» страна занимает 61 место в мире.

Приведенный небольшой перечень преимуществ практически полностью перекрывается длинным рядом существенных недостатков. Так, из 56 показателей, используемых для составления глобального рейтинга стимулирования торговли, по 42 позициям Украина не попадает в первые пятьдесят стран рейтинга, по 19 – даже в первую сотню.

Проведенный комплексный анализ условий развития внешней торговли Украины после обретения членства в ВТО дает основания утверждать, что прогнозируемые позитивные сдвиги, обусловленные усилением процессов интеграции украинской экономики в глобальное торговое пространство, осуществились не в полной мере. Прежде всего, это связано с влиянием глобального финансово-экономического кризиса: сдерживающим фактором развития внешней торговли стало падение объемов мирового спроса и, как следствие, внутреннего производства экспортоориентированной продукции. Кроме того, увеличение количества введенных протекционистских ограничений

розвитку зовнішньої торгівлі стала надання обсягів мирового спрoса и, как следствие, внутреннего производства экспортоориентированной продукции. Кроме того, увеличение количества введенных протекционистских ограничений со стороны стран - торговых партнеров Украины существенно ограничивало объемы экспорта украинской экономики. При этом регулятивное воздействие ВТО на протекционистскую политику стран мира оказалось недостаточным, чтобы противодействовать дискриминационным мерам и мерам активной защиты национальных производителей даже в странах-разработчиках самих принципов функционирования системы ГАТТ-ВТО.

В целом необходимо отметить, что влияние на экономику Украины факта членства в ВТО на протяжении последних четырех лет не приобрело системного характера. На протяжении этого периода преобладающими были точечные меры воздействия, которые зачастую носили односторонний характер. Несмотря на то, что правительство осуществляло принятые на себя обязательства по изменению внешнеторговой политики, возможности доступа украинских товаров и услуг на мировые рынки не расширились.

Таким образом, Украина не извлекла ожидаемых преимуществ от доступа на рынки развитых стран, однако и не имела значительных потерь, прогнозируемых негативно настроенными экспертами. Кроме того, за четыре года пребывания в ВТО Украине так и не удалось существенно улучшить структуру экспортного предложения: высокий уровень товарной концентрации не только не снизился, но даже увеличился, а уровень диверсификации и технологичности экспорта остался довольно низким. В связи с этим, можно говорить о том, что действующая внешнеторговая модель Украины не претерпела существенных изменений после вступления в ВТО, а была лишь дополнена позиционированием на внешних рынках в качестве ведущего поставщика продукции сельского хозяйства.

В связи со значительным сокращением экспортоориентированного производства в 2009 г. и привлечением новых производственных мощностей в аграрном комплексе в результате увеличения внешнего спроса на продовольствие и осуществления структурных реформ в этой сфере, существующая внешнеэкономическая позиция Украины имеет определенный потенциал роста. Однако для Украины потенциал членства в ВТО в сфере внешней экспансии практически исчерпан по причине высокой конкуренции и протекционистских мер на традиционных для нее рынках.

Литература

1. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ. Оновлена оцінка. Під редакцією І. Бурковського та В. Мовчан. Ужгород. Видавництво “Закарпаття” – 130 с.
2. Баяр Алі, Кобута Ірина, Шкарабан Євген, Жигало Віталій, Шевцов Олександр. Наслідки вступу до СОТ для української економіки: оцінка цінової конкурентоспроможності – К.: 2007. – 39 с.
3. Бугрій М.Г., Участь України в СОТ: геоекономічний погляд на здобутки та перспективи /М.Г. Бугрій, І.В. Ус // Стратегічні пріоритети. - 2011. - № 2 - С. 91-97.
4. Оцінка впливу зони вільної торгівлі на сталий розвиток в контексті відносин між Україною та Європейським Союзом. Підготовлено спільно ECORYS (Нідерланди) та CASE Україна на замовлення Європейської Комісії. Київ – 2007 – 23с.
5. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності: аналітична доповідь / Інститут стратегических исследований. [електронний ресурс]. – режим доступа: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/makroek_nest.pdf
6. Постанова Кабінету Міністрів України № 938 от 4 октября 2010 г.

- исследованиями. [электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/makroek_nest.pdf
6. Постановление Кабинета Министров Украины № 938 от 4 октября 2010 г. «Об установлении объемов квот на отдельные виды сельскохозяйственной продукции, экспорт которой подлежит лицензированию до 30 июня 2011 г., и утверждение Порядка выдачи лицензии на экспорт отдельных видов сельскохозяйственной продукции и распределения квот» // Правительственный курьер от 19.10.2010 - № 194).
 7. Економічний вплив вступу України до СОТ. Попередні результати розрахунків на основі моделі загальної рівноваги: грудень 2004/Наукові матеріали № 30 // Інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. – режим доступа: http://www.ier.com.ua/files/publications/WP/2004/WP_30_ukr.pdf
 8. Tensions Contained... For Now: The 8th GTA Report / Edited by Simon J. Evenett. – London: Centre for Economic Policy Research, November 2010. – p. 30.

ГЛАВА 6

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

6.1 МОДЕРНИЗАЦИЯ – ИНКРЕМЕНТАЛЬНЫЙ ТИП ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ, ИСТОРИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Процесс модернизации экономики отвечает императиву отнесения его к предметному полю эволюционной экономики, поэтому к его исследованию применим эволюционно-генетический подход.

С позиций последнего, инновационные изменения, происходящие в исследуемых процессах, можно разделить на 2 вида, принципиально отличающиеся глубиной осуществляющихся изменений: мутационные и модернизационные.

Первые связаны с изменениями в социально-экономическом генотипе явления (объекта, системы), они затрагивают глубинные основы, определяющие его природу, закрепляются в изменённом состоянии генотипа и в наследственном аппарате репродуктивного процесса.

Иначе говоря, мутации какого-то явления (объекта, системы, института и т.д.), полученные в процессе развития – это его генетически изменённое состояние.

Если соотнести эволюционные изменения мутационного типа с существующей классификацией инноваций, то представляется, что им соответствуют радикальные инновации, поскольку экономическая природа явления приобретает генетически модифицированный вид.

В отличие от инноваций радикального, системного, парадигмального типа модернизация связана с обновлением явлений (объектов, систем), сохраняющих свою экономическую природу неизменной, для которого характерны новационные изменения инкрементального типа (осуществляемые в рамках устоявшихся технико-технологических укладов).

Ведь сам исходный смысл термина «модернизация» - осовременивание, усовершенствование чего-то существующего в соответствии с современными требованиями (императивами, вызовами и т.д.).

Если мутации, связанные с изменениями генетического кода социально-

требованиями (императивами, вызовами и т.д.).

Если мутации, связанные с изменениями генетического кода социально-экономической системы, закрепляются в аппарате наследственности и изменчивости её признаков и приобретают устойчивый характер, то модернизация как форма модификации существующей системы определённой и неизменной экономической природы означает изменения некоторых (но не глубинно-сущностных) её признаков и свойств, носящих, как правило, продиктованный внешними условиями («навязанный» средой) характер, но влияющих на динамику развития системы.

В отличие от мутации как изменений эндогенного характера, меняющих структурную конструкцию генотипа системы, модернизация как инкрементальный тип инновационного процесса обусловлена факторами экзогенного порядка, вызванными воздействием внешней среды её функционирования.

В контексте сказанного представляется целесообразным определить отношение к научной дискуссии, инициированной редколлегией журнала «Экономист» об идентификации места модернизации в системе инноваций и определении нынешнего положения России на эволюционной траектории технологической модернизации её экономики.

От качественной определённости такой оценки зависит выбор градиента технической политики страны и стратегии обновления технико-технологического строя производства. Причем, эта процедура должна быть выполнена на фоне общей картины диалектического взаимодействия: сосуществования и последовательного замещения одновременно существующих: уходящего, господствующего, замещающего и зарождающегося технико-технологических укладов, закономерности эволюционной смены которых определяются кинематикой длинноволновой циклической макродинамики.

В плоскости прикладных решений проблема состоит в определении, что означает нынешняя модернизация технико-технологического строя российской экономики: есть ли это переход от производства индустриального типа к постиндустриальному, что знаменовало бы смену одного технологического уклада другим с соответствующими мутационными изменениями генотипа социально-экономической системы (становление гражданского общества пострыночного типа) или это модификация (осовременивание) существующей материальной базы труда преимущественно индустриального типа при сохранении господствующим доминирующего сегодня четвёртого технологического уклада рыночных отношений.

На этот непростой вопрос методологии, теории и хозяйственной практики, а также экономической политики ответ может дать анализ с позиций эволюционно-генетического подхода.

Исходя из вышеприведённой интерпретации содержания процесса модернизации, логичным представляется вывод о том, что нынешняя модернизация технико-технологического строя производства отечественной экономики представляет собой этап неоиндустриализации в рамках сосуществования имеющих место технологических укладов при господствующем положении индустриального уклада.

Это значит, что происходит обновление технических средств производства в форме смены одного поколения машин другим с более совершенными параметрическими характеристиками, обеспечивающими более высокую производительность труда, энерго- и ресурсосбережение, экологичность, в формате существующего технологического уклада.

Это не означает, что понимаемая в такой трактовке современная модернизация является альтернативой или заменяет собой будущий переход к постиндустриальному обществу. Наоборот, этот этап, исчерпывая производительный потенциал индустриального способа производства,

модернизация является альтернативой или заменяет собой будущий переход к постиндустриальному обществу. Наоборот, этот этап, исчерпывая производительный потенциал индустриального способа производства, приближает период его замещения новым, основанным на знаниях, информации, телекоммуникационных и нанотехнологиях.

Однако грядущий переход от индустриального к постиндустриальному обществу уже не будет носить характера модернизации. Такие эпохальные события происходят в форме скачкообразных (дискретных) переходов системы из одного качественного состояния в другое, прерывов постепенности, носящих характер революций: неолитической, промышленной, научно-технической, информационно-технологической.

Что же касается идентификации качественной определённости нынешнего этапа модернизации российской экономики, то, солидаризуясь с позицией С. Губанова и В. Наймушина, мы считаем его осуществляющимся в парадигме «неоиндустриализации».

Представляется, что Россия сегодня реализует этап «неоиндустриального развития, которое характеризуется следующими особенностями:

- ускоренной структурной перестройкой народного хозяйства.

Переходом от преимущественно сырьевого производства к производству высокотехнологичных, конкурентоспособных продуктов конечного потребления;

- формированием и расширением сектора современных инновационно-индустриальных отраслей с последующим выходом их продукции на международные стандарты качества и надёжности;

- декриминализацией и деbüroкратизацией органов государственного, регионального, муниципального и корпоративного управления, подготовкой и продвижением управленческих кадров, соответствующих требованиям и условиям неоиндустриальной экономики».

Эволюционный подход к технологической модернизации российской экономики предполагает формирование её инновационного типа, достигаемое посредством реализации системы усовершенствований, отвечающих требованиям растущей, диверсифицирующейся и адаптирующейся к постоянным изменениям экономики.

Реализация приоритетов модернизации экономики России должна обеспечить решение ряда *стратегически важных задач*:

- обеспечение перехода к инновационно-индустриальному типу развития;

- усиление социально-рыночного характера национальной экономики, обеспечение населения качественными лекарственными препаратами отечественного производства (к 2020 г. – более половины всех лекарств), улучшение качества телефонной связи, обеспечение широкополосного доступа в Интернет и др.;

- действенное участие в системе международного разделения труда и трансграничном межстрановом обмене товарами, капиталами, технологиями, рабочей силой, энергосырьевыми ресурсами и информационно-программными продуктами;

- формирование рационально-открытой модели макрохозяйственной системы страны;

- обеспечение достаточного уровня конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках; формирование умеренно-либерального типа экономической политики в сфере регулирования внешнеторговых отношений с ориентацией на принятые в международном сообществе пороговые индикаторы тарифных и нетарифных ограничений экспортно-импортных операций, разработку инструментария действенного контроля трансграничных валютных потоков и др.

разработку инструментария действенного контроля трансграничных валютных потоков и др.

Соответственно, модернизация экономики России своим содержанием имеет переход к эффективному рыночно-регулируемому хозяйству на базе системных преобразований господствующего технико-технологического уклада.

Экономические аспекты модернизации современной России, формирование социально-рыночного хозяйства определяют вектор и траекторию эволюции ее характеристик и свойств в контексте цивилизационно-исторического опыта и императивов современных глобальных мирохозяйственных процессов.

Анализ проблем инновационной модернизации российской экономики позволяет сделать ряд выводов.

1. Реализация в России наиболее предпочтительного варианта вхождения в современный цикл длинноволновой макродинамики, определяемого как ресурсно-инновационная стратегия, предопределяет необходимость ускоренной модернизации сферы НИОКР. Однако, за годы реформ произошло резкое сокращение научного потенциала: затраты на НИОКР уменьшились в 2,5 раза, численность исследователей – более чем наполовину, значительно снизилась деятельность научно-исследовательского сектора, отечественные инновации, в том числе новые технологии, стали практически невостребованными хозяйствующими субъектами.

2. Для активного использования инноваций в российской экономике необходимо создание ёмких внутренних рынков инновационной продукции, приоритетная государственная поддержка отечественных производителей на национальном и мировых рынках, повышение доли инновационной составляющей в стратегии развития отечественного производства, формирование качественной инновационной инфраструктуры, а также создание организационно-экономических условий поддержки инноваций на всех этапах жизненного цикла инновационной продукции.

3. Для совершенствования технологической структуры российской экономики требуется ориентация на рост перспективных технологий и масштабов их использования на срединных и завершающих стадиях технологического цикла, которые обеспечивают возрастание добавленной стоимости обработки первичных ресурсов. Освоение новых технологий предполагает качественное изменение экономической и инвестиционной политики в направлении создания большей инвестиционной привлекательности для срединных и завершающих стадий технологического цикла.

4. Современная концепция научно-технической, технологической и инновационной государственной деятельности должна содержать систему мер, направленных на максимизацию в долгосрочной перспективе социально-экономического эффекта за счёт максимально-рационального использования технологического и интеллектуального потенциала.

В ходе модернизации инновационного комплекса на основе реализации результатов фундаментальных и прикладных исследований, при располагаемом достаточном и устойчивом ресурсном обеспечении возможно создание передовых отечественных технологий, организация производства и продвижения на рынки наукоёмкой продукции.

5. В целях успешной реализации в России научно-технической, технологической и инновационной государственной политики необходимыми представляются: стабильность системы государственного управления сферой НИОКР; нормативное, правовое, организационное и ресурсное обеспечение инновационного комплекса; системное взаимодействие центральных и региональных органов управления в осуществлении инновационной политики; активное участие науки, промышленности и финансового капитала в реализации

инновационного комплекса; системное взаимодействие центральных и региональных органов управления в осуществлении инновационной политики; активное участие науки, промышленности и финансового капитала в реализации инновационной политики; создание инфраструктуры для организации и развития структур инновационного бизнеса (бизнес-инновационные, телекоммуникационные и торговые сети, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, консалтинговые фирмы и др.).

6.2 МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

6.2.1 ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ И ПРИНЦИПЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Возрастающая востребованность процессов целеполагания, стратегирования, программирования, планирования и прогнозирования регионального развития обуславливает необходимость разработки соответствующих методологических подходов и инструментально-методического аппарата разработки региональной социально-экономической политики.

Как правило, в таких случаях речь идёт об определении некоторой долгосрочной или среднесрочной перспективы региональной динамики. Эта задача в силу неопределенности как имманентного свойства рыночной экономики является сложной даже на траектории относительно устойчивого развития социально-экономических систем. Ещё более трудной она становится в периоды кризисных потрясений, тем более при системных кризисах глобального характера. Для Юга России специфика прогнозирования обусловлена привнесённостью влияния в социально-экономическую динамику факторов геополитических, конфессионально-этнических, национально-демографических и военно-антитеррористических, создающих очаги напряжённости и ситуацию, затрудняющие предсказуемость перспектив в жизни южно-российского социума.

Однако наличие специфики не избавляет от необходимости разработки общих концептуальных подходов и теоретико-методологических основ прогнозирования социально-экономического развития мезоэкономических систем метарегионального уровня.

При этом представляется целесообразным воспользоваться подходами, характерными для эволюционной экономики, обогащенными эвристическим потенциалом непротиворечивых подходов других научно-экономических школ: классической, институционализма и др.

Среди подходов эволюционной экономики важным для решения данной задачи является учет инерции тренда предыдущей динамики, обеспечивающего реализацию принципа исторической преемственности (наследования) тенденций предыдущего этапа социально-экономического развития метарегиональной системы. Данный императив достаточно универсален как для экстраполяционного варианта (при сохранении инерционной траектории развития), так и для сценария изменения вектора эволюционной динамики в точке разветвления (бифуркации) траектории развития системы, поскольку помогает объяснить тенденции сохранения или изменения закономерностей эволюции, исходя из состояния факторов внутренней и условий внешней среды системы, и определиться в стартовых позициях нового этапа её развития.

Отсюда возрастают новые требования к использованию при прогнозировании развития мегарегиона других подходов, органично сочетающихся с первым: учет взаимодействия системы и среды её функционирования и диагностики состояния системы на стартовой позиции прогнозируемого этапа её развития. Анализ диалектики взаимодействия системы со средой чрезвычайно важен тем что, как правило, средой некой социально-

функционирования и диагностики системы на стартовой позиции прогнозируемого этапа её развития. Анализ диалектики взаимодействия системы со средой чрезвычайно важен тем, что, как правило, средой некой социально-экономической системы является система более высокого порядка. Например, по отношению к региону как мезоэкономической системе, функционирующей в формате субъекта федерации такой средой является метарегиональная система федерального округа (Юга России), а по отношению к последней макроэкономическая система народнохозяйственного комплекса России. Социально-экономическая система страны, будучи включённая в глобализирующуюся систему микрохозяйственных связей, и подчиняясь общим принципам функционирования мегаэкономики, обладает, тем не менее, собственными закономерностями, тенденциями развития в национально-государственном пространстве, определяя общие условия, возможности, режим и темпы развития своих регионов. Именно эти общенациональные макроэкономические условия, тенденции, закономерности важно учитывать при прогнозировании социально-экономического развития региона (метарегиона, субрегиона).

Влияние макросреды ретранслирует на регион воздействие мегаэкономических процессов. Особенно это стало заметно по мере развития глобализационных процессов, активно унифицирующих институциональную среду функционирования рыночной экономики, основы которой были заложены в России к началу XXI века. Остро проявилось влияние глобального финансово-экономического кризиса на макроэкономическую систему России и её регионов в 2008-2009 гг.

Другой императив из вышеназванных обуславливает необходимость оценки стартовой ситуации на момент начала прогнозируемого этапа экономического развития. Насколько это важно для выявления перспективы свидетельствует тот факт, что установка «прорабов экономических форм» на разрушение основ дореформенного экономического строя «до точки необратимости процесса», обернувшаяся по образному выражению академика Ярёменко Ю.В., «необратимостью наших потерь» привело к тому, что потенциал экономики в ходе трансформационно-кризисного спада оказался разрушен почти наполовину, вследствие чего стартовая позиция при постановке В.В. Путиным задачи удвоения ВВП означала на деле достижения к 2010 году (чему помешал кризис 2008-2009гг.) уровня экономического развития страны в 1990 году. Такова цена 20-летней «петли времени», в которой оказалась Россия из-за нарушения принципа преемственности в траектории своего развития при «срыве» позиции отсчёта в силу вышеуказанных обстоятельств.

Чрезвычайно важным императивом, определяющим ещё один подход к прогнозированию региональной динамики с позиции эволюционной экономики, является учёт в перспективных разработках закономерностей циклическо-волновой динамики развития экономических систем. При этом необходимо учитывать эффект наложения (интерференции) среднесрочных макроэкономических циклов на длинные волны экономической динамики. При определении горизонта прогноза важно идентифицировать стартовое положение региональной социально-экономической системы на траектории средне- и длинноволнового макроэкономических циклов, чтобы знать на какой фазе система находится сейчас, и каковы ожидания изменения её состояния при переходе на траекторию очередной фазы макроэкономического цикла, какова ожидаемая продолжительность этой и последующих фаз цикла, и каков характер динамики: повышательный или понижательный.

Использование подходов эволюционно-генетической парадигмы позволяет выявить циклически-волновой характер развития социально-экономических систем в контексте императивов воспроизводственного подхода, также предполагающего пофазную структуру и соответствующих режим

систем в контексте императивов воспроизводственного подхода, также предполагающего пофазную структуру и соответствующих режим репродуктивного процесса. Последний, подчиняясь действию закона возвышения потребностей, должен иметь, как правило, расширенную основу функционирования и развития.

Важным условием успешного прогноза является диагностика состояния рынка региона, поскольку отклонения от положения равновесия между производством и потреблением свидетельствует о структурных дисбалансах, деформациях и сдвигах экономики.

Необходимым условием прогнозирования социально-экономического развития региона является выявление институциональных и инфраструктурных дефицитов, сдерживающих темпы эволюционной динамики и определение лимит-фактора (фактор-минимума) ограничивающего общее развитие социально-экономической системы региона.

Ещё одним обязательным условием разработки действенного прогноза регионального развития является формирование достоверной информационной базы данных, необходимых для прогнозных расчетов.

6.2.2 ДИАГНОСТИКА ДЕЙСТВЕННОСТИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Существующий опыт реализации нынешней региональной социально-экономической политики свидетельствует о ее недостаточной действенности и низкой эффективности. Эта политика характеризуется наличием «провалов» как концептуального характера, так и инструментально-методического порядка в сфере ее практической реализации. В концептуальном плане она по своему экономическому содержанию полностью не отвечает рыночной природе современной российской экономики, поскольку не содержит в целевых ориентирах идеи конкурентности, а в механизмах реализации – инструментов мобилизации внутреннего производственно-хозяйственного потенциала региона, и все еще не преодолела настрой на «советский лад» централизованно-регулируемой экономики с доминантой распределительно-перераспределительных механизмов в стратегии выравнивания уровней социально-экономического развития мезоэкономических территориально-хозяйственных образований. Базируясь на контрверсии рыночным принципам обеспечения конкурентоспособности, эта политика породила двойной негативный эффект: она дестимулировала регионы-доноры своей фискальной функцией и породила иждивенчество регионов-реципиентов функцией гарантии социальной поддержки. Ее основным пороком была ориентация не на стимулирование экономической активности региона в сфере (фазе) производства воспроизводственного процесса, а на функционирование механизмов фазы распределения уже созданного объема материальных благ в действующей институциональной среде. Последняя, как и организационные принципы этой политики явились результатом эффекта «исторического наследия» траектории предыдущего развития – дореформенной экономики.

Определение конструктивных подходов к анализу природы рыночного хозяйства базируется на учете ряда основополагающих принципов организации и регулирования системы экономических отношений цивилизационного рынка: доминанции горизонтального (равноуровневого) характера транзакционных связей, что предполагает равностатусность экономических позиций субъектов рыночных отношений, исключение субординационно-иерархических начал, несовместимых с природой связей обмена, взаимное уважение рыночных позиций и экономических интересов друг друга, использование цивилизованных форм их реализации.

Рыночная система хозяйствования, имея горизонтальную конструкцию

форм их реализации.

Рыночная система хозяйствования, имея горизонтальную конструкцию связей, построена на принципе «экономического централизма» в основу (центр) которого положен экономический интерес субъектов рыночных отношений, поэтому рыночную экономику можно определить как «интересоцентрическую». Соответственно ее природе должна соответствовать модель инструментария (механизм) реализации экономических интересов субъектов рыночного хозяйства. В качестве такового выступает институт консенсуса позиций и интересов участников рыночного обмена. Он представляет собой технологию нахождения компромиссного решения с учетом баланса интересов всех сторон соглашения, их рыночных позиций в конкурентной среде и конъюнктуры рынка, сложившейся на данный момент времени.

Конституирующее действие института «экономического централизма» на организацию системы экономических отношений рыночного хозяйства проявляется в том, что его «интересоцентрический» механизм как бы «стягивает» векторами центростремительного притяжения пучки транзакционных связей субъектов рынка в «узловые» точки центров их интересов, т.е. «центрирует» экономические отношения микроуровня (локальных рынков) вокруг узлов их притяжения – точек формирования, противостояния и разрешения интересов экономических агентов.

Изъяны этой политики, представляющей собой некий социальный феномен мутантного типа с причудливым сопряжением доминирующих признаков дореформенной экономики, обусловивших ее инородность (и потому неэффективность) в условиях рыночного хозяйства, и ряда внешних атрибутов последнего (включая придание формального статуса субъектов рыночной экономики регионам), проявились на парадигмальном уровне не только в ее антирыночной природе, в ошибочном выборе в качестве приоритетного звена цепочки фаз процесса воспроизводства сферы распределения, а не производства, в архитектонике конструкции механизма выравнивания уровней социально-экономического развития, оказавшем дестимулирующее воздействие на развитие регионов и породившем тенденции дивергенции в траекториях их развития (вместо ожидавшегося эффекта конвергенции).

Ее недостатки проявились также в неумении конструктивно, адаптировано использовать апробированный мировым сообществом опыт успешного функционирования модели экономического, а точнее, бюджетного федерализма применительно к России как государству с федеральным устройством, и в сферах формирования институциональной среды, способствующей развитию предпринимательства и мотивирующей эффективное развитие регионов, «провалы» в которых проявились, во-первых, в несбалансированности распределения задач и их финансового обеспечения между региональным (субъекты федерации) и федеральным уровнем построения системы бюджетной политики и, во-вторых, в широком распространении нелегитимных экономических институтов: «власть-собственность», «теневая экономика», «коррупция», «рентоориентированное поведение чиновников», «откаты» в системе госзакупок», «рейдерские захваты» и др.

Эти недостатки нынешней социально-экономической политики регионального развития имеют признаки концептуального характера и инструментального порядка.

Такова функциональная диагностика проблем региональной социально-экономической политики. Между тем, диагностика состояния или функциональных возможностей любого процесса, даже если она выявляет негативный опыт его осуществления, должна выполнять позитивно-конструктивную роль. В данном случае, архитекtonика и алгоритм построения модельной конструкции экономического механизма региональной политики должны базироваться на принципе созидания «от противного», т.е. на принципе

конструктивную роль. В данном случае, архитекторика и алгоритм построения модельной конструкции экономического механизма региональной политики должны базироваться на принципе созидания «от противного», т.е. на принципе «зеркальной полярной симметрии».

Вместе с тем, следует иметь в виду, что конструируемый механизм представляет собой не сумму равноположенных решений ряда разноплановых проблем, выявленных в ходе анализа недостаточной действенности институционально-экономического механизма ныне реализуемой региональной политики, а сложно-системное сопряжение соответствующих блоков-модулей, увязывающие концептуально-рыночные принципы и аппаратно-инструментарные функциональные возможности в единый целостно-агрегируемый механизм региональной социально-экономической политики. Действительно, невозможно представить себе концептуальную модель механизма реализации региональной социально-экономической политики, базирующейся на рыночных принципах, без сопровождения соответствующих изменений институциональной среды или без адекватного инструментарно-функционального оснащения.

6.2.3 КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ НОВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Каковы же императивы построения новой модели социально-экономической политики регионального развития?

Представляется, что основными из этих требований могут быть следующие.

1. Социально-экономическая политика развития российских регионов должна базироваться на принципах рыночно-регулируемого хозяйства. Это означает, что ее природа должна быть дуалистичной, сочетая взаимодополняющее действие рыночных механизмов саморегулирования и целенаправленного воздействия государства в зоне рыночных «провалов».

Из рыночных начал социально-экономической политики регионального развития базовыми императивами являются: относительная свобода в сфере формирования и реализации целей и средств их достижения; обособление объекта хозяйственной деятельности региона; обеспечение действенной реализации принципа индивидуализации присвоения условий и результатов производственно-экономической деятельности субъекта регионального хозяйства; достижение позиции (наращивание) конкурентоспособности в сфере трансрегиональных взаимодействий. Из инструментов государственного регулирования рыночного хозяйства и из функций стратегического субъекта макроэкономики для обеспечения устойчивого социально экономического развития регионов целесообразно востребовать защитные механизмы предоставления государственных социальных гарантий при доступности для всех граждан жизнеобеспечивающих услуг (независимо от региона проживания), а также решение проблем преодоления инфраструктурно-институциональных дефицитов и административно-ведомственных барьеров, сдерживающих региональное развитие, и формирования инновационно-предпринимательской среды, благоприятного инвестиционного климата.

Речь идет, в первую очередь, об инфраструктурном обустройстве сферы производственно-хозяйственной деятельности и жизнеобеспечения населения российских регионов путем приоритетного развития всей системы сервисных служб магистральной инфраструктуры: производственной, природоохранной и социальной не только в зонах активного хозяйственного освоения территорий, но во всем экономическом пространстве страны. Кстати, последнее должно характеризоваться признаками экономической и социальной однородности при отсутствии его «разрывов», «мертвых зон», «белых пятен» и явлений

характеризоваться признаками социальной и экономической однородности при отсутствии его «разрывов», «мертвых зон», «белых пятен» и явлений «флуктуации».

Рассматривая вопрос о смене парадигмы региональной политики в контексте существующей дезинтеграции экономического пространства страны Киргуев А.Т. пишет:

«В условиях дезинтеграции хозяйственного пространства происходит существенное видоизменение функционального содержания региональной социально-экономической политики. Основные функции данной политики трансформируются и блокируются, что ведет к резкому снижению ее эффективности и переводу региональной общественно-хозяйственной системы в режим неуправляемого движения.

Это означает необходимость обоснования способа реорганизации региональной социально-экономической политики, ориентированного на поэтапное преодоление не только последствий, но и глубинных факторов и причин дезинтеграции хозяйственного пространства.

Для этого необходимо изменение существующей административной парадигмы региональной социально-экономической политики на интеграционную.

Утверждение интеграционной парадигмы означает, что доминирующей стратегией социально-экономической политики региона в условиях преодоления дезинтеграции становится стратегия интеграции».

Для осуществления новой стратегии регионального развития необходимо использовать маневр финансовыми ресурсами в целях изменения их функционального назначения.

Передача части ресурсов из фондов межрегионального перераспределения в фонд развития производственно-хозяйственной инфраструктуры позволила бы изменить сложившееся положение вещей, когда регионы-реципиенты вместо «рыбки» на сегодняшний день получили бы «удочку» для постоянного самообеспечения своих внутрирегиональных потребностей.

Такое решение отвечало бы рыночным принципам создания равных условий для нормальной производственно-хозяйственной деятельности и экономической активности всех субъектов мезоэкономики – субъектов Федерации.

2. Вектор функционального воздействия социально-экономической политики развития регионов должен быть переориентирован со сферы распределения совокупности созданных благ и услуг, поскольку «от перемены мест слагаемых сумма не меняется» (при действии распределительно-перераспределительных механизмов) в сферу производства, где измениться она может лишь при увеличении каждого из слагаемых (региональных валовых продуктов) за счет роста производительности труда и эффективном задействовании других региональных факторов и территориальных ресурсов.

Этот императив мотивирует субъектов регионального хозяйства на рост эффективности и объемов производства, экономию ресурсов, экологизированную систему природопользования и достижение (для большинства регионов) уровня самообеспечения, что соответствует градиенту социально-экономической политики, миссией и предметом стратегического целеполагания которой является повышение качества жизни населения российских регионов.

3. Смена приоритетов в соотношении финансово-перераспределительных и стимулирующе-мотивирующих функций социальной политики: переход от доминации первых, породивших инертно-выжидательную модель поведения регионов, достимулируя доноров и поощряя иждивенческие настроения реципиентов, ко вторым, обеспечивающим достойное вознаграждение производственно-хозяйственной и рыночно-коммерческой активности

реципиентов, ко вторым, обеспечивающим достойное вознаграждение производственно-хозяйственной и рыночно-коммерческой активности субъектов регионального хозяйства.

4. Совершенствование российской модели бюджетного федерализма должно идти по нескольким направлениям:

- конструирование устойчивого каркаса пирамидальной архитектуры бюджетно-финансовой системы с выделением муниципального, регионального и федерального уровней ее иерархической структуры;

- четкое распределение групп задач в производственной, инновационно-инвестиционной, социальной и природохозяйственной сферах, обеспечиваемых на муниципальном, региональном и федеральном уровнях построения экономической системы (по аналогии с иерархией потребностей в пирамиде Маслоу), исходя из идеи ограниченности радиуса действия источников получения различных групп материальных благ и социальных услуг, необходимых для нормально-воспроизводственного режима жизнеобеспечения регионального социума;

- пунктуальная реализация единого для всех уровней («сквозного») принципа «финансы следуют за задачами», обеспечивая их эффективное решение.

Анализируя возможности использования зарубежного опыта либерализации и децентрализации системы бюджетного федерализма коллектив авторов монографии «Региональное развитие: Опыт России и Европейского Союза» подчеркивают, что «применительно к России необходимо учитывать, что 1) связанные с этим процессы обычно имеют достаточно долгосрочный характер, 2) передача вниз полномочий должна сопровождаться передачей соответствующих ресурсов, 3) децентрализация не означает автоматического ухода государства из экономики. Более того, как показывает мировая практика, эффективное решение вопросов государственной децентрализации требует наличия нескольких принципиальных условий: политическая стабильность, достаточно высокий уровень социально-экономического развития, устойчиво действующие институциональная и законодательная среда, включая доверие различных субъектов к договорным и контрактным отношениям».

5. Решение обострившихся проблем преодоления институциональных дефицитов и формирования благоприятной институциональной среды социально-экономического развития российских регионов может быть представлено следующим образом.

Учитывая, что формирование системы социально-экономических институтов новой общественно-политической формации осуществляется двумя путями-компонентами этого процесса: наследованием ряда институтов предыдущего общественного строя производства, адаптированных к изменившимся условиям новой социальной среды и становлением новых институтов, отвечающих социальной природе проходящего период становления

нового устройства общества. Первый путь связи с инерцией тренда общественного развития, будучи эффектом исторического наследия, и отвечает принципу преемственности в эволюционном процессе «передачи эстафетной палочки» от одного общественного строя к другому в ограниченном временном коридоре переходного периода. Второй путь олицетворяет собой реализацию принципа новационности эволюционного процесса и создает поле новых координат общественного развития на стратегически длительный период регионального развития. Проблема здесь состоит в том, что наследуемые институты, продолжая выполнять регулирующие функции в организации общественной жизни оказываются не всегда эффективны в новых условиях (уже не говоря о тех институтах, которые утратили свои функции и отмирают с прежним типом общественного устройства не будучи наследуемыми). Поэтому очень важна «селекция» наследуемых институтов в соответствии с социальным

(уже не говоря о тех институтах, которые утратили свои функции и отмирают с прежним типом общественного устройства не будучи наследуемыми). Поэтому очень важна «селекция» наследуемых институтов в соответствии с социальным генотипом нового общественного строя. Сложность осуществления такой селекции заключается в том, что всякий социальный институт выражает интерес какого-то социума: государства, социальной группы, союза работодателей, чиновничьего аппарата и т.д., что придает им устойчивость даже при неэффективности функционирования с позиции общества целом. Именно этим объясняется живучесть таких институтов как «власть-собственность», «теневая экономика», «коррупция» и др., обуславливающие негативные явления в социально-экономическом развитии регионов. «Лекарством от этих болезней» может быть жесткий социальный отбор по критериям институтов гражданского общества.

Что касается второго пути – формирования системы новых институтов, то теоретически существуют два варианта решения этой проблемы.

Первый – это импортирование и трансплантация эффективных социальных институтов, прошедших верификацию позитивным мировым опытом функционирования в странах с развитой рыночной экономикой, а второй представляет собой «выращивание» институтов на собственном национально-государственном социально-экономическом «поле». Первый, как показывает практика (в основном негативная) адаптации к специфическим условиям российской экономики – путь очень малоэффективный, а второй более конструктивный, но и более затратный по ресурсам и времени. Но, очевидно, именно он может дать хоть и отдаленный, но конструктивный результат. Здесь важно оказание целенаправленной государственной поддержки процесса формирования совокупности новых и наследственных институтов, исходя их принципа системодополняемости и императива адекватности социально-экономической природе социального рыночно-регулируемого хозяйства модернизирующейся России. Особенно важна функция государственного регулирования, позиция государственной поддержки и роль государственных гарантий в обеспечении нормально-воспроизводственного режима процесса регионального развития, устойчивых темпов повышательной региональной динамики и наращивания потенциала конкурентоспособности российских регионов в сфере межрегиональных взаимодействий и на международных рынках.

С.С. Артоболевский, подчеркивая важность активной и действенной государственной политики регулирования регионального развития пишет: «На смену разрозненным и не скоординированным действиям федеральных властей должна прийти комплексная и целенаправленная система регулирования процессов регионального развития с четко определенными целями. Она должна базироваться на отсутствующей пока долгосрочной стратегии территориального развития страны. В систему государственного регулирования и управления в качестве ее важнейшего компонента должна быть включена четко сформулированная, эффективная и понятная населению и политикам региональная политика».

В контексте императивов умеренно-либеральной модели государственного регулирования «региональной политикой следует считать целенаправленную институционально и законодательно оформленную деятельность органов государственной власти, направленную на достижение позитивных сдвигов или на предотвращение ухудшения ситуации в территориальной организации и структуре общества и/или хозяйства и осуществляемую присущими ей методами. Государственная региональная политика имеет свои особые цели, предмет, формы и методы и осуществляется на постоянно основе...

Осуществляя региональную политику, государство может решать проблемы повышения конкурентоспособности экономики в целом (и для этого

Осуществляя региональную политику, государство может решать проблемы повышения конкурентоспособности экономики в целом (и для этого помогать самым преуспевающим регионам), стимулировать использование собственных природных ресурсов (и помогать регионам их сосредоточения) и т.д. Целенаправленная деятельность государства, ориентированная на снижение пространственных социально-экономических диспропорций, становится важнейшей составляющей региональной политики, когда они (диспропорции) достигают чрезмерного уровня, препятствующего нормальному функционированию страны, представляют угрозу ее единству, ведут к росту регионального антагонизма».

В.Н. Лексин и А.Н. Швецов, предлагая в качестве базового инструмента государственной региональной политики разработку и реализацию соответствующих федеральных программ, видят ключ к повышению их действенности в изменении подхода к формированию последних:

«Принципиальное обоснование сути и механизмов программного решения региональных проблем должно начинаться с уточнения ряда принципиальных позиций и с упорядочения тех немногих вопросов, которые являются важными для решения проблемы в целом. К числу этих вопросов относятся следующие:

- уточнение места программ в разработке и реализации региональной политики;
- формулирование обязательных требований к программам как к важнейшему инструменту региональной политики;
- установление предмета, целей и задач программ;
- необходимость вариантной разработки программных мероприятий в условиях ресурсной неопределенности;
- оценка программных возможностей реализации приоритетов региональной политики и обоснование целесообразности конкурсного отбора программ;
- совершенствование организационного механизма разработки и реализации с учетом новых условий и требований к организации государственного управления».

К. Литтл, говоря о механизмах государственного регулирования регионального развития, акцентирует внимание на том, что «инструменты региональной политики дополняют макроэкономическую политику, за которую целиком отвечает Правительство РФ. В процессе формирования политики ... целью всех правительственных органов должно быть дополнение и поддержка функций друг друга ...».

Таковы концептуальные принципы и императивы конструирования новой политики социально-экономического развития российских регионов.

6.3 РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОГО КAVKAZA: ПРОБЛЕМЫ И СТРАТЕГИИ

6.3.1 К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ

За последние 10-15 лет федеральная региональная экономическая политика использовала, в том числе на Северном Кавказе, минимум 5 модификаций региональных стратегий:

1. Стратегия «выравнивания» уровня социально-экономического развития регионов. Результат – неоднородность экономического пространства страны увеличилась (хотя по отдельным макрорегионам (федеральным округам) внутрирегиональные различия по отдельным социальным показателям уменьшаются), расслоение между регионами возросло, в т.ч. между Северным Кавказом и экономически развитыми, продвинутыми регионами России.

2. Стратегия «удвоения ВВП». Результат – удвоение достигнуто, качество

Кавказом и экономически развитыми, продвинутыми регионами России.

2. Стратегия «удвоения ВВП». Результат – удвоение достигнуто, качество роста – нет, вклад инновационного сектора экономики Северного Кавказа в ВВП – мизерный.

3. Стратегия приоритетной поддержки регионов – «локомотивов роста». Результат – нарастание региональной дивергенции, «свертывание» социально-экономического пространства периферийных регионов – не «локомотивов», нарастание социальных контрастов по территории в регионах с многоукладной экономикой, к которым относится и Северный Кавказ.

4. Стратегия создания в регионе новых рабочих мест путем реализации инвестиционных мегапроектов (Сочи-2014, «Высота 5642», целеориентированного на создание горнолыжного туристического кластера и др.). Результат – новые рабочие места создаются, но поскольку они непосредственно не «связаны» с очагами безработицы, то радикально снизить ее общий уровень на Северном Кавказе пока не получается. У бюджетных крупных инвестиционных проектов имеются немалые риски – их реализация требует высокой мобильности населения и, соответственно, дешевого жилья, специфических профессиональных компетенций, которых зачастую просто нет у имеющейся «под рукой» рабочей силы. (Примеры: г. Грозный-сити отстроили турецкие строители, на объектах Олимпиады занята отнюдь не рабочая сила из республик Северного Кавказа, а мигранты из других регионов, в т.ч. из-за рубежа. С каждым годом квота приема иностранных рабочих и специалистов в Краснодарском крае, например, увеличивается.).

5. Наконец, стратегия «заливания» бюджетов республик Северного Кавказа средствами из федерального бюджета. Результат – за 10 лет федеральный бюджет вложил в развитие Северного Кавказа 800 млрд. руб. Причем, если в 2000 году речь шла о 15 млрд., то сейчас поступает ежегодно 180 млрд. Рост – в 12 раз. «И все же кардинально изменить характер региональной экономики не удалось» – это оценка В.В. Путина. (Однако, и эти средства не выглядят чрезмерными, если сравнить их объем с теми финансовыми ресурсами, которые были вложены в модернизацию, например, страны, результаты которой общепризнанны – Грузию. За пять лет (2004-2008 гг.) иностранные инвестиции (США и Евросоюза) в экономику Грузии составили 5,027 млн. долл.).

Результат – потеря у местных элит стимула к экономическому развитию и инновациям, рост бюджетоориентированной ренты как ключевого мотива деятельности менеджмента, рост дотаций – этого нерыночного инструмента, вынужденно используемого федеральным центром для обеспечения социальных мандатов и равенства исполнения социальных гарантий государства. Но дотации не имеют никакого отношения к модернизации.

Таким образом, те финансовые ресурсы, которые федеральный центр был способен вложить в модернизационный импульс на Северном Кавказе в рамках тех стратегий и инструментов региональной политики, которые были использованы не дали ожидаемых результатов. Более того, их основная часть изначально не имела модернизационного вектора, не обладала критической массой, необходимой для преодоления исторической инерции в организации хозяйственной жизни в регионе.

По-видимому, институциональные условия, в которых осуществляется экономическая, хозяйственная, инвестиционная деятельность на Северном Кавказе оказались здесь ключевым фактором. В чем же состоят особенности институциональной среды, сложившиеся исторически в этом периферийном регионе, которые тормозят модернизацию его экономики на протяжении всего XX века и первого десятилетия XXI века?

6.3.2 ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИКИ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ

Сегодня имеется достаточное количество профессионально добротных работ по российскому Кавказу, чтобы сложилось системное представление о характере институциональной среды хозяйственно-экономической деятельности в регионе. (К их числу следует отнести фундаментальную монографию коллектива ученых Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ «Северный Кавказ: модернизационный вызов». – М.: изд. дом «Дело», 2011; Атлас социально-экономических проблем, угроз и рисков Юга России. – М.: изд-во ЮНИ, 2009-2012; Атлас социально-экономического развития Юга России. – М.: Вузовская книга, 2011, а также монографии Дружинина А.Г., Дармиловой Ж.Д., Галичиевой С.Б., Липиной С.А., Батаева И.П., Канцерова Р.А., Овчинникова В.Н., Суцего С.Я., Черноуса В.В. и др.).

Как следует из теории институциональной экономики ключевые факторы формирования институциональных условий экономической модернизации – гарантии прав собственности и принуждение к исполнению контрактов.

В республиках Северного Кавказа, как выявлено и эмпирически верифицировано в ряде вышеуказанных работ, эти ключевые предпосылки по многим параметрам хозяйственной практики отсутствуют.

Первое – отсутствие заинтересованности в долгосрочных вложениях, так как права собственности не гарантированы и в результате действий конкурентов, государственных структур или криминала могут быть перераспределены или изъяты (рейдерские захваты, неправомерное судебное решение, насильственное изъятие криминалом). Покупка бизнесом, предпринимателями или просто жителями Северного Кавказа недвижимости в соседних регионах (Ставропольском крае – Кисловодск, Пятигорск, Кавминводы, Краснодарском крае – Сочи, Туапсе, Анапа и др.) – тому подтверждение. То есть, при наличии инвестиционных ресурсов отсутствует стимул к их производительному использованию на месте – в регионе проживания.

Второе – существование серьезных ограничений и проблем в деле превращения накоплений домохозяйств в капитал, то есть, отсутствие условий капитализации накопленных ресурсов домохозяйств. Например, в Кабардино-Балкарии существует мораторий на приватизацию земли. Земля находится в собственности домохозяйств, но ее границы закреплены неформальными правилами, с ней осуществляются сделки, которые в локальных рамках поселения носят легитимный характер. Однако, не оформленное официально право собственности на землю, не позволяет включать земельный надел в рыночный оборот или предлагать в качестве залога.

Третье – сложившийся механизм судебной защиты испытывает огромное давление неформальных практик, во многом зависит от позиций клановых, религиозных сообществ, принадлежности к «титульной нации» и т.п.

Как отмечают специалисты, в нормативном пространстве республик Северного Кавказа сталкиваются несовместимые нормы разных типов социальной самоорганизации, в том числе нормы адатной регуляции, допустимые в примордиально-этнических сообществах и нормы современной европеизированной системы абстрактного права и сложной системой судопроизводства.

Путь установления баланса между ними проходит через признание наличия нормативного плюрализма в социально-правовом пространстве

Путь установления баланса между ними проходит через признание наличия нормативного плюрализма в социально-правовом пространстве российского Кавказа.

Стратегия экономического развития региона, очевидно, должна учитывать ослабление (или утерю) частью населения российской гражданской идентичности и необходимость преодоления закрытости адатных сообществ, в том числе путем сохранения этнического полиюридизма.

В силу этих институциональных особенностей социальной организации экономики на Северном Кавказе модернизация здесь предполагает необходимость более адекватной по содержанию и органичной по формам социализации хозяйственных практик.

В России, как и во всем мире, идентифицируются две основные стратегии модернизации (по источнику модернизационного импульса) – «модернизация снизу» и «модернизация сверху». В первом случае развитие экономики, хозяйственных практик осуществляется путем органической эволюции, постепенного накопления ресурсов и их капитализации.

Во втором случае – «модернизация сверху» – экономический рост осуществляется за счет прихода в регион крупного инвестора (в т.ч. государства), крупной транснациональной или национальной корпорации.

В первом случае – «модернизация снизу», прежде всего, малый и средний бизнес на Северном Кавказе наталкивается на ограничения – это барьеры легализации («коррупционная надбавка» в цене продукции по некоторым оценкам составляет от 15 до 40 %). К этому добавляются нагрузки «социальной ответственности», когда для защиты своего бизнеса предприниматели вынуждены брать на себя значительные объемы квазибюджетных расходов – от строительства стадиона до ремонта дорог.

В результате рыночный сегмент экономики остается теневой, фрагментированной, низкотехнологичной, а модернизационные усилия попадают в институциональную ловушку, упираются во внешние ограничения, навязываемые властью, криминальной системой.

Для стратегий «модернизации сверху» весьма серьезными являются ограничения и риски, вытекающие из соотношения сил и «веса» акторов в системе «инорегиональный бизнес – местная власть». К ним относятся нестабильность административного ресурса поддержки из-за неурегулированности прав собственности и отсутствия универсальных «правил игры», зависимость судьбы инвестиционного проекта от сложившейся в регионе системы статусов и рангов, административной иерархии и т.п., обладающей большой лоббистской силой в локальной институциональной среде, на основании которых «модернизационность» проекта теряет свое значение и главным становится его близость к интересам местных стейкхолдеров.

Таким образом, модернизация «сверху», как и модернизация «снизу» наталкивается в регионе на серьезные институциональные ограничения, связанные прежде всего с бинарным характером социальной организации хозяйственных практик на Северном Кавказе.

Анализ динамики основных макроэкономических показателей развития региона в конце XX – первом десятилетии XXI века показывает низкую продуктивность традиционных моделей региональной политики (ориентированной или на выравнивание уровня социально-экономического развития субъектов РФ, или на приоритетную поддержку регионов-локомотивов), концептуально не замечающих особенностей его институциональной среды и социальной организации хозяйственных практик.

В 2010 году разрыв по показателям объема ВРП на душу населения между отдельными российскими регионами составил 18,9 раза, что предполагает необходимость поддержания на протяжении 10-15 лет темпов роста ВРП

между отдельными российскими регионами составил 18,9 раза, что предполагает необходимость поддержания на протяжении 10-15 лет темпов роста ВРП регионов-аутсайдеров, к которым относится и российский Кавказ, на уровне 15-20 % для достижения ими среднероссийского уровня по основным показателям при сохранении темпов роста ВВП РФ на уровне 3-5 % в год, что невозможно даже при многократном увеличении бюджетных вливаний в экономику Северного Кавказа.

В связи с этим возникает необходимость разработки альтернативной модели региональной политики на Северном Кавказе, ключевой стратегией которой стало бы увеличение капитализации внутренних ресурсов региона, рост стоимости активов, человеческого капитала и среды жизни локального социума (недвижимости, природных ресурсов, инфраструктуры, коммуникаций, образования, здравоохранения, мобильного капитала). Как известно, в условиях современной межрегиональной конкуренции за капиталы и финансовые ресурсы инвестиционная и социальная привлекательность региона для крупных корпораций-нерезидентов определяется не наличием определенного вида ресурсов и его запасами, а условиями их капитализации и возможностями их вовлечения в национальный и мировой рынок.

Для России в целом проблема капитализации ее обширной территории становится ключевой в XXI веке. Удельная капитализация совокупных ресурсов территории России, по некоторым оценкам, в 5 раз ниже (а по некоторым регионам, в т.ч. Северному Кавказу – в 30 раз ниже), чем в среднем по развитым и развивающимся странам. Капитализация рабочей силы, инженерной и научной компетенции в России в 4 раза ниже, чем на Западе.

Реализация ориентированной на рост стоимости активов региональной стратегии имеет своим условием их вовлечение в цепочки создания стоимости, увеличению генерирующих денежные потоки активов, встраивание их во внешние цепочки создания стоимости и расширение специализации региона, а также генерацию собственных цепочек создания стоимости на основе местных бизнес-структур. В соответствии с этим реализация целевых программ регионального развития обуславливает необходимость и предпочтительность применения метода капитализации доходов и выделения основных генераторов в составе источников будущих денежных потоков.

К числу последних на российском Кавказе, кроме государства, следует отнести крупный инорегиональный бизнес, субъекты малого предпринимательства, в т.ч. этнического (этноэкономика) и домохозяйства. Причем, учитывая, что на российском Кавказе в генерировании денежных потоков приоритет принадлежит мелкотоварному, сервисному укладу и домохозяйствам, наиболее эффективной стратегией капитализации может быть привлечение в регион торгового и сервисного капитала.

По нашим расчетам мелкотоварный сектор составляет 54-56 % экономики Северного Кавказа. Ядро же этого сектора составляет этническое предпринимательство. И при условии создания соответствующих институциональных условий (правовых, транспортных, информационных, логистических, развитие потребительской кооперации, микрофинансирование и т.п.) малое этническое предпринимательство может существенно повысить уровень капитализации территории. Именно в сферу торговли, транспорта, логистики, услуг активно вошел и крупный бизнес.

При этом анализ показывает, что ключевыми объектами кластерной политики крупного бизнеса являются:

- межрегиональный зерново-масличный кластер;
- портово-логистический комплекс;
- курортно-рекреационный кластер;
- промышленные кластеры экспортной ориентации.

В республиках Северного Кавказа действуют 16 (из 150) крупнейших

- курортно-рекреационный кластер,
- промышленные кластеры экспортной ориентации.

В республиках Северного Кавказа действуют 16 (из 150) крупнейших компаний, в том числе: ОАО «Газпром», ОАО «Связьинвест», ОАО «НК Роснефть», ОАО «Лукойл», ЗАО «Евроцемент групп», ОАО «Уральская горно-металлургическая компания», АКБ «Межпромбанк» (ОАО), ООО «РостАгро», агропромышленная группа «Юг Руси», ОАО «Югтранзитсервис», ООО «Валери», компания «Валери-Трейд», агропромышленная компания «Астон» (ОАО), ООО «Золотая семечка», ОАО «Южная телекоммуникационная компания» (ЮТК), ООО «ИСК Тандем-Юг».

К этой группе крупнейших российских корпораций примыкают иностранные компании, работающие на Юге России, в том числе: Enel Investment Holding B.V. (Италия), Metro Group, Глория Джинс, EBRD (Европейский банк реконструкции и развития), DEG (таможенная корпорация инвестиций и развития), Филипп Моррис, Тетра Лаваль, Royal Dutch Shell, Gerrus Group, Chateau Le Grand Vostok, SVL Group, Сосьете Женераль Восток (BSGV), Pepsico, France-Caucase, Astor Dress & Sonmer Consrotium, Caisse des Deportset Consignation.

Крупный бизнес в регионе представлен в настоящее время сетевыми структурами, аутсорингом, финансовыми группами и банками.

Весьма показательна и структура отраслей экономики региона, куда направлены инвестиционные потоки, где отрасли индустриального сектора экономики представлены незначительно (табл. 1).

Таблица 1

Отраслевая структура привлекаемых инвестиций
в соответствии с соглашениями, заключенными на
Сочинском экономическом форуме в 2012 году (%)

1.	Жилищное строительство	28,0
2.	Курортно-туристический комплекс	21,0
3.	Агропромышленный комплекс	16,0
4.	Топливо-энергетический комплекс	15,0
5.	Промышленность	8,5
6.	Транспорт	6,3
7.	другие	5,2

Стабилизация ситуации на Северном Кавказе несколько усилила интерес крупного бизнеса к предприятиям добывающей промышленности региона. В частности, корпорация «Евроцемент» приобрела цементный завод, а Уральская горно-металлургическая компания купила Урупский горно-обогатительный комплекс на территории Кабардино-Балкарии, а также завод «Электроцинк» в Северной Осетии. В Карачаево-Черкесии «Межпромбанк» приобрел в собственность угольный разрез.

В связи с этим приведем мнение одного из успешных предпринимателей на Северном Кавказе, первого заместителя генерального директора ГУП «Новострой», заслуженного строителя Республики Дагестан Керима Сунгурова: «В Северо-Кавказском регионе много отраслей, которые могли бы заинтересовать как российских, так и зарубежных инвесторов: агропромышленный комплекс, электроэнергетика, туризм, полезные ископаемые... Развитие упомянутых отраслей путем создания совместных предприятий со смешанным иностранным капиталом, благоприятные условия для ведения бизнеса, устранение коррупционно-бюрократических проволочек – все это, думаю, подтолкнет решение сложных проблем Северного Кавказа».

Частным следствием выбора указанных направлений и условий

все это, думаю, подтолкнет решение сложных проблем Северного Кавказа».

Частным следствием выбора указанных направлений и условий капитализации ресурсов региона, является вывод, что развитие промышленного производства, по-видимому, будет иметь для региона отнюдь не ключевое значение и, следовательно, стратегия реиндустриализации позиционируемая в качестве базовой стратегии модернизации экономики России, не может быть приоритетной для Северного Кавказа.

6.3.4 АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОГО КАВКАЗА

Учитывая специфику институциональной среды и сложившуюся социальную организацию хозяйственных практик, на Северном Кавказе могут оказаться успешными модели модернизации, известные в мировой практике, как модели «креативной адаптации» с органическим включением в хозяйственные практики этнокультурных особенностей поведения и традиций, учитывающих менталитет этноса. Именно этот вариант модернизации создаст институциональные условия для роста капитализации территориальных ресурсов.

На VII конференции Организации экономического сотрудничества и развития по проблемам развития неурбанизированных территорий был сформулирован императив их развития, в соответствии с которым приоритетным является стимулирование инноваций в инфраструктурных отраслях, сфере малого и среднего бизнеса, развитие национальной культуры и туризма, а также расширение торговой и производственной кооперации. Все это полностью относится к Северному Кавказу.

Рост капитализации всех активов, расположенных на территории региона, следует связывать прежде всего с:

1) формированием сегмента высокотехнологичных услуг в курортно-рекреационном кластере. Весьма обнадеживающая динамика инвестиций в эту сферу экономики региона, которую демонстрирует Сочинский международный инвестиционный форум (табл. 2);

Таблица 2

Объем инвестиционных соглашений, заключенных на
Сочинских форумах (млрд. руб.)

2007	560,0
2008	622,0
2009	481,8
2010	768,0
2011	886,8

2) развитием Северного Кавказа как рекреационного региона общероссийского и мирового значения, в котором ключевыми активами выступают его уникальные природные и климатические условия и ресурсы. В целом, в данном случае следует говорить о необходимости поддержания и капитализации экосистемной функции Северного Кавказа как одной из приоритетов модернизации экономики региона.

В России многие территории, сохранившие богатую природу, фактически являются экологическими донорами. Очевидно, что для сохранения природы регионы должны идти на определенные экономические жертвы, ограничивая свою экономическую активность в области природоэксплуатирующих и загрязняющих производств. Другие регионы, не

ограничивая свою экономическую активность в области природоэксплуатирующих и загрязняющих производств. Другие регионы, не имеющие подобных экологических ограничений могут беспрепятственно развивать свою экономику, обеспечивая рост доходов населения.

В целом оценка экосистемных услуг должна включать стоимость неиспользования, охраны и приумножения определенных природных ресурсов и услуг. Должен быть создан механизм обеспечения таких компенсационных платежей за экосистемные услуги на всех уровнях – макро-, мезо- и микроэкономическом.

Идентификация экосистемных услуг, их экономическая оценка из области теоретического дискурса должна перерасти в практическую, институциональную область. Эта модель экономики экосистемных услуг регионов была выдвинута и поддержана на международной конференции «Рио-20».

И с этой точки зрения, как представляется, ключевой основой повышения уровня капитализации региона может быть реализация экосистемной функции горных территорий Северного Кавказа для России;

3) социализацией экономики – т.е. институциональным приспособлением экономики к человеческому капиталу, социокультурной идентичности населения, развитием видов предпринимательской деятельности, основанных на частном, семейном капитале, развитием малого бизнеса, в том числе малых инновационных предприятий, ориентированных на местный спрос в услугах (отдых, охрана здоровья, туризм, развлечения и т.п.). то есть, развитием тех видов экономической активности, которые способствуют повышению уровня капитализации человеческого капитала и местных ресурсов;

4) развитием институтов и инфраструктуры человеконцентрированных видов хозяйственной экономической деятельности – общинного землепользования, потребительской кооперации, микрофинансирования, аутсорсинга и т.п.;

5) стратегией капитализации территориальных ресурсов, требующей, кроме развития рынка недвижимости, корпоратизации госимущества, создания инфраструктуры инновационной деятельности, государственного регулирования политики включения крупных инорегиональных структур в региональную экономику, повышение эффективности нормативно-правовой защиты региональных ресурсов и регионального имущества от избыточного давления экстерриториального капитала. В состав ключевых акторов федеральной региональной политики должны быть включены новые игроки в пространстве региональных экономик, определяющие отныне процесс капитализации территории – крупные корпоративные структуры («нерезиденты») и крупные сетевые бизнес-структуры. При обсуждении проекта ФЗ «О государственном стратегическом планировании», на XI общероссийском форуме «Стратегическое планирование в регионах и городах России» (Санкт-Петербург, октябрь 2012 г.) было подчеркнуто, что действующие региональные «Стратегии» не в полной мере учитывают программы развития крупных компаний, стратегических предприятий;

6) стратегией модернизации институтов этноэкономики, оптимизацией форм организации хозяйственных укладов в регионе на базе технологий их корпоратизации, включения в сетевые хозяйственные взаимодействия и др. Особое значение имеют при этом меры по снятию институциональных дефицитов в развитии предпринимательства во всех секторах многоукладного хозяйства регионов, в том числе – комплекс социальных технологий по преодолению этнических барьеров в межрегиональном бизнес-взаимодействии, а также создание более адекватного механизма перераспределения природной ренты в практике использования конкурентных локальных ресурсов;

7) стратегией конвергенции разобщенных рынков Северного Кавказа на

а также создание более адекватного механизма перераспределения природных ренты в практике использования конкурентных локальных ресурсов;

7) стратегией конвергенции разобщенных рынков Северного Кавказа на базе создания современной транспортно-логистической инфраструктуры.

Следует отметить еще один аспект модернизации, который относится к характеристике внешних условий модернизации региона.

Как показывает опыт последнего десятилетия, пограничные регионы России – Калининградский анклав и Дальневосточный федеральный округ развиваются в значительной степени благодаря, в первом случае – западным инвесторам и экономическому взаимодействию с европейским бизнесом, во втором – ресурсам и капиталам Китая, поступающим по каналам пограничного торгово-экономического сотрудничества с Китаем, а также миграционным потоком рабочей силы на дефицитные рынки труда Дальневосточного федерального округа. В отличие от них, третий пограничный регион – СКФО – до сих пор не имеет устойчивого вектора внешнеэкономического развития, испытывает дефицит иностранных инвестиций, а геополитическое давление ключевых игроков (США, Англия, Франция, Иран, Турция) на кавказском направлении, фактически лишает макрорегион подпитки со стороны ресурсов глобальной экономики. И здесь, по-видимому, нужна новая геополитическая стратегия и дипломатия на Северо-Кавказском направлении российских интересов.

В этом контексте на федеральном уровне разработки и реализации контентов региональной экономической политики важны усилия по выработке стратегий, обеспечивающих не столько формирование конкурентной среды для субъектов РФ на Северном Кавказе, сколько конструирование «институтов развития» для конвергенции республик между собой и регионами остальной части России. Это важно и с точки зрения выстраивания политики, противодействующей очевидным усилиям других геополитических сил по вытеснению России с Кавказа.

Поэтому, одной из ключевых составляющих стратегий модернизации региона, по-видимому, должна стать долгосрочная целенаправленная внешнеэкономическая политика по привлечению ресурсов стран Черноморско-Каспийского региона, изменению инвестиционного климата в геоэкономическом пространстве Северного Кавказа.

Таким образом, для Северного Кавказа адекватными представляются три альтернативных стратегии экономической политики модернизации: а) капитализация территориальных ресурсов: формирование механизмов, их включения в воспроизводственные цепочки добавленной стоимости, в т.ч. с учетом возможностей геоэкономического пространства российского Кавказа; б) социализация экономики путем создания институтов органического включения предпринимательских структур ее основных экономических укладов в корпоративную сетевую экономику и национальный рынок. Развитие человекоцентрированных видов хозяйственной деятельности; в) государственная поддержка и развитие бюджетных и рыночных инвестиционных механизмов реализации экосистемной функции Северного Кавказа.

Литература

1. Арабкин В.В. Капитализация территорий. //Школа по методологии «Капитализация и виды капиталов». 21 августа 2003. <http://www.shkp.ru/lib/archive/metodologies/kapital/programma>.

2. Артоболевский С.С. Региональная политика, направленная на снижение пространственных экономических и социальных диспропорций в РФ (Концепция) / Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии. – Новосибирск: Экор, Сибирское соглашение 2006

(Концепция) / Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии. – Новосибирск: Экор, Сибирское соглашение, 2006.

3. Богачев В.Н. Народохозяйственная эффективность и затратный механизм. – М.: Наука, 2006.

4. Вестник. Северный Кавказ. 2010. № 2.

5. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.

6. Гурба В.Н. Терроризм в регионах адатных культур (на примере Северо-Кавказского региона). Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. докт. социол. наук. Новочеркасск, 2011.

7. Киргуев А.Т. Социально-экономическая политика субъекта Российской Федерации в условиях дезинтеграции хозяйственного пространства. Ростов-на-Дону: изд-во СКНУВШ, 2006.

8. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Обоснование концепции федерального закона «О федеральных программах решения региональных проблем» / Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии –Новосибирск: Экор, Сибирское соглашение, 2006.

9. Литтл К. Инструменты организации региональной политики / Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии – Новосибирск: Экор, Сибирское соглашение, 2006.

10. На пути к устойчивому развитию России. «Зеленая» экономика и модернизация. 2012. № 60.

11. Наймушин В. Постиндустриальные иллюзии или системная «неоиндустриализация»: выбор современной России // Экономист. 2009. №4.

12. Пчелинцев О.С. Проблемы социально-экономического обоснования региональной политики // Проблемы прогнозирования. 2002. №1.

13. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. – М.: Наука, 2004.

14. Региональное развитие: Опыт России и Европейского Союза. М.: «Экономика», 2000.

15. Регионы России: социально-экономические показатели. Статсборник. М., 2011.

16. Российская газета, 19 сентября 2012 г.

17. Российская газета, 31 октября 2012 г.

18. Российская газета, 7 ноября 2012 г.

19. Северный Кавказ: модернизационный вызов. М.: изд. дом «Дело», 2011.

20. Шмелев Н. Монетарная политика и структурные реформы в экономике постсоветской России // Вопросы экономики, 2002.

21. Яременко Ю.В. Экономические беседы. – М.: Центр исследований и статистики науки, 1999.

22. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan. N.Y. 1987.

23. http://fcp.vpk.ru/egi-bin/cis/fcp/cgi/fcp/viewfcp/view/2007?fcp_code=4800

24. <http://www.minregion.ru>

25. www.investingeorgia.org

ГЛАВА 7

ГЕОЭТНОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

7.1 ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ: ПАРАДИГМА И СОВРЕМЕННЫЕ ИМПЕРАТИВЫ

В России проблема планирования социально-экономического развития регионов является особенно актуальной, поскольку каждый регион имеет отличительные характеристики, обусловленные географическими, социально-экономическими, геополитическими, этническими и природными факторами. Поэтому научный и практический интерес к этой теме не случаен: российские ученые активно прорабатывают теоретико-методологические основы стратегического планирования социально-экономического развития регионов.

Ряд российских регионов разрабатывает перспективные программы социально-экономического развития, а на государственном уровне утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.

Сегодня необходимость применения методов стратегического планирования при управлении региональным развитием не вызывает сомнений, однако их результативность зависит от множества факторов. Стратегическое планирование на макроуровне, в условиях рыночной экономики, существенно отличается по содержанию от всех существующих ранее видов планирования и, особенно, от директивного планирования командно-административной системы и является необходимым инструментом рыночного хозяйствования.

Внимание, которое в последние годы уделяется стратегическому управлению в России, является в большей степени откликом на вопрос о том, с помощью какого метода и каким способом можно делать расчеты на будущее, проецировать желаемое будущее состояние на текущую ситуацию, строить планы и достигать поставленные цели. При этом обязательно соблюдение интересов центра и самостоятельность региона.

Сегодня реформа государственного управления является одним из высших приоритетов Президента и Правительства России.

Для государственного и муниципального сектора эта проблематика является сегодня не просто инновационной, но и чрезвычайно слабо проработанной.

Одним из ключевых критериев выбора модели управления чаще всего используется эффективность. Однако предполагается, что эффект вытекает из процесса, а сам процесс имеет естественный характер. Часто выбор управленческой модели ставится в зависимость от парадигмы цель-результат, в которой управленческие средства рассматриваются в качестве метода достижения цели, ее преобразования в желаемый результат.

Сама идея стратегического подхода имеет длинную историю, однако, с определенной периодичностью она становится объектом содержательного развития. Современное содержание стратегического управления начинает складываться в пространстве рефлексии наиболее успешно зарекомендовавших себя в послевоенный период управленческих технологий, как ответ на вызов времени, сформулированный в концепции устойчивого управляемого развития.

Помимо развития теории управления, серьезное влияние на повышенный интерес к стратегическому управлению оказали изменения в государственно-политическом устройстве, как в Европе, так и в России. Был сделан шаг от правового к гражданскому государству, произошло переосмысление идеи субсидиарности.

Для российской ситуации важно, что субсидиарность предполагает отказ

субсидиарности.

Для российской ситуации важно, что subsidiarность предполагает отказ от сугубо иерархических отношений. За этим принципом следует повышение уровня самостоятельности всех субъектов политики и управления, в частности, города, поселения, гражданских сообществ.

Можно предположить, что первые конструкторы-разработчики стратегического подхода старались выделить наиболее ликвидные инструменты всех известных им управленческих технологий и объединить их.

Изначально в идее стратегического управления стал концентрироваться вызов, который бросают лидеры управленческих реформ в муниципальном секторе старым, заскорузлым, социально-корпоративным методам управления, порождающим коррупцию и безответственность. Стратегическое управление начинает рассматриваться как шанс, точка прорыва к эффективному государству.

В постперестроечные годы в нашей стране уже предпринимались попытки применения старых испытанных но в определенной степени модернизированных моделей управления, таких, как планы социально-экономического развития. Но, к сожалению, они по-прежнему строились на нормативах обеспеченности жителей услугами, финансируемых из бюджета учреждений, и поэтому оказывались несостоятельными. Затем были попытки совершенствования методов управления – в условиях так называемого например, решили, если у нас кризис, потом подумали и добавили - системного кризиса стали готовить антикризисных управляющих с системными наклонностями, а кризисное или антикризисное управление было принято за базовую модель. Однако эксперименты и новации не дают пока главного результата, а именно - нет ответа на вопрос о целях, перспективах, и способах их достижения. В условиях постоянно и динамично меняющегося геополитического фона становление свободной, открытой рыночной экономики стремительно приближает страну к потере экономической независимости. Более того, неопределенные внешнеэкономические приоритеты, когда никто точно не знает, какое государственно-политическое устройство мы действительно строим, в чем наши национальные интересы, кто наши друзья, а кто враги и так далее - все это в недалеком будущем может привести к большим проблемам - социальной нестабильности, и даже к потере территориальной целостности страны.

Для России с ее огромной территорией, значительным по численности населением, с ее разнообразием природных, социально-экономических, политических и конфессиональных условий, с различием культурно-исторических традиций, решение социальных и экономических проблем невозможно без учета особенностей региональных (территориальных) факторов. Реальное становление региональной экономической политики как института, обеспечивающего наиболее полное удовлетворение насущных потребностей населения, во многом зависит от стратегии и целевых ориентиров развития региона, т.е. от выстраивания социальных и геополитических приоритетов. В связи с этим возникает необходимость исследования условий, факторов, источников, инструментов и институтов повышения эффективности решения социальных и экономических проблем в системе стратегического планирования региональной экономики, учитывающего аспекты перспектив национальной безопасности страны в целом.

Хотя мы и не оспариваем мнение о том, что странам нужно отказаться от «тупого» протекционизма, который наносит ущерб мировой экономике и мировой финансовой системе, тем не менее считает, что меры по защите собственного производителя, собственного производства промышленности и реального сектора должны быть разумны и достаточны. Но какие - это предстоит решать не только государству на федеральном уровне, но, более того, каждому региону по-своему. В этой связи необходимы принципиально новые

реального сектора должны быть разумны и достижимы. Но какие это предстоит решать не только государству на федеральном уровне, но, более того, каждому региону по-своему. В этой связи необходимы принципиально новые подходы к организации перспективных планов стратегического развития региона.

Проблема сочетания конкуренции и экономической свободы, с одной стороны, безопасности и коллективных интересов — с другой, еще более актуализирует важность защиты национальных интересов и сочетание ее с обеспечением конкурентоспособности в условиях глобализации.

При этом необходимо не перейти грань, отделяющую экономическую безопасность от протекционизма.

Дело в том, что у нас до сих пор упорно отделяют экономику от политики, считая, что «деньги не пахнут» или «только бизнес-ничего личного»

Если бы учитывались эти геополитические факторы, то Краснодарский край не был бы сплошь и рядом напичкан турецким бизнесменами и «инвесторами», а вся местная сельхозпродукция не была бы вытеснена с рынков «дешевой» турецкой. Это при том, что даже по первому каналу ТВ показывают, как одна из ведущих в крае строительная турецкая фирма «Энка» спонсировала чеченских боевиков и только за один 2007 год у нас в Краснодарском крае было выявлено примерно 150 турецких шпионов .

Юг России входит в сферу интересов современного пантюркизма и не учитывать это при заключении контрактов с турками просто, мягко говоря, недальновидно. А экономисты (приходилось слушать защиту диссертации) находят все новые и новые критерии оценки, согласно которым получается, что дешевле и выгоднее с точки зрения экономической эффективности покупать и импортировать в страну продукцию из Турции, нежели производить свою. Не учитывая при этом ни социальные, ни геополитические последствия для Юга России и страны в целом.

Каким же образом учитывать все эти интересы в стратегии и тактике управления регионом? Задача не только сложная, но почти невыполнимая, особенно в условиях не просто рыночной экономики, где отсутствует директивное планирование, но все большей глобализации и вступлении России в ВТО, когда и индикативное планирование станет еще более формальным.

Вот уже несколько лет, как практически все российские регионы сегодня имеют программы социально - экономического развития, разработанные как самостоятельно, так и при поддержке внешних консультантов, в основном российских институтов.

Однако, обычно, это декларативный документ, содержащий некоторый анализ бюджета и ресурсов региона, возможные перспективы развития и перечень инвестиционных проектов. Как правило, такие программы создаются для того, чтобы обосновать возможность получения средств на, так называемые федеральные программы, финансирование которых осуществляется из федерального бюджета.

С другой стороны, многочисленные региональные программы социально-экономического развития так и остаются на бумаге. Проблема не только в качестве разработанных документов, а в том, что авторы программ социально-экономического развития региона не принимают во внимание фундаментальные отличия России от других стран.

После многочисленных критических публикаций в центральных и академических СМИ, в Стратегию Краснодарского края были внесены поправки, учитывающие геополитическое и геостратегическое значения края, и теперь в ней основная цель указана в таком изложении:

Концепцией долгосрочного социальноэкономического развития Российской Федерации до 2020 года определено, что стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой

концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года определено, что стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики, ее выход на уровень социально-экономического развития высокоиндустриальных стран. К 2020 году Россия должна войти в пятерку ведущих стран мира по экономической мощи — производству валового внутреннего продукта.

Достижение этой цели предполагает:

выход России на стандарты благосостояния, соответствующие развитым странам мира;

обеспечение научного и технологического лидерства России по направлениям, обеспечивающим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность;

...Стратегическая цель развития Краснодарского края – реализация политических, геостратегических и социально-экономических приоритетов РФ на Юге страны и обеспечение кардинального повышения качества жизни населения края на основе создания потенциала опережающего развития.

Но, к сожалению, это так и осталось декларацией намерений – в экономической политике и внешнеэкономических связях края ничего не изменилось. Стратегия развития страны, как форма индикативного планирования, впервые в России была разработана сравнительно недавно. Правительство России, впервые за годы реформ, 14.06.2005 объявило о стратегии развития на длительную перспективу и администрация Краснодарского края представила видение будущего края уже в августе 2005 года. По итогам этого совещания было принято решение о разработке полноценной стратегии.

Рамочное федеральное видение проблем, целей, задач и механизмов регионального социально-экономического развития регионов Российской Федерации представлено Минрегионом России в концепции Стратегии, одобренной Правительством на заседании 30 июня 2005 года.

С января 2006 г в Министерстве регионального развития начинаются заседания и совещания по стратегиям развития краев и областей РФ, а **Федеральный закон «О государственном стратегическом планировании»** появился только 17 ноября 2008 г. 18 июля того же года под руководством заместителя Министра регионального развития Российской Федерации Владимира Дедюхина состоялось совещание по рассмотрению стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года. В Минрегионе было рассмотрено более 40 стратегий субъектов Российской Федерации. Сегодня стратегическое планирование регионального развития выходит на новый этап, предполагающий взаимоувязку и согласование федеральных, региональных, межрегиональных и межотраслевых приоритетов развития, позволяющую выстроить механизм эффективного использования имеющихся ресурсов.

При этом важнейшей целью преобразований объявлено повышение конкурентоспособности. Учитывая масштабы России, значимую роль в ее развитии играют регионы, включая региональные администрации и местный бизнес.

Обеспечить конкурентоспособность можно только определенными и целенаправленными действиями, способствующими повышению конкурентоспособности регионального бизнеса, посредством создания привлекательных условий для его развития. Таким образом, регионы имеют потребность в разработке стратегии развития, направленной на повышение конкурентоспособности.

Ситуация, сложившаяся в регионах России, привела к необходимости поиска новых путей регулирования социально-экономического развития

Ситуация, сложившаяся в регионах России, привела к необходимости поиска новых путей регулирования социально-экономического развития регионов в условиях современной экономики. Для достижения этого необходимы согласованные действия федеральных, региональных и местных органов государственной власти, общественно-политических организаций, направленные на решение экономических и геополитических проблем в регионах РФ.

Для России с ее огромной территорией, значительным по численности населением, с ее разнообразием природных, социально-экономических, политических и конфессиональных условий, с различием культурно-исторических традиций, решение социальных и экономических проблем невозможно без учета особенностей региональных (территориальных) факторов. Реальное становление региональной экономической политики как института, обеспечивающего наиболее полное удовлетворение насущных потребностей населения, во многом зависит от стратегии и целевых ориентиров развития региона, т.е. от выстраивания социальных и геополитических приоритетов.

В связи с этим возникает необходимость исследования условий, факторов, источников, инструментов и институтов повышения эффективности решения социальных и экономических проблем в системе стратегического планирования региональной экономики, учитывающего аспекты перспектив национальной безопасности страны в целом.

Хотя мнение о том, что странам нужно отказаться от «тупого» протекционизма, который наносит ущерб мировой экономике и мировой финансовой системе, далеко не бесспорно, тем не менее меры по защите собственного производителя, собственного производства промышленности и реального сектора должны быть разумны и достаточны. Но какие — это предстоит решать не только государству на федеральном уровне, но, более того, каждому региону по-своему.

В условиях все большей интеграции российской экономики в единое мировое хозяйство, свободы хозяйственной деятельности и всеобщности рыночных отношений **вопросы экономической безопасности страны**, как в целом, так и конкретного экономического пространства приобретают совершенно иной смысл.

Не стоит вдаваться в полемику о целесообразности вступления России в ВТО, т.к. альтернативы глобализации нет, вопрос лишь в том, сумеет ли руководство страны использовать плюсы и нейтрализовать минусы от этого неизбежного процесса. А самый главный минус, самое опасное следствие, которого вряд ли удастся избежать – это массовая безработица. Она неминуемо увеличится, когда худо-бедно ныне работающие или пытающиеся работать предприятия легкой промышленности, агропрома, разорятся под натиском беспрепятственно хлынувшей на наш рынок иностранной продукции.

Ранее мы предлагали систему стратегического управления на макроуровне, основанную на необходимости разработки концепции и долгосрочной стратегии экономического развития региона в условиях глобализации. При этом она опирается на стратегическое планирование не как одну из форм государственного регулирования в условиях рынка, а как механизм управления экономикой, который с помощью определенного инструментария (нормы права, налоги, кредиты и т.д.) должен регулировать, т.е. управлять экономикой.

Примерно с 1999 года слово Стратегия вошло в обиходную жизнь, из учебников по менеджменту вышло на страницы СМИ, а когда в 2001г. были созданы Федеральные округа, то дискуссия о праве на стратегию развернулась с новой силой. Стратегия теперь берется как конкретная производительная и политическая сила, тот, кто владеет стратегией приобретает очевидные преимущества.

политическая сила, тот, кто владеет стратегией приобретает очевидные преимущества.

Итак, попробуем выделить управленческие модели-подходы, из которых выросло Стратегическое управление:

- метод, который получил название “research & development”, что в переводе звучит как “исследование и проектирование”, из этого метода в проблематику стратегического была взята сущностная связь исследования и проектирования;

- ресурсный подход. В его основе находится вопрос о ресурсах как источниках и одновременно ограничении на какую-либо деятельность. Проблематика стратегического в ресурсном подходе появляется на различении ресурсов на тактические и стратегические;

- концепция устойчивого управляемого развития. В рамках этой концепции к стратегическим ресурсам были отнесены ресурсы, от которых зависит воспроизводство человеческой жизни и деятельности, была обоснована необходимость перехода от экстенсивного к интенсивному развитию, от использования экзогенных к эндогенным ресурсам, т.е. более стратегичным и в то же время наиболее трудным в использовании ресурсам.

- функциональный подход. В его основе лежит исследование операций, на основе которых проектируются, описываются, анализируются и оптимизируются управленческие функции. В рамках этого подхода получило свое развитие линия Стратегического планирования, которая была представлена как суть Стратегического управления (краткосрочное, среднесрочное, долгосрочное - стратегическое планирование);

- программно-целевой подход. В его основе заключена парадигма цель-результат-программа. В этом подходе движение от цели к результату описывается посредством программных средств, таким образом программируется (алгоритмируется, операционализируется) сам процесс движения от момента постановки цели до получения результата;

- изучение процессов развития. В связи с резким увеличением реализационных возможностей, развитие было положено как отдельный объект исследований. Техники развития были отделены от техник функционирования, установлена взаимосвязь процессов развития и функционирования, предприняты попытки объединить функционирование и развитие в одной системе управления, на одном материале деятельности. Для обеспечения процессов развития разрабатываются новые типы управленческих структур (например, матричные, сетевые) в большей или меньшей степени ориентированные на инновации;

- развитие теории принятия решений. В ее основе лежит акторный взгляд на управленческую деятельность, процесс управления рассматривается с точки зрения подготовки и принятия решений. Типологизация управленческих решений выводит исследователей на определение стратегических решений. Управленческие решения рассматриваются как средство реагирования на конфликтные ситуации, часть целеполагания и развития;

- системный подход к управленческой деятельности; Сближение и взаимное влияние различных сфер деятельности (после Второй Мировой войны - достижения военной сферы стали переноситься в гражданскую сферу опосредованно через сферу исследований и проектирования, прежде всего в частный бизнес, как наиболее восприимчивый к инновациям сектор, затем из бизнеса вместе с его представителями в государственное и муниципальное управление.

- Если взглянуть на послевоенную историю Европы, историю последних лет - этапа складывания новой Европы, то мы увидим, что эти ключевые периоды начинались с серьезного переосмысления и развития содержания регионального и муниципального управления. Их общее направление можно определить как усложнение технологий управления. Новые задачи требовали резкого умножения

начинались с серьезного переосмысления и развития содержания регионального и муниципального управления. Их общее направление можно определить как усложнение технологий управления. Новые задачи требовали резкого умножения числа равноправных участников процесса, их разносторонней координации, новых средств разрешения конфликтов. Появился серьезный запрос на эффективные и в то же время мягкие управленческие технологии. Так стал оформляться новый подход в региональном и муниципальном управлении, который мы называем стратегическим.

- Региональные аспекты современных проблем экономической безопасности в условиях современного мирового рынка приобретают совершенно иной смысл. Дело в том, что в последние годы принципиальным образом изменяются условия социально — экономического функционирования пространственно — локализованных систем (административных территорий и регионов). Открытость социально-экономического пространства российских регионов, как следствие глобализационных и интеграционных процессов в мировом хозяйстве, побуждает к поиску новых форм организации управления социально-экономическим развитием, направленной на достижение экономической самодостаточности территорий, стабильное и устойчивое повышение уровня благосостояния населения региона, сохраняя при этом пороговые критерии и параметры экономической, а значит и национальной безопасности.

- Социально-экономическое развитие регионов Российской Федерации на протяжении постперестроечных лет сопровождалось рядом негативных факторов, обусловленных изменениями в обществе и экономике. По сути, рыночные преобразования без государственного вмешательства, годы так называемой «стихии рынка», периода ожидания установления «цивилизованной рыночной экономики», ущемили права большинства граждан в удовлетворении их социально-экономических потребностей, что, в свою очередь, привело к некоторому усилению дезинтеграционных тенденций и нанесло ущерб национальной безопасности, особенно на Юге России.

- Ситуация, сложившаяся в регионах России, привела к необходимости поиска новых путей регулирования социально-экономического развития регионов в условиях современной экономики. Для достижения этого необходимы согласованные действия федеральных, региональных и местных органов государственной власти, общественно-политических организаций, направленные на решение экономических и геополитических проблем в регионах РФ.

- Всеобщая информатизация хозяйственного пространства и вовлеченность в мирохозяйственные процессы российских регионов, обеспечиваемая взрывным развитием информации, обусловили наступление нового этапа в развитии науки управления, на котором стратегическое управление с учетом изменчивости среды и максимального учета геополитических, этнодемографических, исторических и этносоциальных особенностей региона, а не только геоэкономических, географических и климатических особенностей территории, превращается в одно из ведущих направлений, в основе которого лежат интеллект, гуманизм, свободомыслие, глобальные информационные технологии и программно-целевой подход, базирующиеся на единых ценностях мировой культуры.

- В качестве одного из базовых направлений, на котором может строиться такая система, является федеральная целевая программа «Юг России».

7.2 КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПЕРЕХОДА К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

На фоне происходящих в настоящее время в России процессов трансформации экономической системы увеличивается дифференциация регионального развития, усиливаются процессы дивергенции. Главным содержанием процесса коренных социально-экономических преобразований является утверждение полного народовластия, общечеловеческих преобразований идеалов и ценностей во всех сферах общественной жизни, широкое использование демократических принципов в хозяйственном развитии, поэтому все более актуализируются проблемы обеспечения национальной безопасности не только отдельных регионов, но и страны в целом.

Очень немногие авторы в своих исследованиях увязывают процессы экономического развития в условиях глобализации с вопросом национальной безопасности. Большинство исследований сводят его к обеспечению экономической безопасности, т.е. обеспечению продовольствием на случай всяких чрезвычайных ситуаций. Но решение данного вопроса настолько важно, что еще в своей предвыборной статье Путин В.В. меняет идеологию подхода к проблемам национальной безопасности.

Теперь идеология меняется не только в пользу повышения статуса военнослужащего, а оборона и безопасность становятся главной функцией государства, и так действительно должно быть, но и к экономическому стратегическому планированию. С 1 января 2014 года вступает в силу Федеральный закон "О государственном стратегическом планировании".

Очень интересным и важным является тезис в предвыборной статье Путина В.В. о стратегическом планировании. «Государственное стратегическое планирование – это основа нашей национальной безопасности». К сожалению, мы от планирования ушли, апеллируя к тому, что рынок отрегулирует все, и в гражданском секторе экономики, и в оборонном секторе. Этого не случилось. И Путин этот тезис поднимает на поверхность. Путин аргументированно, обоснованно говорит, во-первых, о том, что угроза нашей безопасности усиливается, что появляются новые типы оружия, как он говорит, «на новых физических принципах». По сути, он признает наличие климатического, психофизического оружия, генного оружия и так далее. И дальше ставка делается на усиление сил общего назначения. Путин говорит о восстановлении военной и военно-технической науки, да и вообще говорит о фундаментальной науке, о концентрации научной мысли. Это очень важно. Пока у нас наука не только в оборонке, но и во всех отраслях была, собственно говоря, не востребована. Все делали менеджеры. Сейчас Путин говорит о возрождении и концентрации научной мысли. Это очень правильно не только для армии, для ОПК, но, прежде всего, для всех сфер экономики.

По сути дела, он призывает применять метод геополитического анализа оценки военно-политической ситуации, заявляя, что нам нужно заглядывать на 30-50 лет вперед, то есть следить и за развитием геополитической ситуации вообще, за развитием военного дела, за тем, что происходит вокруг России, какие угрозы формируются. Сегодня даже самому неискушенному в политике человеку понятно, что происходит на Кавказе - в Ставрополье, Дагестане и др. регионах России.

В наше время, как мы имели неоднократную возможность убедиться в этом - страны захватываются не военным путем, а «взрываются» изнутри. Для этого достаточно посмотреть историю развития событий хотя бы за последние 20 лет - полыхают многие страны Ближнего и Дальнего зарубежья. Поэтому даже во внешнеэкономических отношениях нужно не плыть по течению свободного, т.е. стихийного рынка, а нужно прогнозировать и моделировать: как может измениться расклад мировых «центров сил» в результате тектонических сдвигов мирового структурного экономического кризиса. Нужно

как может измениться расклад мировых «центров сил» в результате тектонических сдвигов мирового структурного экономического кризиса. Нужно непрерывно держать «руку на геополитическом пульсе» планеты, предвидеть, что нам грозит с Востока, что грозит с Юга, что грозит с Запада, и что грозит нам из-за океана, и разработать модель угроз, а потом уже методом исследований выявить, как эти угрозы лучше парировать. Может быть, даже только экономическим, не обязательно военным путем.

Это достаточно новые задачи для экономической политики регионального уровня, поэтому спорны и противоречивы и новые задачи и сами методы работы по оценке экономического потенциала региона и страны в целом, которые встают перед экономической наукой.

Проблема оценки эффективности реализации геоэкономического положения регионов сложна и противоречива, поскольку вызвана отсутствием однозначности понимания политического, социального, демографического, рекреационного и образовательного потенциалов. Поэтому для российских субъектов важно найти источники экономического роста, выявить абсолютные и относительные преимущества регионов на основе оценки их совокупного потенциала и использования внешних возможностей развития для эффективной его реализации.

Несмотря на обилие исследований по развитию и стабилизации регионов, достаточно огромное количество методик по оценке их социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности, отсутствует единая методика по комплексной оценке совокупного потенциала, способная повысить эффективность использования каждой территории.

В общепризнанном понимании совокупный потенциал региона включает следующие интегрированные его виды:

- ресурсно-сырьевой, рассчитанный на основе средневзвешенной обеспеченности территории региона балансовыми запасами основных видов природных ресурсов;
- производственный — совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе;
- потребительский - совокупная покупательная способность населения региона;
- инфраструктурный, в основе расчета которого положена оценка экономико-географического положения региона и инфраструктурной насыщенности его территории;
- трудовой, характеризуемый данными о численности экономически активного населения и его образовательном уровне;
- институциональный, понимаемый как степень развития ведущих институтов рыночной экономики в регионе.
- финансовый, выраженный через общую сумму налоговых и иных денежных поступлений в бюджетную систему с территории данного региона.

Уточнение формализованных методов оценки экономической привлекательности регионов соответствует задаче стимулирования притока иностранных инвестиций в Россию.

Однако в современной экономической литературе недостаточно внимания уделяется определению термина «геоэкономический потенциал», поскольку при его определении опираются на два подхода: первый предполагает тождество понятий геоэкономический потенциал страны и региона, второй - рассматривает данное понятие как совокупность исторических, географических и экономических знаний по данному направлению. Тогда как, по нашему мнению, его реальную экономическую основу составляют те преимущества, которые имеет регион в борьбе за необходимые ему ресурсы. В такой интерпретации понятия геоэкономического потенциала страны и региона близки, но есть и существенные различия: финансово-экономические и политические различия, вызванные

имеет регион в борьбе за необходимые ему ресурсы. В такой интерпретации понятия геоэкономического потенциала страны и региона близки, но есть и существенные финансово-экономические и политические различия, выявленные в работе: особенности социокультурного развития, приближенность «горячих» границ, состояние природно-ресурсного потенциала и другие. Анализ существующих методик оценки экономического развития регионов показал, что они имеют много противоречий и недоработок. Одни содержат недостаточное количество индикаторов для полной оценки экономических возможностей региона. Другие опираются только на инвестиционные или финансовые потребности региона.

Геоэкономический потенциал - это новая реалья, осознаваемая как объективная необходимость современного развития регионов с их тенденциями к глобализации.

Рост значимости проблем геоэкономического развития регионов в РФ обусловлена совокупностью факторов. Основными из них являются следующие:

- необходимость подъема национальной экономики, повышения эффективности ее функционирования на основе существующего развития регионов как субъектов экономической деятельности.

- преобразование оценки экономического развития регионов по ряду критериев в связи с ростом ответственности региональной власти за социально-экономическое положение возглавляемых ими территорий.

- важность повышения экономической самостоятельности регионов с целью использования внутренних резервов развития.

Однако никто из авторов не включает в понятие «геоэкономика» элемент этнического состава населения данного региона.

Мы считаем этот элемент одним из наиболее значимых при определении стратегии развития данного региона, поэтому в состав совокупного потенциала региона включаем и так называемый геоэтноэкономический потенциал.

Этим обусловлена актуальность теоретическая и практическая значимость создания новых геоэкономических территорий, которые определяют необходимость разработки методики оценки и реализации потенциала и прогнозирования в условиях многовариантного сценария развития региона.

Для достижения этой цели необходимо решение следующих задач:

- определить специфические особенности состояния всех ресурсов региона и оценить их взаимодействие в формировании экономической политики региона;

- на основе критического анализа методологических баз исследования разработать и внедрить альтернативный механизм оценки и реализации совокупного потенциала региона.

- выявить особенности и специфику имеющихся методик и подходов к совокупному потенциалу региона и исследовать влияние геоэтноэкономического фактора на реализацию стратегического развития региона в условиях глобализации экономики;

- исследовать экономическую природу сущности, факторов и определения роли геоэтноэкономики в оценке и реализации потенциала региона;

- предложить пути реализации геоэтноэкономического потенциала, позволяющие кардинально изменить системные подходы к его оценке;

Учет и использование геоэтноэкономического потенциала региона при разработке методики оценки, реализации и прогнозирования социально-экономического развития региона позволят повысить эффективность регионального управления и улучшить его основные экономические показатели.

В России как по объективным (суровый климат, малое число и удалённость незамерзающих портов), так и по субъективным причинам (ошибочная политика) неконкурентоспособна обрабатывающая промышленность, животноводство (их продукт нередко стоит на мировом рынке

удельный вес в структуре ВВП), неконкурентоспособна обрабатывающая промышленность, животноводство (их продукт нередко стоит на мировом рынке дешевле, чем использованное сырьё), научно-технический комплекс. Если допустить свободу глобальной конкуренции, останется только добыча, первичная обработка сырья и обслуживающая их инфраструктура. Это сделает неизбежным распад России.

Ряд стран Юго-Восточной Азии добились успеха на основе экономической модернизации, т.е. развитии производства и экспорта при невысоком качестве институтов и высокой коррупции. Но эти страны располагали большими финансовыми ресурсами за счет низкой оплаты труда и социального пакета. Конфуцианская идеология отдавала предпочтение сбережению над потреблением, сохранению вековых традиций подчинения воли государства.

Без структурного сдвига в нашей экономике не будет спроса на инновации. Новые социальные институты не возникнут стихийным образом и не могут быть заимствованы у других стран. Их должны целенаправленно выращивать местное самоуправление, государство, гражданское общество. Примером может служить Сингапур, который в течение жизни одного поколения, не имея ни экспортного сырья, ни внешнего финансирования, превратился из нищей, коррумпированной и этнически разделённой страны в мирового лидера по конкурентоспособности, удобству ведения бизнеса, прозрачности рыночных отношений, качеству экологии и жизни в целом. Сингапур не заимствовал западные образцы парламентаризма: президентские выборы шесть раз были безальтернативными, оппозиционные газеты закрывались, за торговлю наркотиками и т.д. применяется смертная казнь. Главный инвестиционный фонд и инфраструктура находятся в собственности государства. Индивидуальны пенсионный счёт, под который можно получить льготную ипотеку, кредит на образование и элитные медицинские услуги, пропорционален «белой» зарплате работающих, остальные (кроме инвалидов) не могут претендовать на пособия. Сроки открытия нового отечественного и иностранного бизнеса минимальны, а любые попытки рейдерства, протекционизма и т.д. жёстко пресекаются.

Россия не располагает ресурсами для чисто экономической модернизации. Бюджет 2012–2014 гг. предусматривает увеличение расходов на оборону и охрану правопорядка с 22,5 до 33% при сокращении затрат на национальную экономику с 18,1 до 11,3%, на образование, здравоохранение и культуру — с 9,1 до 7,2%, на ЖКХ — с 1,6 до 0,5% расходов федерального бюджета. Модернизация невозможна без привлечения инвестиций частного капитала и домохозяйств, ресурсы которых достигают 20 трлн. руб..

Это значит, что модернизация может быть только институциональной, обеспечивающей надежную защиту бизнеса, высокое доверие к власти, проведение судебной, пенсионной, здравоохранительной, образовательной, жилищно-коммунальной реформ, новую промышленную, аграрную и региональную политику.

В статьях и выступлениях В.В. Путина в начале 2012 г. впервые на таком уровне представлены институциональные пути формирования новой экономики на основе отхода от стандартных либерально-монетарных догм. Эффективность этой экономики определяет рост социального капитала, а не только ВВП и других стоимостных измерителей, создание высокотехнологичных рабочих мест, позволяющих использовать и развивать способности каждого человека, преодолевать чрезмерные социальные различия, в т.ч. путем увеличения налогов на сверхбогатых. Вопреки надеждам радикальных либералов о полном отказе от рычагов государственного управления экономикой и передаче этих функций «невидимой руке рынка», которой сейчас распоряжается глобальный финансовый капитал, государство будет определять приоритеты социально-экономического развития.

7.3 ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ГЕОЭТНОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Модернизация механизма управления экономикой регионов в условиях усиления самостоятельности территорий призвана создавать условия для стабильного развития бизнеса и повышения качества жизни населения регионов, на основе имеющегося экономического и организационно-управленческого потенциала. Однако осуществление модернизации без досконального учета социально-территориальных особенностей региона может привести к неравномерному распределению в стране «модернизационных эффектов», что обусловит еще большие диспропорции по сравнению с уже существующими, в развитии территорий. Долгосрочные стратегии и планы развития, направленные на модернизацию социально-экономической системы, должны строиться на основе учета имеющегося потенциала регионов. Социально-экономический потенциал модернизации включает не только совокупность ресурсов, но и качественные характеристики самих региональных систем. Социально-экономическая модернизация представляет собой комплекс взаимосвязанных направлений, охватывающих промышленную политику, развитие научно-технического и инновационного потенциала, совершенствование социальной инфраструктуры.

Многие авторы на первый план справедливо выдвигают человеческий фактор, а именно социальную компоненту (образование и здоровое долголетие) в качестве одного из решающих факторов успешной модернизации.

Но в таком мультикультурном, многоконфессиональном и многонациональном сообществе, как население нашей страны, и, особенно, в южных регионах, невозможно не учитывать такие факторы, как геополитика и этнодемографический состав населения данной территории. Именно в связи с этими особенностями в модернизации регионального управления экономикой на первый план выходят проблемы учета геоэтноэкономического потенциала региона в условиях глобализации.

Успешная модернизация экономики невозможна без повышения качества человеческого потенциала, что, в свою очередь, требует изменения существующих принципов, направлений и механизмов реализации социальной политики в регионах.

Степень успешности модернизации напрямую зависит от уровня развития социальной среды, ее восприимчивости к процессам совершенствования существующих или внедрения новых технологий, продуктов и услуг, реализации новых принципов организации экономической жизни, новых моделей и механизмов управления и т.д. Модернизация априори затрагивает ценностно-мотивационную среду индивидов и больших социальных групп. Примеры наиболее успешных «модернизационных прорывов» в истории были связаны с существенными качественными изменениями в состоянии человеческих ресурсов. Эти изменения происходили под воздействием как сверху (государство реализовывало масштабные программы социального развития, стимулировало формирование соответствующих институтов и т.п.), так и снизу (менялись потребности и целевые установки граждан, заметно повышался уровень энтузиазма и социальной мобильности и т.п.).

Сегодня на первый план в модернизационной повестке дня выходят именно задачи человеческого развития, поскольку именно оно обеспечивает конкурентные преимущества экономик с высоким технологическим укладом. При этом проблемы развития человеческого потенциала имеют глобальный характер. Большинство развитых стран вынуждены перестраивать свои социальные системы, отвечая на современные вызовы: старение населения и

При этом проблемы развития человеческого потенциала имеют глобальный характер. Большинство развитых стран вынуждены перестраивать свои социальные системы, отвечая на современные вызовы: старение населения и возрастание социальной нагрузки на трудоспособную часть граждан, рост численности городского населения, изменение ценностных ориентаций основных социальных групп. В связи с необходимостью перехода к модернизационной модели развития как на национальном, так и на региональном уровнях необходимо становление социально ориентированной институциональной политики. Для этого, как минимум, необходимо разработать комплекс взаимосвязанных направлений, включающих в себя систему национальных интересов, целей и приоритетов общественного развития, проблемы преобразования российской экономики, ее институционального устройства и содержания социально-экономической политики.

В последние годы в субъектах Федерации были выполнены концептуальные стратегические (а во многих территориях и программные) разработки по социально-экономическому развитию регионов на период до 2020 г. Актуальной является их корректировка, направленная на увязку современного состояния экономики регионов с долгосрочной стратегией развития страны, предусматривающей реализацию модернизационного сценария социально-экономического развития.

С 1 января 2014 года вступает в силу Федеральный закон "О государственном стратегическом планировании", согласно которому впервые индикативное, стратегическое планирование организовано по принципу «сверху-вниз». Программа социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на среднесрочный период разрабатывается на основе стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на долгосрочный период, прогноза социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на среднесрочный период с учетом основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на среднесрочный период (Статья 35.Программа социально - экономического развития субъекта Российской Федерации на среднесрочный период) .

Согласно Закону, будет осуществляться строгий контроль за тем, чтобы макроэкономическое стратегическое планирование перестало быть просто данью научной моде. При этом основными задачами мониторинга реализации документов государственного стратегического планирования являются наблюдение, сбор, систематизация и обобщение информации о социально-экономическом развитии Российской Федерации и обеспечении национальной безопасности. Сложившаяся практика государственного прогнозирования и планирования будет преобразована в комплексную систему, утвержденную федеральным законом.

Основу этой системы будут составлять взаимосвязанные документы государственного стратегического планирования - документы государственного прогнозирования и документы программно-целевого, а также территориального планирования, федерального, регионального и местного уровней.

Проект Федерального закона "О государственном стратегическом планировании" содержит перечни этих документов, определяет общие положения процедур и полномочия различных органов власти по их подготовке и утверждению, а также сроки действия некоторых из них.

Так, стратегический прогноз, состоящий из социально-экономического, научно-технического, промышленно- технологического, демографического и экологического прогнозов, а также прогнозов в сферах национальной обороны, государственной и общественной безопасности разрабатывается по поручению Президента РФ на период до 30 лет. Прогнозы научно-технологического развития и социально-экономического развития РФ на долгосрочный период

Президента РФ на период до 30 лет. Прогнозы научно-технологического развития и социально-экономического развития РФ на долгосрочный период разрабатываются каждые 6 лет на 12 и более лет, прогноз социально-экономического развития на среднесрочный период разрабатывается ежегодно на период от 3 до 6 лет включительно. В свою очередь стратегия национальной безопасности разрабатывается на период, не превышающий период, на который разработан стратегический прогноз, концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ и долгосрочная бюджетная стратегия РФ разрабатываются каждые 6 лет на период, не превышающий период, на который разрабатывается прогноз социально-экономического развития РФ на долгосрочный период. Проекты документов государственного стратегического планирования подлежат общественному обсуждению и должны размещаться на официальных сайтах в Интернете.

Оценка результативности и эффективности государственного стратегического планирования будет осуществляться посредством системы мониторинга реализации документов государственного стратегического планирования. Основными документами, используемыми при осуществлении мониторинга на федеральном уровне, определены ежегодный доклад Секретаря Совета Безопасности РФ, сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации и доклады о результатах и основных направлениях деятельности федеральных органов исполнительной власти (Проект ФЗ 2011).

Впервые стала объектом внимания Правительства и фактором влияющим на национальную безопасность **Схема расселения** на территории субъекта Российской Федерации. Причем в целях устойчивого социально-экономического развития, обеспечения национальной безопасности, реализации стратегии социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и генеральной схемы расселения на территории Правительством РФ осуществляется методическое обеспечение разработки и корректировки схемы расселения на территории субъекта Российской Федерации. Порядок разработки и корректировки схемы расселения на территории субъектов Российской Федерации определяется нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации.

Осталось только суметь правильно оценить риски и угрозы для национальной безопасности при осуществлении самостоятельной экономической политики на региональном уровне, что является не просто трудной, но почти нереальной для осуществления задачей в условиях экономической свободы хозяйствующих субъектов, да еще и в после вступления России в ВТО.

Как, например, внушить такую долю экономического патриотизма внешнеэкономическим акторам, чтобы они заключали свои бизнес-контакты и организовывали совместные предприятия только со странами СНГ, или нарождающегося Евразийского Союза, а не членами НАТО?

Вопрос кажется не просто риторическим, но и неуместным. Тем не менее, расширение экономических связей и все большая интеграция экономики Турции в наши южные регионы приведет в ближайшем будущем к усилению мусульманского фактора в его ваххабитском проявлении и, как следствие, к вспышкам сепаратизма на территории России. Тем более, что признаки этого явления уже есть в Татарстане и др. регионах. Достаточно взглянуть на карты Великого Турана в турецких школах, где проповедуется идея пантуранизма, чтобы оценить реальность намерений наших вековых соперников в региональном доминировании. Не далее, чем 14 октября 2012 г. на казахстанско-турецком бизнес-форуме в Стамбуле президент Назарбаев Н.А. предложил объединить 200 млн. тюрков. "Как сказал Ататюрк: "Придет время, когда все тюрки объединятся". Поэтому я хочу поприветствовать всех

казахстанско-турецком бизнес-форуме в Стамбуле президент Назарбаев Н.А. предложил объединить 200 млн. тюрков. "Как сказал Ататюрк: "Придет время, когда все тюрки объединятся". Поэтому я хочу поприветствовать всех тюркоязычных братьев. Между Алтаем и Средиземным морем свыше 200 млн. братьев живет. Если мы все объединимся, то мы будем очень эффективной силой в мире", - заявил Нурсултан Абишевич. Уже сделан ряд шагов в данном направлении. В частности, создана культурная организация ТЮРКСОЙ, по инициативе Президента Казахстана сформирован Совет глав тюркоязычных государств, в Баку заработала Парламентская ассамблея тюркских государств, в Астане ведет свою деятельность Тюркская академия. Это фундамент, который сегодня во многом благодаря инициативам Нурсултана Назарбаева, закладывается во имя будущего единого дома тюркских народов. "Мы живем на родине всего тюркского народа. После того, как в 1861 году был убит последний казахский хан, мы были колонией Российского царства, затем Советского Союза. За 150 лет казахи едва не лишились своих национальных традиций, обычаев, языка, религии. С помощью Всевышнего мы в 1991 году провозгласили свою независимость. Ваши предки, уходя с исторической родины, из Тюркского каганата, забрали с собой название тюркского народа. До сих пор турки называют лучших джигитов – "казак". Вот мы и есть эти казахи»

Как видим хотя бы из одного этого эпизода, наряду с интеграционными процессами есть мощные предпосылки и заинтересованные силы в дезинтеграции России, поэтому в основе регионального управления должна располагаться геополитическая компонента национальной безопасности, и только потом – экономическая целесообразность и выгода. Евразийское содружество пугает многих тем, что якобы воссоздается СССР, не зря же столько усилий применяют противники Евразийского Союза, чтобы данный проект не был реализован. Ведь противостояние Россия-Запад в целом и Россия-НАТО, в частности, никто не отменял. И это противостояние дает о себе знать в наиболее проблемных регионах планеты, в том числе на Ближнем Востоке, в Закавказье и так далее.

США намерены пресекать на корню любой интеграционный процесс на постсоветском пространстве, который можно расценить как попытку возрождения Советского Союза, заявила государственный секретарь США Хилари Клинтон на встрече в начале декабря с.г. с министром иностранных дел России Сергеем Лавровым. Клинтон «заметила движение в сторону ресоветизации региона, что вызвало серьезное беспокойство». Однако Сергей Лавров поспешил убедить ее в обратном, отметив, что новое объединение (таможенный союз) будет называться Евразийским союзом. Несмотря на слова российского министра, Клинтон заявила, что США пытаются разработать эффективные способы, которые помогут замедлить или вообще предотвратить появление такого рода объединения. Такого рода слова дают основания полагать, что США пересматривают свою «перезагрузку» отношений с Россией, объявленную еще в 2009 году (период, когда критика ситуации с правами человека была приглушена и Москва получила больше свободы действий на территории бывшего Союза).

На состоявшемся 5 декабря с.г. Саммите СНГ Президентом Путиным В. В. еще раз было подчеркнуто, что «...самым важным во всей нашей работе всегда было остаётся экономическое взаимодействие в рамках СНГ. И эта задача становится особенно актуальной на фоне непрекращающегося мирового экономического кризиса, а в некоторых случаях – даже усугубляющегося». Дополнительные возможности для борьбы с кризисом и наращивания деловых связей открывает и Договор о зоне свободной торговли в рамках СНГ».

Некоторые наши соседи объясняют нежелание участвовать в продвинутых интеграционных проектах на постсоветском пространстве тем, что это якобы противоречит их европейскому выбору. Однако ещё в 2003 году Россия и ЕС

интеграционных проектах на постсоветском пространстве тем, что это якобы противоречит их европейскому выбору. Однако ещё в 2003 году Россия и ЕС договорились о формировании общего экономического пространства, координации правил экономической деятельности без создания наднациональных структур. В развитие этой идеи мы предложили европейцам вместе подумать о создании гармоничного сообщества экономик от Лиссабона до Владивостока, о зоне свободной торговли и даже более продвинутых формах интеграции. О формировании согласованной политики в сфере промышленности, технологий, энергетики, образования и науки. И, наконец, о снятии визовых барьеров. Эти предложения не повисли в воздухе – они детально обсуждаются европейскими коллегами. Теперь участником диалога с ЕС станет Таможенный, а в дальнейшем и Евразийский союз. Таким образом, вхождение в Евразийский союз, помимо прямых экономических выгод, позволит каждому из его участников быстрее и на более сильных позициях интегрироваться в Европу.

Но чем обернется для российской экономики подобная глобализация? Преждевременное и шоковое введение свободы внешней торговли и оборота капитала, позволившее вывезти до 1 трлн. долл. за рубеж и беспрепятственно ввозить спекулятивный капитал. Страны Западной Европы отменили ограничения в этой сфере, лишь обеспечив прочные позиции на мировом рынке, а Китай, Индия, Бразилия не сделали этого до сих пор. Первые миллиардеры сколотили свои состояния, скупая стратегическое сырьё по внутрироссийским, а продавая — по мировым ценам.

Россия стала самой открытой крупной экономикой в мире: доля экспорта в её ВВП в 2010 г. достигла 30% (США — 9, Япония — 14, Китай — 27%). По данным Росфиннадзора, криминальный вывоз капитала с помощью фиктивных сделок и фирм-однодневок вырос в 2008–2010 гг. с 8 до 163 млрд руб. По данным ЦБ (Ведомости, 10.05.2011), в 2008–2011 гг. доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ), направленных на строительство новых или реконструкцию действующих предприятий России сократилась с 50 до 20%, 40% ПИИ — российские деньги из оффшоров, не приносящие новых технологий и предназначенные для скупки активов, часто непрофильных с целью их последующей перепродажи.

Большой ущерб промышленности нанесло создание в России сборочных производств зарубежных ТНК. До 85% телевизоров, холодильников, стиральных машин и другой крупной бытовой техники, половина автомобилей, большая часть тракторов и комбайнов выпускается на заводах, технологические центры которых и производство сложных узлов и деталей размещены за рубежом. Это делает ненужными российскую техническую науку и инженерное образование. В Китае 100%-ные иностранные компании разрешены лишь при условии 100%-ного экспорта их продукции. Для выхода на внутренний рынок они должны передать местным компаниям интеллектуальную собственность и контрольный пакет акций.

Инновационная экономика — этап формирования постиндустриальной информационной экономики, которая будет базироваться на шестом технологическом укладе, т.е. на автоматизированном и роботизированном воздействии на предметы труда на атомно-молекулярном и генно - клеточном уровне, а не на механической обработке природного сырья. Основную производительную силу составят высококвалифицированные работники, способные самостоятельно находить, перерабатывать, создавать и использовать информацию из глобальной системы.

В России лишь несколько регионов сохранили научно-техническую базу, позволяющую начать переход к инновационной экономике. Поэтому необходима новая индустриализация — модель экономического роста, при которой его основой становится не сырьевой комплекс, а высокотехнологичное производство как в новых, так и в традиционных отраслях, включая АПК,

новая индустриализация — модель экономического роста, при которой его основой становится не сырьевой комплекс, а высокотехнологичное производство как в новых, так и в традиционных отраслях, включая АПК, добывающую промышленность и строительство.

Модернизация экономики прежде всего должна базироваться на новой институциональной модели экономики, на культуре региональной мезоэкономической системы, где критерием оценки её развития будет не только прибыль, но и стоимость ограниченных экологических ресурсов, а также социальный эффект производства. Если либеральная концепция базируется на микроэкономике, дирижистская — на макроэкономике, то новая теория регуляции — на балансе экономической свободы и общественного регулирования, рыночного равновесия и планирования в мезоэкономических пространственно- локализованных экономических системах.

Если бы у нашего Правительства хватило воли совершить судьбоносный перевод экономики от частного кредитования со стороны коммерческих банков к беспроцентному кредитованию новых производств со стороны Центробанка, выплате дивидендов за счёт использования общественного достояния всем членам общества, а также компенсаций фирмам, снижающим ресурсоёмкость и отпускные цены, то страна могла бы вылечиться от сырьевой зависимости.

В российской литературе продолжают бесконечные и бессмысленные споры о сравнительных преимуществах рыночного и государственного регулирования. На деле они имеют разную сферу действия.

По данным статистики ФРГ, в этой высокоразвитой стране в 2011 г. действовало 40 тыс. вещевых рынков, где торговало 2 млн чел. Для этой микроэкономической структуры вполне достаточно «невидимой руки», а для регулирования макро- и мезоэкономике, включая инфраструктуру, необходимы согласованные действия двух рук, причём государственная рука должна быть ясно видимой, информационно открытой и находиться под общественным контролем. В России чиновники заняты преимущественно выдачей разрешений и надзором за микроэкономической деятельностью, поскольку это приносит теневые доходы, но не стратегическим макро- и мезоэкономическим регулированием. В работах российских экономистов убедительно показано, что постиндустриальная экономика — синергетическая система, связанная с развитием большого Кондратьевского цикла, которая не может регулироваться стихией рынка.

Мировой опыт доказывает неэффективность как авторитарной, навязанной центром, так и спонтанной модернизации «снизу», при которой рынок, как это предлагают либеральные экономисты, сам постепенно в расчете на увеличение прибыли приспособит экономику к новым условиям. Глобальная конкуренция не отводит для этого России достаточного времени. Эффективна лишь модернизация, основанная на сотрудничестве государства и бизнеса на базе стратегического планирования, демополизации рынка и создании системы социальных стандартов и технологических нормативов.

Литература

1. Алёшина В.Н. Клинтон против возрождения СССР. Плюс и минус. Экономика и бизнес. 2012-12-07 <http://plusminus.com/>
2. Бляхман, Л. С. Институциональные основы модернизации российской экономики// Проблемы современной экономики № 01. 2012 г. Стр: 7 – 17.
3. В.Путин: «Евразийский союз — это открытый проект» от Лиссабона до Владивостока и дальше...04.10.11. <http://www.kpe.ru/sobyti>
4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. — М.: Экономика, 2010. — 255 с.
5. Гудил К. А. К вопросу о социально-экономической модернизации

4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
5. Гулин К. А. К вопросу о социально-экономической модернизации российских регионов gil@vscc.ac.ru
6. Гулин К.А. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз № 4 (22) 2012 стр. 57
7. ЗАКОН КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ «О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года» Принят Законодательным Собранием Краснодарского края 16 апреля 2008 года <http://www.krasnodar.ru/content/592/show/49081/>
8. **КАЗАХИНФОРМ**. В Турции Назарбаев предложил объединить 200 млн. турков <http://www.amic.ru/news/195907>
9. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. (Издание второе, переработанное и дополненное). – М.: РУСАКИ, 2010. – 498 с.
10. Либеральный фанатизм. Егор Гайдар ушел из жизни, но «гайдаризм» остался http://www.stoletie.ru/vzglyad/liberalnyj_fanatizm_107.htm
11. Министерство регионального развития Российской Федерации. Официальный сайт.
12. <http://archive.minregion.ru/WorkItems/NewsItem.aspx?NewsID=386>
13. Маркарян В.Р. Взаимосвязь геополитических интересов и внешнеэкономических отношений Краснодарского края// Национальные интересы – приоритеты и безопасность. 2009.- №11(44) - июнь. Москва.
14. Маркарян В.Р. Направления экономического сотрудничества регионов Юга России //Проблемы прогнозирования. 2008.-№ 5.
15. Маркарян В.Р. Основные принципы перспективного коммуникативного планирования социально - экономического развития региона //Журнал «Вестник экономической интеграции» № 2. 2009г. Стр.: 88-94.
16. Маркарян В.Р. «Основы перспективного коммуникативного планирования в пространственно-локализованных социально – экономических системах». Монография, Издательство «Ноян Тапан», Ереван, 2011г.,-500 стр.
17. Маркарян В.Р. Проблема учета геостратегических интересов при разработке экономической политики региона// НАУЧНЫЙ ПОИСК: По страницам докторских диссертаций. Сборник статей. Выпуск 6 /РГЭУ «РИНХ». – Ростов н/Д.;, 2007.
18. Маркарян В.Р. Современные проблемы экономической безопасности: региональный аспект // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009 -№ 1(34).
19. Маркарян В.Р. Стратегическое планирование как основа устойчивого развития// Инновационный фактор национальной и региональной конкурентоспособности России: Матер. Междунар.науч. – прак. конф. Краснодар: Кубанский гос.ун-т, 2006. Ч. 2. -335 с.
20. Маркарян В.Р. Стратегическое планирование на этапе трансформирующейся экономики// Инновационная деятельность как основа экономического развития региона: Материалы научно-практической конференции (15 декабря 2005 г.) – г. Краснодар, Краснодарский ЦНТИ, 2006. -117 с.
21. Михайленок О.М. Россия в глобализирующемся мире: поиски координат// Россия в глобальных процессах: поиски перспективы / Отв. ред. член-корреспондент РАН М.К. Горшков.- М.: Институт социологии РАН, 2008.
22. **ПО ДАННЫМ ФСБ, ТУРЕЦКАЯ РАЗВЕДКА ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ АКТИВНЫХ ИНОСТРАННЫХ СПЕЦСЛУЖБ НА ЮГЕ РОССИИ, В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ**

23.

<http://www.fsb.ru/fsb/comment/ufsb/single.htm?id%3D10311662@fsbComment.html>

24. Полтерович В.М. Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом / В.М. Полтерович // Журнал новой экономической ассоциации. – 2010. – № 7. – С. 158-160.

25. Проект Федерального закона N 143912-6 "О государственном стратегическом планировании КонсультантПлюс, <http://www.consultant.ru/>

26. Путин В.В. "Новый интеграционный проект для Евразии — будущее, которое рождается сегодня". <http://putin2012.ru/>

27. Путин.ру. Putin.ru>Официальный Сайт Путина Саммит СНГ 5 декабря 2012 года, 17:00, Ашхабад <http://с.президент.рф>

28. Чувилова О.Н. Система показателей оценки геоэкономического потенциала региона // "Экономический анализ: теория и практика", 2008, № 4.

ГЛАВА 8

КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

8.1 ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Исследование региональных факторов социально-экономического развития является важнейшей теоретической и практической задачей. В системе факторов, оказывающих непосредственное влияние на уровень социально-экономического развития регионов России, выделяют: экономико-географическое положение; природно-климатические условия; природно-ресурсный потенциал; демографический потенциал и структуру населения; деятельность региональных властей; структуру и специализацию хозяйства; финансовую обеспеченность.

Сопоставление уровней регионального развития дает основание утверждать, что управление вносит существенный вклад в развитие региона. Отсюда представляется, что система государственного и муниципального управления может быть рассмотрена в качестве элемента потенциала региона. Под управленческим потенциалом мы понимаем способность региональных органов власти воздействовать на функционирование и развитие потенциала региона в целях повышения уровня и качества жизни людей. Причем система государственного и муниципального управления одновременно выступает субъектом и объектом управленческого воздействия.

В современных условиях справедливо определяют инновационную составляющую ресурсного потенциала региона. На наш взгляд, в связи с этим можно говорить о наличии инновационно-управленческого потенциала, под которым мы понимаем способность органов государственного и муниципального управления формировать инновационно-активную экономику, воздействуя на социально-экономический уровень развития региона. В условиях движения к инновационной экономике управленческий потенциал нуждается в опережающем развитии. Причем в рыночной системе управление развитием в направлении инновационных преобразований общества означает, прежде всего, создание условий для этого развития, формирование соответствующих институтов развития. Этот же тезис применим к управленческому ресурсу как

направлении инновационных преобразований общества означает, прежде всего, создание условий для этого развития, формирование соответствующих институтов развития. Этот же тезис применим к управленческому ресурсу как элементу потенциала региона.

Создание действенного, эффективного механизма управления экономикой на уровне региона предполагает взаимодействие всех участников процесса, главная роль в котором принадлежит региональным органам власти. Представляется, что одним из первых шагов в социально-экономическом развитии региона должно стать движение в направлении становления адекватного управленческого потенциала.

Эффективная работа органов власти, на наш взгляд, означает формирование такой системы управления, которая позволяет реализовать целевую управленческую функцию и обеспечить адекватные способы оценки ее эффективности. Причем речь должна идти о социально-экономической эффективности.

Непрерывные изменения политической и социальной среды актуализируют проблему становления эффективной системы государственного управления, способной реагировать на вызовы времени. В этой связи возникает вопрос применимости понятия эффективности для характеристики деятельности органов государственного управления, методах, критериях и показателях ее оценки в условиях инновационного развития экономики.

Таким образом, одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на уровень развития региона, является деятельность региональных органов власти. От эффективности их работы во многом зависит уровень социально-экономического развития территории в целом и качество жизни населения в частности.

В литературе активно обсуждается содержание качества регионального управления. Высказывается точка зрения о том, что «это главным образом профессиональные способности, знания, умения и квалифицированные действия руководителей и специалистов органов управления по эффективной организации взаимодействия всех категорий населения, предпринимательских, общественных, государственных и муниципальных структур по достижению, прежде всего, стратегических целей и замыслов по развитию региона, создающих новое качество жизнедеятельности людей».

Представляется, что в современных условиях важнейшими критериями оценки деятельности органов власти становятся следующие: мнение населения, степень эффективности расходования бюджетных средств. Важнейшими характеристиками деятельности органов власти являются: формирование институтов, адекватных целям регионального развития; создание условий для развития предпринимательства, прежде всего малого и среднего; формирование благоприятного инвестиционного климата и рациональной структуры экономики; достаточность собственного налогового потенциала (финансовой обеспеченности).

Для всестороннего анализа эффективности развития региона оценка деятельности властей не менее важна, чем исследование экономических, политических, социальных сторон процесса. Деятельность руководителей региона и органов власти, мотивация их действий, методы руководства, отношение к бизнесу и т.д. оказывают существенное влияние на уровень социально-экономического развития региона.

Отсюда обсуждаются вопросы: соотношения понятий качества и эффективности управления, определения критериев оценки эффективности деятельности органов власти, разработки методик оценки уровня социально-экономического развития региона и методик оценки деятельности органов власти.

8.2 МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Оценка уровня социально-экономического развития региона является необходимым условием повышения эффективности управления. Анализ показывает, что регионы России имеют существенные различия в уровнях социального и экономического развития.

Принятие оптимальных управленческих решений в области социально-экономической политики как федеральными, так и региональными органами власти требует их детальной проработки, решения ряда правовых, организационных, информационных и аналитических задач. В этом смысле одной из главных является задача учета показателей экономического и социального развития регионов, охватывающих широкий круг сфер социально-экономической жизни регионов.

Реализация вышеуказанной задачи может быть достигнута на основе комплексного подхода к оценке уровня развития регионов и определения обобщающего (интегрального, комплексного) показателя, характеризующего этот уровень.

Основной целью комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов Российской Федерации является определение возможности решения текущих и долгосрочных задач социального и экономического развития на основе использования внутренних резервов и внешних источников экономического развития. При проведении комплексной оценки уровня социально-экономического развития региона должны учитываться следующие основные принципы:

- комплексность оценки, обеспечивающая учет всех важнейших составляющих показателей социально-экономического уровня развития (СЭУР);
- системность оценки, предполагающая учет взаимосвязей базовых показателей и характеристик регионального развития;
- достоверность исходных данных при выборе базовых показателей регионального развития;
- соответствие системы индикаторов задачам ежегодного анализа и прогнозирования экономического и социального развития регионов;
- обеспечение репрезентативности показателей для оценки основных аспектов социально-экономического развития;
- максимальная информативность результатов оценки уровня развития регионов, обеспечивающая возможность принятия оптимальных решений на федеральном и региональном уровнях государственного управления;
- сочетание общеэкономических индикаторов с показателями, отражающими результативность деятельности органов государственной власти субъектов РФ по решению важнейших экономических и социальных проблем;
- соответствие системы индикаторов задачам мониторинга и прогнозирования экономического и социального развития регионов.

Комплексная оценка уровня социально-экономического развития регионов проводится с использованием непараметрических методов многомерного анализа: метод суммы мест, балльных оценок, многомерной средней и метод «Паттерн».

Для характеристики уровня социально-экономического развития чаще всего используются следующие показатели: валовой региональный продукт на душу населения; объем промышленной продукции; объем сельскохозяйственной продукции; розничный товарооборот на душу населения; объем платных услуг

всего населения; объем промышленной продукции; объем сельскохозяйственной продукции; розничный товароборот на душу населения; объем платных услуг на душу населения; удельный вес прибыльных предприятий; инвестиции в основной капитал; среднедушевой месячный доход населения; удельный вес занятого населения.

Метод суммы мест предполагает предварительное ранжирование всех регионов по каждому показателю, характеризующему моделируемое многомерное явление. Аналогичный результат дает метод балльных оценок, отличающийся от метода суммы мест лишь тем, что регионам, имеющим наилучшие значения показателей, присваиваются наивысшие баллы. Недостаток данных методов состоит в том, что формализованные оценки не отражают реальных количественных различий между ранжируемыми регионами. Указанный недостаток устраняется применением многомерной средней, позволяющего учесть меру различий между регионами. Метод «Паттерн» отличается от многомерной средней тем, что в качестве основания стандартизованных значений индикаторов используются наилучшие значения показателей по России. Метод позволяет сгруппировать регионы по уровню развития. Полученные обобщающие оценки используются для определения места региона в национальной экономике и предоставления государственной поддержки. Данные подходы используются как в официальных, так и научных разработках.

Далее будут рассмотрены официальные методики, подходы и методики, представленные в научных разработках, а также методики расчета интегральных показателей мегауровня экономики.

В системе официальных методик выделим следующие:

1. Методика комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов РФ, используемая при разработке ФЦП «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)».

Система показателей включает в себя индикаторы, характеризующие качество жизни населения, оценку уровня социально-экономического развития субъектов РФ и степень обеспеченности их объектами инфраструктуры. В Программе приведен перечень базовых индикаторов оценки уровня социально-экономического развития субъектов РФ. Расчет интегрального показателя отклонения уровня социально-экономического развития субъекта РФ от среднероссийского уровня осуществляется поэтапно. На первом этапе рассчитываются относительные отклонения базовых индикаторов социально-экономического развития. На втором этапе определяется интегральный показатель отклонения уровня социально-экономического развития субъектов РФ от среднероссийского уровня.

В целях организации и проведения мониторинга Распоряжением Правительства РФ от 15.06.2009 N 806-р «Об организации и проведении мониторинга процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации» утвержден перечень показателей по следующим разделам: «Рынок труда, занятость и доходы населения» (21 показатель), «Производственный и технологический потенциал» (29 показателей), «Сфера услуг и цены» (6 показателей), «Внеэкономическая деятельность» (2 показателя), «Малое предпринимательство» (2 показателя), «Обеспечение устойчивости финансовой и банковской системы» (3 показателя), «Обеспечение сбалансированного развития регионов» (16 показателей), «Социальные последствия кризисных явлений» (4 показателя), «Сведения о принимаемых антикризисных мерах».

В соответствии с Методикой выделяют пять групп регионов по уровню развития: выше среднего, средний, ниже среднего, низкий и крайне низкий.

В соответствии с Методикой выделяют пять групп регионов по уровню развития: выше среднего, средний, ниже среднего, низкий и крайне низкий.

2. Унифицированная система показателей оценки эффективности управления ресурсами субъектов Российской Федерации, разработанная правительственной комиссией по повышению эффективности бюджетных расходов под руководством А.Д. Жукова, при участии Минрегионразвития РФ. Система показателей легла в основу разработки Паспорта субъекта РФ как инструмента регионального мониторинга.

3. Методика Минрегионразвития России, представляющая систему групп показателей: повышение уровня и качества жизни населения (денежные доходы населения; социальное обеспечение; жилищно-коммунальное хозяйство; демография и здравоохранение; социальная напряженность; образование; СМИ; культура и спорт; экология); вклад субъекта Федерации в решение задач по повышению уровня национальной безопасности; обеспечение высоких темпов экономического роста; создание потенциала для будущего развития (потенциал трудовых ресурсов и государственного управления, научно-технический и инновационный потенциалы; транспортная, телекоммуникационная, финансовая инфраструктура); показатели бюджетной системы. Методика включает порядка 170 показателей, получаемых из следующих источников информации Росстат, Минфин России, Минэкономразвития России, Минрегион России и Минздравсоцразвития России.

4. Методика комплексной оценки Минэкономразвития РФ.

Базовые индикаторы комплексной оценки уровня социально-экономического развития регионов: ВРП (по паритету покупательной способности) на душу населения; объем инвестиций в основной капитал на душу населения; объем внешнеторгового оборота на душу населения; финансовая обеспеченность региона (по паритету покупательной способности) на душу населения; доля среднесписочной численности работников, занятых на малых предприятиях, в общей среднесписочной численности работников, занятых на предприятиях и организациях; уровень безработицы; соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума; доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения; суммарный оборот розничной торговли, общественного питания и платных услуг (по паритету покупательной способности) на душу населения; основные фонды отраслей экономики на душу населения; коэффициент плотности автомобильных дорог (коэфф. Энгеля); сводный показатель уровня развития отраслей социальной инфраструктуры. Расчет интегрального показателя проводится поэтапно. На первом этапе по каждому из базовых оценочных индикаторов, кроме последнего, определяется ранг каждого региона, а также ранг среднероссийского значения. По сводному показателю уровня развития отраслей социальной инфраструктуры определяются ранги четырех перечисленных выше индикаторов по социальной сфере, потом полученные ранги суммируются и определяется интегрированный ранг по сводному показателю уровня развития социальной инфраструктуры каждого региона, а также среднероссийского значения. На втором этапе производится расчет балльной оценки по каждому из показателей для каждого региона. На третьем этапе определяется искомая интегральная оценка уровня социально-экономического развития региона путем определения среднеарифметического значения балльных оценок по всем базовым индикаторам.

Комплексная оценка уровня социально-экономического развития как инструмент диагностики используется при сравнительном анализе субъектов Федерации и разработке прогнозов социально-экономического развития. Анализ результатов оценки позволяет определить эффективность мер, предпринимаемых руководящими органами субъектов Федерации по реализации социально-экономической политики и сформировать основные направления

результатов оценки позволяет определить эффективность мер, предпринимаемых руководящими органами субъектов Федерации по реализации социально-экономической политики и сформировать основные направления государственной региональной политики. По результатам комплексной оценки Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации с участием Госкомстата России подготавливается Доклад и публикация в СМИ.

Методика была использована в ходе комплексной оценки федеральных округов и регионов России в период 1998-2000 гг., и выявила усиление дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития.

5. Методика Минрегионразвития РФ, основанная на расчете сводного индекса оценки развития субъектов РФ. Индекс рассчитывается по четырём основным направлениям социально-экономического развития субъектов РФ: ситуация в реальном секторе экономики; инвестиционная привлекательность региона; доходы и занятость населения; состояние бюджетной системы.

В научных разработках представлены следующие подходы и методики оценки уровня социально-экономического развития регионов:

1. Методика рейтинговой оценки социально-экономического положения субъектов РФ Центра экономических исследований «РИА-Аналитика».

Методика построения рейтинга основывается на агрегировании различных показателей, характеризующих базовые факторы, определяющие экономическое положение регионов. При составлении рейтинга используются формализованные показатели официальной статистики, что позволяет избежать искажений, связанных с субъективными оценками, делает результаты анализа максимально объективными и прозрачными. В основу методики положен принцип расчета агрегированного показателя, позволяющего позиционировать регион среди других. Анализируемые показатели условно распределены на 4 группы: показатели масштаба экономики; показатели эффективности экономики; показатели бюджетной сферы; показатели социальной сферы. Интегральный рейтинговый балл рассчитывается в три этапа. На первом этапе определяется рейтинговый балл субъекта РФ по каждому показателю, на втором - по группе факторов, на третьем – в форме интегрального рейтинга субъекта РФ.

2. Методика ООН, представляющая обобщенную систему показателей, отражающую количественные и качественные характеристики социального развития. Методика включает коэффициенты дифференциации: индекс развития человеческого потенциала; индекс здоровья (долголетия); индекс образования; индекс дохода; индекс смертности; уровня профессионального образования в исследуемых странах или регионах.

3. Методика журнала «Финанс» ежегодной рейтинговой оценки российских регионов по показателю валового регионального продукта на душу населения, позволяющая сравнивать субъекты РФ по уровню развития экономики.

4. Методика рейтинговой оценки развития регионов (PPP), созданная Группой продвижения канала в регионах Дирекции по развитию ТРК «Петербург». Показывает ежемесячную экспертную оценку сегодняшних региональных событий в свете влияния на благополучие региона в ближайшем будущем. В методике определен порядок смены позиции региона в рейтинге: сначала передвигаются регионы, которые должны быть повышены на три места в рейтинге, затем — на два места, затем — на одно. Затем изменяются места регионов, в которых произошли события, имеющие отрицательный эффект: сначала изменяются позиции регионов, которые должны быть понижены на три места, затем — на два места, далее — на одно. Стартовые позиции каждого региона в PPP определяются на основе 15 статистических показателей, которые, по мнению авторов методики, наиболее полно характеризуют уровень развития региона. Данные показатели относятся к трем аспектам развития: социальная

по мнению авторов методики, наиболее полно характеризуют уровень развития региона. Данные показатели относятся к трем аспектам развития: социальная сфера, экономика, социальная и экономическая инфраструктура.

5. Рейтинг финансово-экономического состояния субъектов РФ, составляемый компанией «РИГрупп-Финанс». Основан на коэффициентах, используемых Минфином России при расчете дотаций, выделяемых ежегодно из Фонда финансовой поддержки регионов: индекс налогового потенциала и индекс бюджетных расходов. Данные коэффициенты аккумулируют почти все статистические данные, собираемые на территории регионов России, и наиболее полно характеризуют финансово-экономическое состояние субъектов Федерации. Отношение этих двух показателей показывает, насколько потенциал налоговых доходов, которые составляют наибольшую часть доходных статей региональных бюджетов, покрывает бюджетные расходные полномочия, которые несет администрация территориального образования в соответствии с действующим законодательством. Следовательно, косвенно можно судить и о степени финансовой устойчивости и экономической развитости региона. При коэффициенте больше единицы имеет место высокая наполняемость бюджета и, следовательно, низкая зависимость от финансовой помощи из федерального бюджета.

6. Методика рейтинговой оценки Агентства по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ). Методика ориентирована на индексный метод, применяемый Международным институтом развития менеджмента (IMD) при составлении рейтинга конкурентоспособности стран мира. Каждый регион оценивается по четырем индексам: уровень экономического развития; уровень жизни населения; научно-инновационное развитие; развитие инфраструктуры. Каждый показатель имеет равный вес и включает в себя от семи до тринадцати субиндексов. Отбор субиндексов производится по критериям полноты отражения конкурентных преимуществ и прогрессивности отраслевой структуры с учетом статистической доступности и периодичности поступления информации.

7. Методика рейтингового исследования «ТОП-100. Лучшие города и регионы Украины». Применяется «Украинской инвестиционной газетой» и рейтинговым агентством «Кредит-Рейтинг». В Методике используются результаты социально-экономического развития 100 крупнейших украинских городов и 27 регионов за последние пять лет. Рейтинг составляется на основе более 30 статических показателей экономического и социального характера 70 наиболее крупных городов и 27 административных региональных образований Украины.

С позиции системной оценки для целей регионального развития, на наш взгляд, представляют интерес и методики оценки ряда интегрированных показателей мегауровня экономики.

1. Методика оценки индекса инновативности. В зарубежных исследованиях инновационная составляющая развития чаще всего оценивается в составе комплексных индексов конкурентоспособности, к которым относятся индексы: макроэкономической конкурентоспособности, микроэкономической конкурентоспособности (конкурентоспособность бизнеса), развитости коммуникационной среды, технологических достижений. К специализированным индексам относят индекс способности к инновациям, разрабатываемый Всемирным экономическим форумом. При оценке обычно используются показатели: количество патентов США; число ученых и инженеров, занятых исследованиями и разработками; число студентов; индекс развитости коммуникационной среды.

2. Методика оценки индекса демократичности как интегральное выражение политического климата в стране. Экспертным путем определяются параметры: региональное политическое устройство (реальный баланс властей,

2. Методика оценки индекса демократичности как интегральное выражение политического климата в стране. Экспертным путем определяются параметры: региональное политическое устройство (реальный баланс властей, их избираемость, независимость суда и правоохранительных органов, ограничения и нарушения прав граждан); открытость (закрытость) политической жизни (прозрачность и вовлеченность в общенациональную жизнь); демократичность выборов: национальных, региональных, местных (честные и свободные выборы, их конкурентоспособность, роль административного фактора, наличие нарушений); политический плюрализм (наличие стабильных партий, фракций в законодательных собраниях, коалиций на выборах и пр.); независимость СМИ; коррупция (сращивание элит, коррупционные скандалы); экономическая либерализация (региональное законодательство, скандалы по поводу собственности, правоприменительная практика); гражданское общество (неправительственные организации, референдумы, формы общественной активности, включая митинги, демонстрации, общественные забастовки и др.; элиты: качество, воспроизводство); местное самоуправление.

3. Методика оценки Всемирного индекса конкурентоспособности IMD. Индекс используется Всемирным экономическим форумом для аналитических обзоров. В ходе оценки эффективности управления используются: экономические показатели; показатели эффективности работы правительства; эффективности бизнеса; показатели состояния инфраструктуры. Этим критериям соответствует 131 статистический показатель, используемый для количественной оценки в общем рейтинге, 115 показателей - для качественных оценок, а также 81 показатель, представляющий дополнительную информацию, не используемую в расчётах. Эксперты выставляют баллы по качественным показателям от 1 до 6. Затем для каждого региона выводится средняя оценка, которая впоследствии конвертируется в шкалу от 0 до 10. Каждый из показателей стандартизируется. После стандартизации все показатели для конкретного региона включаются в модель для подсчёта индекса региона.

4. Методика расчета Индекса качества жизни как комплексного показателя уровня социально-экономического развития региона. Представляет два взаимосвязанных индекса - кризисный и полный. Кризисный индекс расширяют за счёт дополнительных показателей Индекс качества жизни представляет собой среднюю арифметическую нескольких индексов, в том числе и кризисного индекса.

5. Методика расчета Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). При расчете индекса учитываются следующие параметры: долголетие, достигнутый уровень образования, уровень жизни. Определяются максимальные и минимальные значения показателя по сравниваемым регионам (или странам), после чего рассчитываются частные индексы по показателям долголетия и уровня образования. Обобщённый индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как среднее арифметическое частных индексов.

6. Методика расчета Индекса конкурентоспособности роста. Индекс представляет собой сводный показатель, оценивающий глобальные способности стран конкурировать друг с другом по основным макроэкономическим позициям. Информационной базой для расчёта данных индексов служат статистические данные и результаты опросов топ-менеджеров компаний. Данные сводятся в обобщённый индекс, позволяющий судить об уровне социально-экономического развития стран и регионов.

7. Методика оценки эффективности развития регионов. В данной методике применяются два подхода. Первый подход построен на понимании эффективности развития как соотношения результатов и затрат. Для оценки регионального результата чаще всего используются показатели: ВРП, чистый продукт и пр. Под затратами понимают: амортизационные отчисления,

регионального результата чаще всего используются показатели: ВРП, чистый продукт и пр. Под затратами понимают: амортизационные отчисления, материальные затраты в производственных отраслях региона, отраслевые фонды заработной платы, затраты на услуги непромышленного характера в регионе.

8. Методика оценки СЭУР на основе стоимостного подхода. Специфика методики состоит в оценке уровня социально-экономического развития территорий, измеряемого ВРП на душу населения. Значение ВРП региона в стратегическом периоде учитывает риски региона, которые в предлагаемой методике оцениваются через ставку дисконтирования. В результате получается стоимостная оценка СЭУР региона, которая отражает воздействие на него различных факторов.

Сравнительная характеристика вышеописанных методик с указанием их сильных и слабых сторон представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика методик оценки СЭУР

Название методики	Сильные стороны	Слабые стороны
Методика программы «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов РФ (2002-2010 годы и до 2015 года)»	Позволяет произвести группировку регионов по уровню развития (5 гр), получить единое выражение разномасштабных характеристик многомерного явления с сохранением меры различий между регионами. Учитывает особенности региона.	Трудоемкость расчета нормированных показателей.
Методика Минрегионразвития РФ	Учитывает уровень и динамику эффективности по сферам деятельности и в целом по региону. Система показателей имеет социальную направленность.	Необоснованное усложнение показателей, косвенно характеризующих социально-экономическое развитие. Отсутствие показателей, прямо характеризующих экономическое развитие.
Методика Правительства РФ «Об организации и проведении мониторинга процессов в реальном секторе экономики...»	Использование статистических данных. Охват большого количества показателей.	Отсутствие интегрального показателя.
Методика, основанная на стоимостном подходе	Определение СЭУР в виде современной стоимости денежного потока, измеренного ВРП. Оценка влияния определенного критерия (например, деятельность региональной власти) на СЭУР.	Экспертные оценки весов групп и факторов риска, премий за риск.

	региональной власти) на СЭУР.	
Рейтинг Центра экономических исследований «РИА-Аналитика»	Используются только статистические показатели, что делает результаты анализа максимально объективными и прозрачными.	Интервал баллов от 0 до 100 должен быть обязательно распределен между всеми субъектами.
Система показателей ООН	Единая система показателей, позволяющая сравнить положение ряда стран.	Наличие только сравнительной характеристики.
Рейтинг журнала «Финанс»	Простота составления. Сопоставляет со странами с близким ВВП.	Включает только показатель ВРП. Не учитывает дельту между показателями разных стран.
Рейтинг развития регионов (PPP)	Составляется ежемесячно. Возможность составления рейтинга регионов по отдельным сферам развития.	События оцениваются экспертно. Не учитывает размер разницы между показателями разных стран.
Рейтинг компании «РИГрупп-Финанс»	Использует коэффициенты официальной методики Минфина. Соотносит доходы и расходы региона, что позволяет выявить степень самообеспеченности СФ.	Превалирование финансовой оценки региона над социальной.
Рейтинг Агентства по исследованию рентабельности инвестиций	Широкий круг пользователей. Оценка базовых элементов потенциала региона. Возможность оценки конкурентоспособности по показателям конкретной отрасли.	Отбор субиндексов и их шкалирование производятся экспертным путем.
Рейтинг «ТОП-100. Лучшие города и регионы Украины»	Актуальность исследования в среднесрочном периоде (5 лет)	Неопределенность оценок в среднесрочном периоде

На основании анализа методик оценки социально-экономического развития регионов можно обобщить их положительные и отрицательные стороны. К сильным сторонам методик можно отнести: возможность использования статистических данных, проведение исследований с определенной периодичностью, возможность оценки динамики показателей конкретного региона, использование интегральных показателей, отражение экономической и социальной сфер деятельности региона. К слабым сторонам методик можно отнести: применение исключительно экспертных оценок, ранжирование, не учитывающее степень различия в величине показателей.

8.3 МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ (КАЧЕСТВА) ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время акцент на управление по результатам реализован в ряде конкретных методик оценки эффективности государственного управления. Однако в государственном секторе отсутствует однозначный показатель оценки результатов, каким в коммерческом секторе является прибыль. Главные цели регионального управления в России, формулируемые на официальном уровне, связаны с достижением сбалансированного социально-экономического развития регионов.

Представим обзор ряда методик оценки эффективности государственного управления.

1. Методика Правительства РФ, разработанная в соответствии с Указом Президента РФ от 21 августа 2012 года № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». Указ определил показатели оценки по 11 направлениям социально-экономического развития. Методика включает 36 индивидуальных показателей и начинает действовать с 1 января 2013 года.

2. Методика Правительства РФ, содержащая комплексную оценку показателей эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по уровню и динамике. Методика предполагает корректировку расчетных показателей на основе использования экспертных оценок. Полученные оценки используют для выделения грантов 20 субъектам РФ.

3. Методика оценки эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти, разработанная рабочей группой при Госсовете Российской Федерации под руководством В.В. Якушева. Система охватывает показатели регионального развития в области здравоохранения, образования, ЖКХ, доступности и качества жилья, безопасности условий жизни населения, экономического роста, доходов населения, эффективности управления бюджетами субъектов РФ, эффективности управления государственной и муниципальной службами. Показатели делятся на показатели эффективности использования ресурсов, качества управления и результатов. Представленная система имеет выраженную социальную направленность, значительная часть показателей характеризует социальную сферу, в то время как показателям экономического роста уделяется недостаточное внимание.

3. Национальная система показателей социально-экономического положения субъектов РФ, разработанная рабочей группой по вопросам совершенствования механизмов государственного управления при Правительственной комиссии по совершенствованию взаимодействия федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ (руководитель проекта ректора Академии народного хозяйства В.А. Мау). Эта система легла в основу оценки показателей социально-экономического развития и бюджетно-финансового состояния субъектов РФ, разработанной ЗАО «ПРОГНОЗ» в интересах Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации в 2006 году.

4. Рейтинг регионов России по уровню внедрения электронного правительства, составляемый Центром прикладной экономики по заказу электронного журнала «Госменеджмент» для оценки степени внедрения в деятельность органов государственной власти субъектов РФ современных информационных технологий. Целью рейтинга является формирование общей картины используемых в государственном управлении средств обеспечения взаимодействия с населением. Объектом мониторинга являются: государственные и муниципальные услуги, информация о которых размещена на Портале государственных услуг субъектов РФ; деятельность многофункциональных центров обслуживания населения; информационно-справочное обеспечение; использование специальных средств персональной

портале государственных услуг субъектов РФ, деятельность многофункциональных центров обслуживания населения; информационно справочное обеспечение; использование специальных средств персональной идентификации (электронных социальных карт).

5. Рейтинг интернет-представительства глав регионов РФ «Клуб регионов», оценивающий деятельность руководителей регионов России. Он составлен на основе изучения наиболее значимых событий федерального и регионального уровней, успехов и неудач региональных лидеров, реакции руководителей регионов на социальные, политические и экономические вызовы, анализа законотворческой и информационной активности глав субъектов Федерации. Ключевым критерием оценки является роль, которую играет глава субъекта РФ в жизни региона и страны в рассматриваемый период, и ее прогнозируемые позитивные или негативные последствия. Источниками информации экспертов «Клуба Регионов» при составлении рассматриваемого рейтинга является репрезентативная информация федерального экспертного сообщества (в частности: Центра политической конъюнктуры России, изданий «Эксперт», «Коммерсант», «Ведомости» и ряда других), информация государственных структур (в том числе видение ситуации самими главами регионов), сообщения СМИ (онлайн-сканирование ситуации в режиме реального времени), собственная информация на основе развитой корреспондентской базы в регионах.

В международной практике используются различные интегральные показатели для оценки эффективности государственного управления, которые были разработаны международными организациями.

1. Показатель GRICS (Governance Research Indicator Country Snapshot), оценивает эффективность государственного управления в межстрановом сравнении, определяется раз в год Всемирным Банком. Показатель был разработан на основе нескольких сотен переменных и состоит из шести индексов, отражающих шесть параметров государственного управления. Эти параметры были выделены на основе общего определения, согласно которому «государственное управление» понимается как совокупность традиций и институциональных образований и включает в себя: а) процессы выбора, контроля и замены правительства; б) способность правительства формулировать и проводить политику; в) уважение граждан и государства к институтам, руководящим социальным и экономическим взаимодействием в обществе. Оценка проводится на основе сравнения шести индексов: право голоса и подотчетность (VoiceandAccountability); политическая стабильность и отсутствие насилия (PoliticalStabilityandAbsenceofViolence); эффективность правительства (GovernmentEffectiveness); качество законодательства (RegulatoryQuality); верховенство закона (RuleofLaw); контроль коррупции (Controlof Corruption).

2. Показатели ВЕЕПС (TheBusinessEnvironmentandEnterprise PerformanceSurvey) позволяют получить сравнительную оценку качества управления, делового климата, конкурентной среды, уровня коррупции в контексте взаимодействия между бизнесом и государством в странах с переходной экономикой. Анализ бизнес-среды (ВЕЕПС) является совместной инициативой Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и группы Всемирного банка. Цель исследования заключается в получении отзывов от предприятий стран операций ЕБРР о состоянии частного сектора, а также помощи в создании набора данных предприятия, что позволяет отслеживать изменения в бизнес-среде с течением времени.

3. Индекс восприятия коррупции (ИВК). Это составной индекс, который позволяет получить ежегодный срез по уровню коррупции в государственном секторе в различных странах по десятибалльной шкале. Индекс основывается на нескольких независимых опросах, в которых принимают участие

секторе в различных странах по десятибалльной шкале. Индекс основывается на нескольких независимых опросах, в которых принимают участие международные финансовые и правозащитные эксперты, в том числе из Азиатского и Африканского банков развития, Всемирного банка и американской организации FreedomHouse. Индекс представляет собой оценку от 0 (максимальный уровень коррупции) до 10 (отсутствие коррупции). Индекс фокусирует внимание на коррупции в государственном секторе и определяет коррупцию как злоупотребление служебным положением в целях личной выгоды.

4. Барометр мировой коррупции организации «TransparencyInternational». В отличие от ИВК Барометр, прежде всего, ориентирован на восприятие средним человеком уровня коррупции.

5. Индекс экономической свободы (ИЭС) организации «HeritageFoundation» был разработан Фондом Наследия (HeritageFoundation) совместно с УоллСтрит (WallStreet). Информационной базой ИЭС являются данные правительственных и неправительственных организаций, результаты международных и национальных социологических опросов. В 2010 году в рейтинге представлены 179 стран. Индекс базируется на 10 факторах экономической свободы: торговая политика, фискальная политика, государственная интервенция в экономику, монетарная политика, иностранные инвестиции и потоки капитала, банковская сфера, зарплаты и цены, имущественные права, государственное регулирование, черный рынок.

6. Индекс непрозрачности. Позволяет оценить воздействие непрозрачности страны на стоимость и эффективность капиталовложений. Представлен в виде интегрального «Фактора непрозрачности», составленного на основе пяти первичных показателей, характеризующих сферы, влияющие на рынок капитала: коррупция в государственных органах; законы, регулирующие права собственности; экономическая политика (фискальная, монетарная, налоговая); стандарты финансирования; регулирование коммерческой деятельности.

7. Методика Всемирного обследования предприятий (WBES). Методика позволяет получить сравнительную оценку государственной политики, делового климата, качества регулирования, уровня коррупции, качества государственных услуг в контексте взаимодействия между бизнесом и государством.

8. Показатели эффективности государственного управления, измеряемые на основе обследований государственных служащих и населения. Каждый из этих показателей в свою очередь является составным и может анализироваться в отдельности.

- Индекс институциональной среды, рассчитанный на основе обследований государственных служащих. Включает интегральные оценки степени доверия к ведомственной политике, доверия к правилам и адекватности ресурсного обеспечения.
- Показатели, рассчитываемые на основе обследований населения.

В Таблице 2 приведена сравнительная характеристика методов оценки эффективности государственной власти с указанием их сильных и слабых сторон.

Таблица 2

Сравнительная характеристика методик оценки эффективности государственной власти

Название методики	Сильные стороны	Слабые стороны
Оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти	Позволяет охватить различные сферы деятельности органов исполнительной власти.	Большой перечень показателей, высокая трудоемкость подсчета интегрального

<p>эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.</p>	<p>различные сферы деятельности органов исполнительной власти. Основана на статистических данных. Оценка проводится ежегодно. По результатам выделяется 20 грантов лучшим субъектам РФ.</p>	<p>показателей, высокая трудоемкость подсчета интегрального показателя. Итоговый показатель отражает как достигнутый уровень развития, так и динамику только с 2010 г.</p>
<p>Рейтинг регионов России по уровню внедрения электронного правительства.</p>	<p>Основан на официальных нормативно-правовых актах. Даны четкие критерии достижения / не достижения необходимого уровня внедрения.</p>	<p>Коэффициент по каждому виду услуг устанавливается экспертным путем.</p>
<p>Рейтинг Интернет-представительства глав регионов Российской Федерации «Клуб регионов».</p>	<p>Составляется каждую неделю, поэтому отражает ситуацию оперативно.</p>	<p>Мониторинг осуществляется только относительно событий, освещаемых в прессе. Анализ проводится экспертным путем.</p>
<p>Показатель GRICS</p>	<p>Позволяет выполнять как оценку отдельных компонентов, так и комплексную оценку, выборочно отслеживать отдельные аспекты государственного управления в зависимости от потребностей и назначения оценки.</p>	<p>Основан на оценочных суждениях, что ставит под сомнение объективность анализа, в результате чего повышается риск смещения рейтинговых оценок. Показатель разработан только для осуществления межстрановых оценок.</p>
<p>Показатели BEEPS</p>	<p>Полученные результаты за 1999-2000гг. и 2002г. подлежат сравнению для выявления динамики показателей в конкретных сферах деятельности.</p>	<p>Данные собраны с помощью интервьюирования. Последнее обследование проводилось в 2002 году.</p>
<p>Индекс восприятия коррупции (ИВК)</p>	<p>Оценка проводится ежегодно. Постоянно растет количество оцениваемых стран. Прослеживается динамика индекса.</p>	<p>Индекс основан на данных опросов. Коррупционность измерять сложно, отсюда рейтингам не следует доверять полностью.</p>
<p>Барометр мировой коррупции</p>	<p>Оценка проводится ежегодно, отражает восприятие уровня коррупции среднестатистическим субъектом.</p>	<p>Данные собираются путем опроса.</p>
<p>Индекс экономической свободы (ИЭС)</p>	<p>Комплексный индекс, учитывает результаты различных сфер деятельности.</p>	<p>Наличие качественных показателей, при переводе которых в балльную оценку может возникнуть</p>

	различных сфер деятельности. Прослеживается динамика индекса.	которых в балльную оценку может возникнуть погрешность.
Индекс непрозрачности	Позволяет оценить реальные издержки, обусловленные непрозрачностью.	Включает набор только из пяти первичных показателей.
Показатели WBES	Охватывают широкий перечень вопросов и большое количество сравниваемых стран. Организаторы используют единую методику опроса, что делает сравнимыми показатели разных стран.	Исследование проведено более 10 лет назад. Данные получены путем анкетирования. Вопросы, часто носят абстрактный характер.
Эффективность госуправления (опрос госслужащих, населения)	Обследуемой группой являются государственные служащие, которые знают о деятельности органов власти «изнутри».	Оценки показателей основываются на опросах.
Рейтинг регионов по уровню развития электронного правительства	Применение пользовательского подхода, т.е. исследователи стремятся поставить себя на место типичных пользователей из числа граждан страны.	Оценки выставляются исходя из легкости поиска необходимой информации, а не из факта ее наличия (получить оценку ноль можно и в случае представления данных)

Анализ методик оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти позволяет выделить общие положительные и отрицательные черты, присущие большинству подходов, в целях их дальнейшего совершенствования. Положительным моментом является использование статистических показателей, которые дополняются экспертными оценками и данными, полученными в результате опросов населения. Однако некачественное применение этих методов (нерепрезентативность выборки, узкая область обследования сфер властных полномочий) вносит неоправданный субъективизм в оценку. Проведение комплексного анализа по более широкому ряду сфер деятельности органов власти, включая часто игнорируемый реальный сектор экономики, могло бы повысить объективность оценки.

Обобщая вышесказанное, приходим к следующим выводам:

- Методики существенно различаются по характеру и набору показателей.
- Методики в значительной степени отражают характер текущих проблем, т.е. носят исторический характер.
- Различаются степенью нацеленности на конечный результат социально-экономического развития.
- Все названные методики находят практическое применение для решения прогностических задач, принятия управленческих решений на региональном, внутрорегиональном и межрегиональном уровнях.

Модернизация системы государственного управления неразрывно связана с определением оптимальных параметров, способствующих формированию государственного управления как открытой, динамичной социальной системы. Для формирования эффективной модели государственного управления необходим комплексный анализ соотношения между политической системой

государственного управления как открытой, динамичной социальной системы. Для формирования эффективной модели государственного управления необходим комплексный анализ соотношения между политической системой, государственной властью, институтами гражданского общества, социально-экономическими стандартами и социокультурными нормами. В условиях изменений политической и социальной среды актуализируется проблема становления адекватной системы государственного управления, способной эффективно реагировать на вызовы внешней среды, становится очевидной необходимость разработки сбалансированной системы показателей и критериев оценки эффективности деятельности органов государственной власти.

Анализ теоретико-методологических подходов к определению эффективности позволяет сделать вывод о том, что, как правило, выделяют экономическую, социальную, экологическую эффективность. Самостоятельность данных видов эффективности, конечно, относительна, так как они находятся в тесном единстве и взаимосвязи. При анализе эффективности государственного управления особое значение приобретает достигнутый социальный эффект, который должен быть устойчивым, воспроизводимым, прогрессирующим, содержать в себе источник для последующего общественного развития, понимаемого как движение в направлении более качественного состояния система.

8.4 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ЦЕЛЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассматривая вопросы дальнейшего совершенствования оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти, прежде всего, необходимо уделить внимание выбору критериев оценки эффективности. В этой связи представляется значимым заявление В.В.Путина о повышении степени объективности оценки на основе определения комплекса критериальных показателей, центральным из которых должен быть критерий, выражающий оценку эффективности деятельности органов исполнительной власти населением соответствующей территории.

В качестве объекта исследования нами выбрана действующая Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, разработанная Правительством РФ. Методика позволяет проводить анализ и сопоставление показателей, характеризующих: социально-экономическое развитие субъекта Федерации, эффективность использования бюджетных средств, конечные результаты деятельности органов власти, которые выражаются в социальном и экономическом эффекте, ход реализации институциональных реформ.

Анализ содержания Методики, экспертные оценки, обобщающие опыт ее применения, практика реализации позволяют сделать вывод о необходимости совершенствования инструментария и системы оценки в связи с наличием следующих ограничений:

- Перечень показателей оценки унифицирован, т.е. не учитывает специфику конкретного региона, что, на наш взгляд, снижает качество оценки.
- Избыточное количество показателей дезориентирует контролирующий орган.
- В ряде сфер деятельности, подлежащих оценке, не выявлены ключевые показатели эффективности.
- Собственно инновационный (промышленно-инновационный и пр.) аспект деятельности в настоящее время не подлежит оценке.
- Отдельные приоритетные виды деятельности до сих пор не оцениваются.
- Методика не адаптирована к изменениям деловой активности, вызванным

- Отдельные приоритетные виды деятельности до сих пор не оцениваются.
- Методика не адаптирована к изменениям деловой активности, вызванным внешними по отношению к регионам факторами, в том числе факторами кризисного состояния экономики.
- Мониторинг процедуры оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти регионов практически не осуществляется.
- Достоверность информации, представляемой в форме докладов главами муниципальных образований и субъектов Федерации, в ряде случаев может быть поставлена под сомнение; данные, поступающие от муниципальных образований одного и того же региона, отличаются в разы.
- По мнению региональных экспертов, главный недостаток системы – отсутствие обратных связей (на первом этапе ее внедрения) или их несовершенство и прерывистость механизма реализации (на втором этапе), т.е. «слабость реакции» Минрегионразвития РФ на предоставление отчетов «снизу», что лишает субъектов Федерации необходимых ориентиров.
- Отсутствие учета преемственности деятельности органов власти региона в решении управленческих задач, которая прерывается в период перевыборов глав администраций.

В таблице 3 представлены результаты комплексной оценки и достигнутого уровня эффективности деятельности органов исполнительной власти регионов ЦФО. Комплексная оценка включает оценку уровня и динамики эффективности. Данные таблицы показывают наличие резких колебаний значений рангов в период 2008-2010 гг. большинства регионов ЦФО, что, на наш взгляд, объясняется как изменением качества управления в кризисный период времени, так и способа оценки, а также является косвенным подтверждением несовершенства Методики.

Таблица 3

Ранги субъектов ЦФО по оценке эффективности деятельности органов региональной власти за 2008-2010 гг.

№ п/п	Субъекты ЦФО (области)	Комплексная оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти (ранги)			Достигнутый уровень эффективности деятельности органов исполнительной власти (ранги)		
		2008	2009	2010	2008	2009	2010
1	Белгородская	4	80	3	4	6	2
2	Брянская	63	43	52	63	71	61
3	Владимирская	24	18	13	24	25	14
4	Воронежская	58	2	17	58	38	36
5	Ивановская	64	17	36	64	50	42
6	Калужская	25	33	4	25	17	7
7	Костромская	83	16	21	83	83	59
8	Курская	79	20	30	79	73	49
9	Липецкая	69	28	45	69	57	56
10	Московская	8	64	41	8	7	15
11	Орловская	81	38	67	81	70	79
12	Рязанская	82	24	63	82	80	78
13	Смоленская	73	57	65	73	76	69

12	Рязанская	82	24	63	82	80	78
13	Смоленская	73	57	65	73	76	69
14	Тамбовская	48	7	16	48	36	22
15	Тверская	67	49	83	67	55	82
16	Тульская	57	47	57	57	68	58
17	Ярославская	62	4	27	62	52	43
18	Г. Москва	3	56	12	3	5	8

В Таблице 4 представлены ранги субъектов РФ, составленные на базе Методики Минрегионразвития для выборки субъектов ЦФО по уровню и комплексной оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти. Социально-экономический уровень развития регионов (СЭУР) рассчитан на основе авторской методики, основанной на стоимостном подходе с учетом оценки рисков, обусловленных деятельностью органов власти.

Таблица 4

Ранги субъектов ЦФО по уровню, комплексной оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти и СЭУР с учетом деятельности органов власти, 2010 г.

№ п/п	Субъекты ЦФО (области)	Уровень	Компл. оценка	СЭУР
1	Белгородская	1	1	2
2	Брянская	14	13	17
3	Владимирская	4	4	9
4	Воронежская	7	6	14
5	Ивановская	8	10	18
6	Калужская	2	2	6
7	Костромская	13	7	8
8	Курская	10	9	7
9	Липецкая	11	12	4
10	Московская	5	11	3
11	Орловская	17	17	15
12	Рязанская	16	15	11
13	Смоленская	15	16	13
14	Тамбовская	6	5	16
15	Тверская	18	18	12
16	Тульская	12	14	10
17	Ярославская	9	8	5
18	г. Москва	3	3	1

Анализ данных таблицы в целом позволяет утверждать о наличии связи между эффективностью деятельности органов власти и уровнем социально-экономического развития регионов ЦФО. Полученные данные позволяют говорить о реализации или не реализации управленческого потенциала региона через оценку социально-экономического уровня региона.

Различая стратегические и тактические цели социально-экономического развития, предлагаем выделять критерии тактического и стратегического порядка. Так, критерий эффективности расходования бюджетных средств следует отнести к тактическим, а критерии оценки населением эффективности деятельности органов исполнительной власти и динамики эффективности – к

следует отнести к тактическим, а критерии оценки населением эффективности деятельности органов исполнительной власти и динамики эффективности – к стратегическим. К стратегическим критериям следует, на наш взгляд, добавить критерии экологической эффективности, инновативности реального сектора экономики. В этой связи, представляется, что влияние такого показателя как динамика оценки населением результатов деятельности органов исполнительной власти на показатель общей динамики эффективности учтено недостаточно.

Выводы, полученные в ходе анализа и оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти, могут быть использованы как для стимулирования управленческого воздействия, вектор которого задан (например, вектор инновационного развития экономики), так и для оценки достигнутого уровня и моделирования регионального развития. Моделирование функций социально-экономического уровня развития региона позволяет произвести оценку влияния деятельности региональных органов власти на социально-экономическое развитие региона в целом, достижение отдельных экономических или социальных результатов, а также оценить вероятность реализации возможных сценариев регионального развития, позволяющих осуществить движение в направлении более качественного состояния общественной системы.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 28.04.2008 № 606 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
2. Указ Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 года № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2009 г. № 322 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
4. Постановление Правительства РФ от 14 августа 2008 г. N608 «Об утверждении Правил выделения грантов субъектам Российской Федерации в целях содействия достижению и (или) поощрения достижения наилучших значений показателей деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
5. Приказ Министерства регионального развития РФ «Об утверждении требований к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации» от 27.02.2007, №14.
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года».
7. Распоряжение Правительства РФ от 15.06.2009 N 806-р «Об организации и проведении мониторинга процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации».
8. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2011 // Стат.сб./Росстат. — М.: 2011. — 662 с.
9. Ахтариева Л.Г. Пути повышения качества управления организационно-институциональным развитием региона. - Проблемы современной экономики, N 1 (41), 2012. - с. 289-294.
10. Григорьев П.В. Электронное Правительство в России: проблемы и перспективы развития // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2009. - № 3.
11. Луканова И.В., Морозова Т.Н., Суковатова О.П., Терехин В.И.

перспективы развития // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2009. - № 3.

11. Дуканова И.В., Морозова Т.Н., Суковатова О.П., Терехин В.И., Чернобродова Л.А. Эффективность управления социально-экономическим развитием административно-территориальных образований. Под ред. В.И.Терехина.- М: «ИНФРА-М», 2013.

12. Калининкова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона. Учеб. пособ. СПб.: Питер, 2012. – 240 с.

13. Любимова М.В., Нестеров В.П., Дмитриева В.С. Проблемы оценки социально-экономического потенциала региона. - Региональная экономика: теория и практика. 2007. №4. С. 13-24.

14. Самарина В.П. Особенности оценки неравномерности социально-экономического развития регионов // Проблемы современной экономики. 2008, № 1(25).

15. Совещание «Об оценке эффективности органов исполнительной власти субъектов РФ» <http://www.putin-itogi.ru/2012/01/10/>.

16. Суковатова О.П. Оценка уровня социально-экономического развития региона на основе стоимостного подхода // Вестник Тамбовского университета. Журнал Тамбовского государственного университета имени Г.Р.Державина. Сер. Гуманитарные науки. – Тамбов, 2008. – Вып. 12(68) – 616 с.

17. Барс.Web - Оценка Эффективности Управления. <http://bars-saratov.ru/bars-web-otsenka-effektivnosti-upravleniya>

18. Государственная автоматизированная система «Управление». - <http://www.gas-u.ru>.

19. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Интернет-доступ: www.gks.ru

20. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ // <http://www.economy.gov.ru/minec/main>

21. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ 2010: http://ria.ru/research_multimedia/20110628/394485583.html

22. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // Интернет-доступ: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/ratingclass/>

23. http://www.minregion.ru/press_office/news/1378.html.

ГЛАВА 9

АТОМНАЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

9.1 АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

Как следует из содержания «Энергетической стратегии России на период до 2030 года» одной из основных целей развития электроэнергетики является «удовлетворение потребностей экономики и населения страны в электрической энергии по доступным конкурентоспособным ценам, обеспечивающим окупаемость инвестиций в электроэнергетику». Данная стратегическая цель является весьма серьезным вызовом, о чем свидетельствуют представленные ниже результаты индикации российского энергетического рынка.

Анализ динамики средних цен на электроэнергию, приобретаемую промышленными предприятиями в Российской Федерации с 1998 г. по 2010 г., позволяет прийти к выводу об их беспрецедентно высоком росте, несмотря на регулирование данного процесса со стороны государства. Данные таблицы 1

промышленными предприятиями в Российской Федерации с 1998 г. по 2010 г., позволяет прийти к выводу об их беспрецедентно высоком росте, несмотря на регулирование данного процесса со стороны государства. Данные таблицы 1 наглядно иллюстрируют рост цены на электроэнергию в 7,7 раза. Наибольший ежегодный прирост приходится на 2000 г. и 2001 г. (более 42% и 31% соответственно), начиная с 2007 г. прирост цены носит более устойчивый характер по сравнению с предыдущим пятилетием – на уровне 14-20%. Примечательным явился и 2011 г. – в 38 регионах РФ рост тарифов превысил традиционный 15% барьер, а, например, в Калуге составил 50%.

Вместе с тем указанные цены значительно ниже публикуемых иными источниками, проводившими статистические исследования; более того, ниже цен на электроэнергию, установленную в ряде регионов для населения, традиционно субсидируемого за счет базовых потребителей, то есть промышленности, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Обращает на себя внимание и заложенная в тариф на электроэнергию стоимость услуг организаций, обеспечивающих транспорт электроэнергии, которая является весьма высокой и существенно увеличивает цену реализуемой электроэнергии. Например, в Ростовской области в 2011 г. услуги по передаче электроэнергии, включаемые в тариф для населения, в 2,49 раза превышали стоимость самой электроэнергии.

Таблица 1

Динамика цен на электроэнергию, приобретаемую промышленными потребителями Российской Федерации

Год	Средние цены на приобретаемую промышленными предприятиями электроэнергию, руб. за тыс. кВт·ч	Индекс цены электроэнергии (декабрь к декабрю предыдущего года), %	Индекс цены нарастающим итогом (1998 г.=1)	Уровень инфляции, %	Прирост цены электроэнергии над инфляцией, % в год	Одноставочный тариф на электроэнергию для населения Ростовской области руб. за кВт·ч
1998	237	100,8	1,0	84,8	-84,0	0,22
1999	285	119,9	1,2	36,5	-16,6	0,25
2000	410	142,9	1,7	20,2	22,7	0,55
2001	525	131,9	2,2	18,6	13,3	0,65
2002	713	123,3	2,0	15,1	8,2	0,80
2003	761	107,0	3,2	12,0	-5,0	0,93
2004	845	112,2	3,6	11,7	0,5	1,02
2005	914	109,9	3,9	10,9	-1,0	1,25
2006	1016	108,4	4,3	9,0	-0,6	1,5
2007	1009	118,3	4,3	11,9	6,4	1,69
2008	1284	114,0	5,4	13,3	0,7	1,93
2009	1551	120,2	6,5	8,8	11,4	2,45
2010	1835	118,3	7,7	8,4	9,9	2,80

В контексте выполняемого исследования оценка ценовой динамики российского рынка электроэнергии будет неполной без сравнительного анализа с аналогичными показателями, характерными для развитых стран. В качестве эмпирической базы для анализа зарубежных рынков электроэнергии нами использованы средние национальные цены на электроэнергию для промышленных потребителей с годовым потреблением от 500 до 2000 МВт

использованы средние национальные цены на электроэнергию для промышленных потребителей с годовым потреблением от 500 до 2000 МВт (тыс. кВт).

Анализ динамики цен на электроэнергию ряда стран Западной Европы, США и Японии позволил не только прийти к выводу о соотношении сложившихся трендов, но и выявить ряд принципиальных особенностей ценообразования на исследуемых рынках.

Во-первых, в указанных регионах в дифференцируемых группах потребителей (промышленность, сфера услуг, население) стоимость электроэнергии, потребляемой промышленностью, субсидируется со стороны населения и сферы услуг, а не наоборот, что традиционно для российской электроэнергетики. Например, цены на электроэнергию для промышленных потребителей США на 35–55% ниже, чем установленные для двух других групп.

Приоритет промышленности в данном направлении, обусловивший относительно низкий удельный вес энергетической составляющей в затратах предприятий, в докризисный период конца XX начала - XXI в. способствовал постепенному внедрению промышленными предприятиями развитых странах энергоэффективных технологий. В свою очередь, это привело к дальнейшему снижению себестоимости выпускаемой продукции и значительному росту ее конкурентоспособности, а так же смягчило влияние экономического кризиса 2008 г.

Во-вторых, цены на электроэнергию для промышленных потребителей в указанных регионах не столь динамичны как в России (таблица 2,3). Наглядно видно, что темп роста цен для промышленных потребителей указанных стран Европы с 1998 г. по 2010 г. составил не более 180% (1,8 раза в Германии и Великобритании; 1,75 раза - во Франции и Финляндии), в США – 150% , в Японии – 80% (вследствие многолетнего укрепления курса иены). Выше нами констатировано, что по России за тот же период данный показатель составил 770% или возрос в 7,7 раза.

Как следствие, максимально зарегистрированное значение индекса цен на электроэнергию по анализируемой группе потребителей в Российской Федерации (142,9%) значительно превышает аналогичный максимальный показатель стран Западной Европы (129,5% в Великобритании), США (110,9%), Японии (104,9 %) (таблица 4).

При этом среднее значение показателя по России на 19,7% выше минимального значения в аналогичной группе, отмеченного в Японии, и на 10,1% - максимального, отмеченного в Великобритании.

В-третьих, прирост цены на электроэнергию над инфляцией в странах Западной Европы, США и Японии, на первый взгляд, незначительно отличается от аналогичного российского показателя. Более того, рассчитанное среднее значение данного показателя по России несколько ниже зарубежных аналогов (таблица 5).

Однако позитивность данной тенденции нивелируется высоким уровнем инфляции, свойственным экономике России на протяжении рассматриваемого периода.

Данные таблицы 6 позволяют говорить о том, что среднее значение уровня инфляции за исследуемый период в РФ в 8,4 раза превышает средний уровень инфляции в США (максимальный в группе зарубежных стран) и более чем в 20 раз средний уровень инфляции в Японии (минимальный в группе зарубежных стран).

Таблица 2

Цены на электроэнергию для промышленных потребителей некоторых стран Европы, €цент /кВт·ч

	Темп
--	------

Страна	Год											Темп роста цены, %	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2009
Германия	0,050	0,060	0,070	0,070	0,070	0,080	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	180
Франция	0,040	0,040	0,060	0,060	0,050	0,030	0,050	0,030	0,050	0,060	0,070	0,070	175
Финляндия	0,040	0,040	0,040	0,060	0,050	0,030	0,050	0,030	0,060	0,070	0,070	0,070	175
Великобритания	0,050	0,070	0,070	0,070	0,060	0,030	0,050	0,000	0,080	0,090	0,090	0,110	180

Таблица 3

Цены на электроэнергию для промышленных потребителей США и Японии, \$цент /кВт·ч

Страна	Год											Темп роста цены, %	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2009
Япония	0,150	0,140	0,140	0,120	0,120	0,100	0,100	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	80
США	0,040	0,040	0,040	0,050	0,050	0,050	0,030	0,000	0,060	0,060	0,060	0,060	175

Таблица 4

Индексы цен на приобретение промышленными предприятиями электроэнергии (декабрь к декабрю предыдущего года), %

Страна	Год											Среднее значение	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2009
Германия	102,1	102,3	101,6	102,3	101,8	106,2	105,4	111,7	108,9	108,2	104,9	104,5	102,9
Франция	108,1	101,1	100,7	100,9	100,9	100,8	100,0	101,5	110,7	111,4	108,2	100,0	102,9
Финляндия	100,3	98,4	101,6	107,8	111,9	105,9	97,1	98,1	104,8	113,3	107,9	100,6	105,4
Великобритания	110,1	129,5	107,9	99,5	92,9	98,7	88,8	71,9	124,0	118,9	98,6	114,8	107,4
США	102,1	104,1	104,1	110,9	106,1	104,1	103,1	107,1	108,1	103,9	98,4	98,4	103,6
Япония	94,2	95,1	100,8	88,9	106,1	104,9	96,9	95,1	100,1	100,1	100,1	100,0	97,8
Россия	100,1	119,4	122,9	131,9	123,1	107,0	112,2	109,9	108,4	118,3	114,0	120,2	117,5

В-четвертых, перспективный анализ цен на электроэнергию свидетельствует о том, что если в 2010 г. российские цены на электроэнергию для промышленных потребителей были самыми низкими, то в 2012 г. они уже превысят цены аналогичной группы потребителей в США, в 2015 г. – цены Франции и Финляндии, в 2016 г. – Германии (таблица 7).

Необходимо отметить, что результаты сравнительного анализа цен, в том числе и на мировых рынках электроэнергии, выглядят недостаточно объективными без учета наиболее существенных репрезентативных характеристик энергогенерации различных регионов. Весьма значимой с данных

исле и на мировых рынках электроэнергии, выглядит недостатком объективными без учета наиболее существенных репрезентативных характеристик энергогенерации различных регионов. Весьма значимой с данных позиций, на наш взгляд, представляется обеспеченность энергетики собственными источниками первичных углеводородов или ядерным топливом.

Учитывая, что большинство стран Европы и Япония обременены существенными дополнительными издержками, обусловленными импортом энергоносителей, более чистым представляется сравнительный анализ цены на электроэнергию, производимую в России и США – странах, обеспеченных собственными первичными энергоносителями. С вышеуказанных позиций результаты прогнозного анализа выглядят весьма тревожным для российской экономики – в случае сохранения выявленного тренда уже в 2020 г. цена российской электроэнергии будет в 2,35 раза выше, чем в США.

Более того, она будет значительно выше, чем в странах, не обеспеченных собственным сырьем: в 2,27 раза выше, чем во Франции, в 1,83 раза выше, чем в Финляндии, в 1,77 раза выше, чем в Германии, и в 1,1 раза выше, чем в Великобритании.

Отметим, что в настоящее время для анализа тенденций на мировых рынках электроэнергии целый ряд авторов использует не среднегодовой курс доллара, установленный ЦБ РФ, а показатель паритета покупательской способности доллара (ППС\$), рассчитанный по всему ВВП России. Интересно, что пересчет внутренних цен РФ в соответствии с единой международной методикой по величине ППС\$ позволил установить, что уже в 2011г. цена на электроэнергию для различных групп потребителей в России оказалась выше, чем в США, ЕС и других развитых странах в 1,5-5 раз. Вышесказанное с достаточной степенью обоснованности позволяет сделать следующие выводы:

Таблица 5

Прирост цены на приобретение промышленными предприятиями электроэнергии над инфляцией в странах Европы и России, % в год

Страна	Год													Среднее значение	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
Германия	1,1	0,9	0,2	0,5	0,4	5,2	3,6	9,8	6,8	4,1	2,1	-5,7	-3,5	1,33	
Франция	7,8	0,3	-1,1	-0,9	-7,8	-1,4	-2,3	1,9	0,4	9,1	8,2	8,1	-1,7	1,23	
Финляндия	1,7	-3,3	1,3	5,1	3,9	1,5	4,3	0,2	7,3	3,5	11,7	4,0	-1,0	1,1	3,55
Великобритания	6,9	26,9	6,3	-1,7	8,4	13,6	12,6	17,1	17,9	16,6	5,0	12,7	15,4	5,21	
США	0,8	2,6	1,2	8,1	-5,5	1,8	1,2	4,2	5,6	0,4	-5,4	-1,2	1,7	1,19	
Япония	-6,4	-4,4	0,7	-10,5	8,5	6,4	4,9	2,8	5,2	0,0	-1,4	1,4	0,7	-1,93	
Россия	-84,0	16,6	22,7	13,3	38,2	-5,0	0,5	-1,0	-0,6	6,4	0,7	11,4	9,9	-2,62	

Таблица 6

Годовой уровень инфляции в соответствии с индексом потребительских цен

Страна	Год													Среднее значение
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Германия	1,0	1,4	1,4	1,9	1,4	1,0	1,8	1,9	1,8	2,3	2,8	0,2	1,2	1,5
Франция	0,7	1,1	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1	1,7	1,6
Финляндия	2,0	1,7	2,9	2,7	2,0	1,3	0,1	0,8	1,3	1,6	3,9	1,6	1,7	1,8
Великобритания	3,4	2,6	0,8	1,2	1,3	1,4	1,3	2,1	2,3	2,3	3,6	2,2	3,3	

Финляндия	2,0	1,7	2,9	2,7	2,0	1,3	0,10,8	1,3	1,6	3,9	1,6	1,7	1,8
Великобритания	3,4	2,6	0,8	1,2	1,3	1,4	1,32,1	2,3	2,3	3,6	2,2	3,3	2,1
США	1,6	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3	2,73,4	3,2	2,8	3,8	-0,4	1,5	2,4
Япония	0,6	-0,3	0,7	-0,7	0,9	-0,3	0,0	0,3	0,0	1,4	-1,4	-0,7	-0,2
Россия	8,4	8,6	5,2	0,2	18,6	5,12,0	11,7	10,99,0	11,9	13,3	8,8	8,4	20,1

Таблица 7

Цены на электроэнергию для промышленных потребителей, €/цент/кВт·ч

Страна	Год											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
на основе динамики индексов цен												
Германия	0,0900	0,0920	0,0950	0,0980	1,000	1,030	1,060	1,090	1,130	1,160	1,190	
Франция	0,0720	0,0740	0,0760	0,0780	0,0800	0,0860	0,0830	0,0850	0,0880	0,0900	0,0930	
Финляндия	0,0680	0,0720	0,0760	0,0800	0,0840	0,0890	0,0940	0,0990	1,040	1,100	1,160	
Великобритания	0,0940	1,1010	1,1090	1,170	1,250	1,350	1,450	1,550	1,670	1,790	1,930	
США	0,0480	0,0500	0,0510	0,0530	0,0550	0,0570	0,0590	0,0610	0,0840	0,0870	0,0900	
Россия	0,0420	0,0490	0,0580	0,0680	0,0800	0,0940	0,1110	0,1300	0,1530	0,1800	0,2120	

– политика повышения энергоэффективности экономики, проводимая правительствами развитых стран в докризисный период конца XX начала XXI в., способствовала внедрению промышленными потребителями энергоэффективных технологий и оборудования, что позволило производственным предприятиям в посткризисный период значительно снизить расход энергоресурсов, и соответственно, сохранить конкурентоспособность продукции; при этом динамика цен на электроэнергию в рассматриваемых странах не столь значительна, как в России;

– бурный рост стоимости электроэнергии на российском рынке с 1998г. по 2010 г. (в среднем на уровне 17,5% ежегодно), происходящий на фоне проводимой государством политики регулирования цен на энергоносители, не представляет возможным прогнозировать замедление данного процесса (например, до 14% в соответствии с концепцией ЕС-2030) по завершении либерализации энергетического рынка в случае ослабления контроля со стороны государства, что наглядно подтвердили события начала 2011 г.;

– стремление промышленных предприятий выжить в условиях полной либерализации рынка электроэнергии на начальных этапах будет способствовать росту стоимости производимой ими продукции, а не повышению энергоэффективности производства, что также не стимулирует падение цен на рынке электроэнергии;

– дальнейший рост энергозатрат в структуре себестоимости предприятий России, особенно энергоемких, обусловленный низкой энергоэффективностью большинства производителей, а также многократно обостренный значительным износом основных средств и высокой ценой на электроэнергию, в обозримой перспективе приведет скорее к закрытию данных предприятий, чем к снижению энергоемкости их производств;

– трансформация структуры экономики в пользу менее энергоемких отраслей, повышение энергоэффективности экономики до уровня стран с аналогичными природно-климатическими условиями, достижение научного и технологического лидерства России по ряду важнейших направлений, обеспечивающих ее конкурентные преимущества на внешнем рынке, а также стремление к обеспечению в стране стандартов благосостояния, соответствующих развитым странам мира, запланированные рядом

обесцененные конкурентные преимущества на внешнем рынке, а также стремление к обеспечению в стране стандартов благосостояния, соответствующих развитым странам мира, запланированные рядом правительственных программных документов, в сложившихся экономических условиях потребуют от государства беспрецедентной финансовой поддержки, направленной, в первую очередь, на обновление физически и морально устаревших основных средств промышленности, вплоть до полной модернизации.

Таким образом, недостаточно быстрые темпы «включения» рыночных механизмов на оптовом рынке электроэнергии, фактически их несостоятельность на начальных этапах постреформенного периода в электроэнергетике привели к тому, что цена на электроэнергию является весьма значимым детерминантом для российской экономики, который, несмотря на полную обеспеченность России первичными углеводородами, по своему прессингу многократно превосходит аналогичное ценовое влияние электроэнергетики на экономику развитых стран ЕС, США и Японии, а также служит лимитирующим фактором конкурентоспособности продукции России на внешнем рынке.

Вместе с тем, падение темпа роста цен на электроэнергию ниже уровня задекларированного правительственными инвестиционными программами, может привести генерирующие организации к недостатку инвестиционных средств, и, следовательно, проблемам даже с простым воспроизводством.

Вышеозначенные проблемы в сфере энергетики способствовали формированию приоритета атомной энергогенерации в обозримой перспективе как одного из наиболее подготовленных и обоснованных направлений дальнейшего энергопроизводства. Масштабное инновационное развитие АЭС в соответствии с принятой концепцией и стратегией развития отрасли должно не только покрыть существующий дефицит генерирующих мощностей в наиболее энергодефицитных регионах страны, не имеющих достаточной собственной топливной базы (Центральном, Северо-Западном, Южном, Приволжском федеральных округах), но и обеспечить коренные интересы роста энерговооруженности.

Стратегическая инициатива развития атомной энергетики детерминирована не только экономическими преимуществами, но и экологическими императивами государственной энергетической политики в сфере обеспечения экологической безопасности за счет последовательного ограничения нагрузки ТЭК на окружающую среду и климат.

Результатом реализации программы деятельности ГК «Росатом» по направлению «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России» является достижение следующих индикативных показателей:

- доведение в 2015 году общей мощности атомных электростанций до 33 ГВт за счет ежегодного ввода 2 ГВт мощностей;
- рост годовой выработки электроэнергии атомными электростанциями до 234,4 млрд. кВт·ч, что составляет 145% к уровню 2008 года;
- трансформация структуры производства электроэнергии по мощностям в направлении роста доли АЭС до 18,6% к 2015 г. за счет снижения доли ТЭС;
- снижение эксплуатационных расходов организаций, эксплуатирующих атомные электростанции, из расчета на 1 кВт·ч относительно уровня 2006 г до 80%;
- сокращение удельных капитальных вложений на 1 кВт вводимой мощности при строительстве энергоблоков атомных электростанций относительно уровня 2007 г до 90%;
- выход атомной отрасли на самоокупаемость с 2016 г.

С позиций конкурентоспособности атомной электроэнергии на мировых рынках значительный интерес представляет сравнительный анализ стоимости

С позиций конкурентоспособности атомной электроэнергии на мировых рынках значительный интерес представляет сравнительный анализ стоимости производства атомной электроэнергии в России и на АЭС стран, занимающих лидирующие позиции в атомной генерации. Соблюдение сторонами коммерческой тайны и конфиденциальности информации делает это достаточно сложным.

Вместе с тем, результаты отдельных прогнозных исследований на близлежащую перспективу, выполненных такими организациями как университет Райса (база данных АЭС Японии), Технологический университет г. Лаппеенранта (АЭС Финляндии), Массачусеттский технологический институт (АЭС США), Кабинет министров Великобритании, Королевская инженерная академия (АЭС Великобритании), IEA/NEA (анкетные данные органов национальной власти членов «ядерного клуба»), а также раскрытие информации в рамках либерализации рынка электроэнергии в России после 2011 г., позволяют провести сравнительный анализ «среднеотраслевых» показателей стоимости генерации атомной энергии в указанных странах и прийти к определенным выводам (таблица 9).

Таблица 9

Стоимость генерации электроэнергии на АЭС мира

Данные предоставлены	Стоимость производства электроэнергии	Стоимость производства электроэнергии, в ценах 2011 г. с учетом национального уровня инфляции и курса валют, долл. \$ за МВт·час	Рейтинг
Фонд Г.Белля, долл. \$ за МВт·час (в ценах 2005 г.)			
Технологический университет г. Лаппеенранта	3,07	3,39	1
Королевская инженерная Академия	4,42	5,06	2
Международное энергетическое агентство (IEA) Агентство по ядерной энергии (NEA)	2,34-5,18	2,68-5,93	3
	3,46-7,29	3,96-8,34	4
Канадский институт исследований в области энергетики	6,34	6,97	6
Подразделение производительности и инноваций Кабинета министров Великобритании	4,44-7,28	5,08-8,33	7
Университет Чикаго	5,57-7,49	6,47-8,70	8
Массачусеттский технологический институт	7,01 – 8,45	8,14-9,82	9
Институт государственной политики Университета Райса	9,6	9,56	10
АЭС Sizewell B	11,52	13,18	11
ОАО «Концерн Росэнергоатом» руб./ МВт· ч (без НДС) (в ценах 2011 г.)		6,60	5
АЭС: Балаковская, Белоярская, Ростовская (энергоблок №1), Калининская, Кольская, Курская, Ленинградская.			

Ростовская (энергоблок №1), Калининская, Кольская, Курская, Ленинградская, Нововоронежская, Смоленская	200,36		
Ростовская (энергоблок №2)	168,36	4,56	

В таблице 9 представлена приведенная стоимость генерации атомной электроэнергии по АЭС соответствующих регионов с учетом инфляционных процессов и изменения курса валют, имеющих место в соответствующих регионах по состоянию на 30.12.2010 г.

Как видно, производство электроэнергии лежит в значительном стоимостном диапазоне (самое «дешевое» в Финляндии, самое «дорогое» - в Великобритании на АЭС Sizewell B), обусловленном как техническими и технологическими характеристиками энергоустановок различных производителей, так и особенностями национальной политики отдельных государств в области атомной энергетики, а также позицией «атомного лобби».

Индикация представленной стоимости генерации позволяет сделать вывод о недостаточно высокой конкурентоспособности российского атомного энергопроизводства - шестое место из одиннадцати рассмотренных позиций.

В связи с тем, что динамика цен на электроэнергию АЭС достаточно близка общей тенденции ценообразования в электроэнергетике России, выполненный выше анализ ситуации на рынках электроэнергии позволяет говорить о сохранении указанной позиции не только в среднесрочной перспективе.

9.2 ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА СТОИМОСТЬ АТОМНОЙ ЭНЕРГОГЕНЕРАЦИИ

В соответствии с Программой деятельности Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на долгосрочный период (2009-2015 годы) атомные электростанции рассматриваются как заключительный этап в системе единого производственно-технологического комплекса организаций, осуществляющих деятельность в области использования атомной энергии, в соответствии с его целевым назначением. При этом высокая доходность атомной энергетики и ее расширенное воспроизводство трактуется как детерминант, способствующий восстановлению организаций отечественного энергетического машиностроения, повышению эффективности деятельности организаций ядерного топливного цикла (ЯТЦ), а также доходности и рентабельности отраслей, смежных атомному энергопроизводству. В этой связи возникает ряд проблем, решение которых является безотлагательным, учитывая приоритеты, расставленные Правительством РФ в сфере развития атомной энергетики. Рассмотрим их более подробно.

Пока в отрасли идет интенсивная работа по формированию инновационной атомной энергетики на новой технологической платформе, действующие и предполагаемые к установке в обозримой перспективе базовые водо-водяные энергетические реакторы (ВВЭР) в силу технологических особенностей эксплуатации обладают ограниченными возможностями изменения мощности, особенно, в оперативном режиме (именно по этой причине их используют в базовой части графика нагрузки энергосистем, в связи с чем они не могут обеспечить мобильный резерв мощности в энергосистеме, способный оказать помощь в неплановых режимах работы ОЭС).

Ограничения возникают не по скорости сброса нагрузки, а по скорости ее подъема - он осуществляется весьма медленно, ступенями с выдержкой по времени на каждой ступени для предотвращения повреждения топлива. Поэтому число разгрузок блоков весьма ограничено и предназначено в основном для плановых и аварийных сбросов нагрузки или останова блоков

времени на каждой ступени для предотвращения повреждений топлива. Поэтому число разгрузок блоков весьма ограничено и предназначено в основном для плановых и аварийных сбросов нагрузки или остановов блоков при повреждении оборудования. Данное обстоятельство является причиной того, что КИУМ (коэффициент использования установленной мощности) российских атомных станций на порядок ниже зарубежных, имеющих другие типы реакторов.

По мнению экспертов, следует иметь в виду, что в процессе эксплуатации АЭС в маневренных режимах имеют место: дополнительные низко-цикловые и высоко-цикловые нагрузки на оборудование, приводящие к резонансному взаимодействию акустических колебаний теплоносителя и вибраций оборудования; вероятность разгерметизации оболочек ТВЭЛ, которая возрастает пропорционально циклам маневрирования; образование большого количества радиоактивных отходов за счет увеличения интенсивного водообмена; участие оператора в обеспечении оперативного регулирования мощности реактора и выполнение функций предупредительной и аварийной защиты предопределяет заметную вероятность ошибочных действий персонала АЭС, а так же ряд других не менее существенных проблем.

Следовательно, участие АЭС в регулировании нагрузки или работа станций в циклическом режиме в перспективе будет возможным только при выполнении определенных требований к быстродействию их автоматических систем регулирования, а также в случае формирования новых гибких топливных циклов, позволяющих не снижать эффективность использования топлива.

В настоящее же время развитие атомной энергетики требует разработки и внедрения мероприятий по выравниванию неравномерностей графика электрических нагрузок путем экономического стимулирования потребителей к обеспечению более равномерного по часам суток использования электрической энергии в районах действия атомных электростанций с учетом их использования в базовом режиме, а также совместной работы АЭС с гидроаккумулирующими электростанциями (ГАЭС), аккумуляторами теплоты (АТ), газотурбинными установками (ГТУ) и др.

Зарубежный опыт работы энергосистем с преобладанием АЭС показывает, что для их оптимальной работы в часы циклических нагрузок необходимо иметь ГАЭС с суммарной мощностью 10-12% от мощности всех электростанций, входящих в состав энергосистемы (классический пример – Великобритания). В мире существует свыше 300 ГАЭС общей мощностью порядка 100 ГВт. Суммарная мощность ГАЭС в США – свыше 20 ГВт, в Германии, Франции и Италии – свыше 5 ГВт, Великобритании – свыше 3 ГВт. В частности, во Франции доля гидроаккумулирующих электростанций составляет 10 % от установленной мощности АЭС, а в Японии доходит до 30 %. В России построена единственная Загорская ГАЭС, что обусловлено проблемой выбора площадок и значительными капиталовложениями в их строительство.

Таким образом, использование АЭС в качестве оптимального энергоисточника, способного покрыть дефицит базовых и маневренных мощностей без дополнительного расхода циклической прочности реакторной установки, в настоящее время является весьма проблематичным, а создание новых реакторов, способных работать в маневренном режиме, требует существенных временных и капитальных затрат. Вышесказанное подчеркивает необходимость интенсивного инновационного развития атомной энергетики, предполагающего решение проблемы маневренности АЭС, при которых имеющиеся технологические ограничения сводятся к минимуму, а безопасность и экономические показатели функционирования АЭС являются достаточно высокими.

Обратимся к следующей проблеме. Важной стратегической задачей концерна «Росэнергоатом» является наращивание мощностей АЭС не только за

Обратимся к следующей проблеме. Важной стратегической задачей концерна «Росэнергоатом» является наращивание мощностей АЭС не только за счет ввода новых реакторов, но и реализации программы глубокой модернизации и продления сроков эксплуатации действующих энергоблоков, увеличения коэффициентов полезного действия (КПД) и использования установленной мощности (КИУМ), что так же будет способствовать снижению эксплуатационных расходов атомных электростанции из расчета на 1 кВт·ч. Воплощение данных направлений достаточно наглядно иллюстрирует [Годовой отчет ОАО «Концерн Росэнергоатом» за 2011 год](#).

Методика расчета коэффициента полезного действия АЭС учитывает особенности ядерного топлива, в связи с чем несколько отлична от принятой для определения КПД электростанций на углеводородах. КПД АЭС определяют не по величине удельного расхода условного топлива, а по величине преобразованной тепловой энергии, выделившейся в активной зоне реактора, и рассчитывается, как отношение выработанной за определенный период электроэнергии к теплу, выделившемуся в реакторе за тот же период. Например, реактор типа РБМК-1000 имеет тепловую мощность 3200 МВт и электрическую - 1000 МВт, соответственно, его КПД составит 31,25%, что ниже КПД электростанций на углеводородах [13].

По этой причине несколько некорректно на наш взгляд сравнивать КПД АЭС и других видов электростанций. Более репрезентативной характеристикой представляется динамика показателя внутри предприятий концерна «Росэнергоатом», а так же ее сравнение с зарубежными АЭС. Повышение КПД атомных станций планируется довести до 36% к 2030 г. на основе внедрения инновационных технологий, а также - глубокой модернизации и повышения мощности энергоблоков.

Коэффициент использования установленной мощности представляет собой показатель экономической эффективности работы реактора в режиме стандартной эксплуатации. КИУМ рассчитывается на определенный период как отношение фактической энерговыработки реакторной установки АЭС эксплуатации к энерговыработке при работе без остановок на номинальной мощности, то есть характеризует надежность реакторной установки не только в отношении полных, но и частичных отказов, которые не приводят к ее остановке, а требуют снижения мощности. Чем ниже мощность работающего реактора по сравнению с номинальной, тем ниже КИУМ. Вместе с тем, увеличение КИУМ на 1% соответствует увеличению выработки электроэнергии ~ на 2 млрд. кВт·ч (~ 300 МВт установленной мощности) в год.

Как свидетельствует официальная информация ОАО «Концерн Росэнергоатом» и ОАО «Атомэнергпром», КИУМ российских энергоблоков в настоящее время значительно ниже аналогичного показателя атомных станций, например, Южной Кореи, Германии, Финляндии, где он достигает 90-95 % (таблица 10).

Таблица 10

Динамика КИУМ АЭС России

Действующие АЭС	Коэффициент использования установленной мощности, %				
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011г.
Балаковская	89,3	89,3	89,3	90,5	92,5
Белоярская	77,5	77,5	76,5	74,8	80,9
Билибинская	39,1	39,1	39,9	40,4	36,4
Волгодонская	92,5	92,5	95,0	85,2	90,2
Калининская	86,8	86,8	84,3	69,2	88,6
Кольская	69,0	69,0	64,2	81,8	68,5

Волгодонская	86,8	86,8	84,3	69,2	88,6
Кольская	69,0	69,0	64,2	81,8	68,5
Курская	66,1	66,1	78,2	78,6	82,9
Ленинградская	78,9	78,9	75,6	73,3	80,2
Нововоронежская	79,9	79,9	75,0	89,6	52,3
Смоленская	80,4	80,4	81,7	79,3	78,1
Итого по АЭС	79,5	79,5	80,2	81,3	81,2

Опыт Балаковской АЭС свидетельствует, что одним из наиболее эффективных способов повышения КИУМ ВВЭР -1000 является увеличение продолжительности кампании ядерного реактора (времени работы реактора с одной и той же загрузкой ядерного топлива за счет улучшения конструкции последнего) с традиционных 12 до 18 месяцев, а также глубокая модернизация оборудования АЭС. Как следствие, увеличивается энерговыработка реактора – за счет повышения мощности энергоблоков до 104% от номинальной величины, КИУМ (21 декабря 2010 года на Балаковской АЭС он составил 90,11% - станция достигла уровня средних общемировых показателей для АЭС с водородными реакторами) и межремонтные периоды.

Учитывая приоритеты энергетической безопасности России и тот факт, что рост экспорта электроэнергии в 2,81-3,75 раз рассматривается как важное направление государственной стратегии развития атомной энергетики, можно предположить, что опыт Балаковской АЭС будет востребован на всех атомных станциях, эксплуатирующих энергоблоки ВВЭР-1000.

Выше обозначенное позволяет поставить закономерный вопрос о готовности электросетевого хозяйства к выдаче многократно возросшей мощности в сеть, учитывая отсутствие резервов пропускной способности системообразующих ЛЭП, а также необходимости еще более жесткого регулирования провальной ночной нагрузки. Ввод новых реакторов и реализация программы глубокой модернизации действующих энергоблоков, увеличения КПД и КИУМ, предполагают наращивание мощностей, и, следовательно, должно сопровождаться развитием не только региональной, но и национальной электрической сети под потребности и планы объявленного развития.

Это весьма емкие по времени и капиталовложениям системы, приводящие к росту стоимости вводимых энергоблоков около 40% и более и, как следствие, производства одного кВт час, что не находит адекватного финансового отражения в официальных документах. В частности, ЭС-2030 предполагает инвестиции в развитие сетей не более 38 % от общего объема инвестиций в электроэнергетику.

Остановившись на вопросах безопасности эксплуатации АЭС, нельзя не отметить, что большинство атомных электростанций, в частности Ростовская (Волгодонская) АЭС, в качестве технологического элемента охлаждения оборотной воды используют водоемы – охладители. Особенностью данных водных объектов является то, что помимо химического эвтрофирования, обусловленного загрязнением воды стоками, содержащими соединения азота и фосфора, водоемы-охладители подвержены и, так называемому, термическому эвтрофированию. Процессы эвтрофикации в водоемах-охладителях могут нанести беспрецедентный экономический ущерб - «цветение» фитопланктона и зарастание высшей водной растительностью являются одними из основных причин возникновения биопомех в работе АЭС и даже могут стать причиной возникновения чрезвычайной ситуации в системе ее водоснабжения.

В частности, данные обследования Ростовской (Волгодонской) АЭС в 2008 г. показали, что при работе одного энергоблока средняя температура

В частности, данные обследования Ростовской (Волгодонской) АЭС в 2008 г. показали, что при работе одного энергоблока средняя температура водоема – охладителя, общая площадь которого составляет 16 км², практически достигла предельно-допустимых показателей. Согласно прогнозу, основанному на тепловом балансе, в перспективе при работе двух блоков тепловое загрязнение увеличится на 50%. Это приведет к тому, что в летние месяцы средняя температура воды достигнет 30°C, что выше предельно допустимой нормы, составляющей 29,7°C, и значительно повысит вероятность «эвтрофикационных» аварий. По этой причине весьма актуальной представляется разработка эффективных мер, направленных на предотвращение эвтрофирования водоемов - охладителей в случае наращивания мощностей АЭС.

9.3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА СТОИМОСТЬ АТОМНОЙ ЭНЕРГОГЕНЕРАЦИИ

По данным МАГАТЭ, на 1 января 2012 года в эксплуатации находилось 435 ядерных энергетических реактора суммарной мощностью 369 ГВт (электроэнергии); на консервации - 5 реакторов; в процессе сооружения – 63 реактора, из них 14 блоков по российскому дизайну, что можно оценить как наибольшее количество с 1992 г. в глобальном разрезе. Россия традиционно занимает четвертое место в мире по установленной мощности и выработке электроэнергии после США, Франции и Японии.

В настоящее время более 60 развитых и развивающихся стран демонстрируют заинтересованность в разработке ядерно-энергетических программ. В этой связи кратко- и долгосрочное развитие ядерной энергетики прогнозируется, главным образом, в Азии, что обусловлено, не в последнюю очередь, активным экономическим ростом данного региона: из 11 реакторов, сооружение которых началось, 10 находятся в Азии, и там же размещены 44 из 66 строящихся реакторов и 30 из 41 нового реактора, подключенного к энергосистеме в последнее десятилетие.

В то же время, мировые лидеры в сфере атомного строительства, такие как ядерная корпорация «Areva» (Франция), компания «British Energy» (Англия), американские компании «Dominion Resources», «General Electric», корпорация «Nustart» не принимают решения о строительстве новых электростанций в развитых странах Европы и Америки без соответствующих ценовых и рыночных гарантий, а также государственных субсидий, которые смогли бы обеспечить новым АЭС экономическую защищенность и независимость на рынке сбыта электроэнергии, предпочитая в настоящее время роль «продуцентов» (от лат. *producentis* — производящий, создающий) технологий гражданского использования атомной энергии в активно развивающиеся страны Азии.

Таким образом, несмотря на то, что началу эпохи «атомного ренессанса» свойственно активное позиционирование аналитиками и авторитетными мировыми организациями «мирного атома» как остро необходимого и эффективного источника энергии, релевантность его стоимости и экологичности имеющим место реалиям до настоящего времени является сферой широких дискуссий.

Индикация обозначенного выше феномена амбивалентности экономической эффективности ядерной электроэнергетики позволила нам прийти к следующим выводам.

1. В основе расчетов эффективности, как известно, лежит определение затрат. Стоимость атомной электроэнергии является одним из наименее транспарентных и наиболее сложно определяемых многофакторных экономических показателей, что обусловлено приоритетом в нем постоянных затрат, и в частности, амортизационных отчислений, тесно связанных с

гранепитных и наиболее сложное определяемых многофакторных экономических показателей, что обусловлено приоритетом в нем постоянных затрат, и в частности, амортизационных отчислений, тесно связанных с затратами на строительство АЭС. Предприятия атомной индустрии не заинтересованы предавать огласке конечную, прошедшую ревизию, стоимость строительства энергогенерирующих объектов, особенно, если она по ряду причин значительно превышает проектные значения. Некоторый скепсис вызывают открытые данные международных организация, в частности, МАГАТЭ, Всемирной ассоциации организаций, эксплуатирующих атомные электростанции (ВАО АЭС), так как информация представляется им, как правило, заинтересованными в развитии атомной индустрии национальными правительствами.

2. Конечная стоимость строительства АЭС значительно отличается от планируемой на предынвестиционной стадии жизненного цикла. Конечная стоимость строительства АЭС, как равно и ее рост в течение инвестиционной фазы жизненного цикла по отношению к предынвестиционной обусловлены рядом факторов. По мнению исследователей, на основное оборудование в стоимости строительства атомных генерирующих объектов приходится около 40% общих затрат, тогда как проведение инженерно-технических работ непосредственно на строительной площадке по капиталоемкости достигает 60%. Как известно, масштабные проекты отличаются сложностью прогнозирования объемов инженерно-технических работ на стройплощадке, а соответственно, проблемами контроля расходов и управления ими. Данное обстоятельство, в частности, послужило причиной введения Всемирным банком в 1991 г. политики непредставления ссуд на атомные проекты.

Вместе с тем, на изменение стоимости строительства может оказать влияние и необходимость внесения изменений в конструкцию как до, так и после начала строительства, в частности с целью повышения уровня безопасности или по требованию надзорного органа, сложности с закупками, приводящие к увеличению сроков строительства АЭС. Общеизвестно, что увеличение сроков строительства по сравнению с запланированными, ведет не только к прямому увеличению затрат, но и будет влиять на повышение выплат процентов по кредитам во время строительства. При этом расходы будут возрастать пропорционально степени готовности объекта.

Общее время инвестиционного цикла, от момента принятия решения о строительстве АЭС до сдачи в эксплуатацию (т.е. после того, как проведено первоначальное тестирование реакторной установки, и разработчик передает ее собственнику), обычно гораздо больше, нежели непосредственно время строительства.

Показательным является и пример тридцатипятилетнего строительства АЭС юго-восточнее г. Бушер в Иране, которое было начато в 1975 г. подразделением Siemens - западногерманским концерном Kraftwerk Union, после длительной консервации с 1995 г. продолжено российскими компаниями и завершено в 2010 г. При этом стоимость строительства, по данным иранской стороны, возросла практически в два раза по сравнению с планируемой.

Для большинства современных рыночных инженерных технологий характерно снижение затрат на модели следующих поколений в силу таких факторов, как накопление опыта, повышение эффективности производства за счет увеличения его объемов, а так же в результате технического прогресса. Однако, как свидетельствует экономический анализ организаций атомной энергогенерации, проведенный в Англии, влияние накопленного опыта в данном сегменте энергетики более ограничено, чем в сегментах возобновляемых источников энергии. Данный феномен обусловлен тем, что разработка ядерных проектов требует весьма значительным временных затрат, означающих и более медленное накопление опыта, а также необходимость повторного лицензирования реакторов, в случае внесения изменений в существующие

проектов требует весьма значительных временных затрат, означающих и более медленное накопление опыта, а также необходимость повторного лицензирования реакторов в случае внесения изменений в существующие модели. Существенное влияние в данном случае оказывает и единичный характер производства комплектующих для АЭС, не позволяющий достичь объемов экономии, свойственных серийному производству продукции в сфере возобновляемых источников энергии.

3. Для повышения результативности деятельности предприятий атомной энергетики весьма важно, чтобы постоянные издержки были распределены между возможно большим объемом продукции. Как отмечено Тамасом С., высокая капиталоемкость данной отрасли является причиной того, что затраты на производство атомной энергии состоят приблизительно на две трети из постоянных и одну треть – из переменных затрат. К постоянным затратам, прежде всего, относятся возврат капитала и проценты за пользование им, затраты на вывод АЭС из эксплуатации (которые являются фиксированными), а также постоянная часть эксплуатационных затрат, в частности – заработная плата и техническое обслуживание электростанции, а также общепроизводственные расходы. Следовательно, чем больше произведено электроэнергии, тем ниже постоянные затраты в расчете на единицу продукции – один мегаватт-час.

Как говорилось выше, на объем производства АЭС, в первую очередь, оказывают влияние эксплуатационные характеристики реакторов, поэтому снижение постоянных затрат АЭС в большей степени достигается за счет повышения надежности установок и эффективности их использования. При этом необходимо помнить, что низкие коэффициенты использования установленной мощности (КИУМ) объясняются не только кампанией топлива, но также отказом оборудования, в связи с чем дополнительные расходы на обслуживание и ремонт еще больше увеличат себестоимость единицы продукции за счет роста переменной составляющей стоимости электроэнергии.

Вместе с тем, имеет место ряд примеров, когда высокие эксплуатационные затраты не только являлись причиной банкротства отдельных компаний, но и закрытия атомных станций. В частности, в конце 80-х - начале 90-х годов XX в., несколько АЭС в США были закрыты по причине того, что затраты на их эксплуатацию (без учета постоянных затрат), существенно превышали расходы на строительство и эксплуатацию ГТУ. В 2002 г. компания British Energy (Великобритания), эксплуатирующая восемь АЭС, оказалась в кризисной ситуации вследствие того, что практически всю прибыль была вынуждена направлять на покрытие эксплуатационных расходов. В качестве основных аргументов финансовых проблем были приведены как высокие цены на топливо, так и переработку отработавшего топлива. Дальнейший анализ деятельности данных организаций показал, что ими в будущем было достигнуто снижение расходов, однако в первую очередь за счет повышения надежности установок, а не эксплуатационных затрат.

4. Одним из доминирующих аргументов высокой экономической эффективности ядерной энергетики в начале «атомного ренессанса» признана весьма стабильная по отношению к углеводородному сырью цена урана на мировом рынке, детерминированная достаточностью его первичных и вторичных запасов, и сложившимся, вследствие этого, устойчивым превышением предложения над спросом. Однако динамичные процессы, свойственные экономике начала XXI в., внесли некоторый диссонанс в считавшиеся ранее стабильными отрасли и виды экономической деятельности, в том числе и смежные атомной энергогенерации, что на наш взгляд требует их дополнительной репрезентативной характеристики.

Рассмотрение информационных источников последних десятилетий позволяет констатировать не только значительный рост цен на уран в

Рассмотрение информационных источников последних десятилетий позволяет констатировать не только значительный рост цен на уран в результате увеличения объема потребления данного вида ресурса в начале XXI в., но и тот немаловажный факт, что с 1991 г. потребление урана устойчиво превышает его добычу. В частности, в 2006 г. добыча урана составила около 60% от используемого в мировой атомной индустрии, а в 2007 г. рыночный дефицит превысил предложение урана более чем в полтора раза, в 2010 г. покрытие спроса за счет добычи составило 78%. Средний показатель покрытия потребности в урановом концентрате за счет первичных источников в течение 2005-2010 гг. составил около 70%.

Известно, что диссонанс между спросом и добычей урана обусловлен наличием значительного запаса его вторичных источников, таких как складские запасы природного и высокообогащенного урана, облученное ядерное и МОКС топливо, хвосты изотопного обогащения. Показательными в данном случае являются поставки обогащенного урана по соглашению «Мегатонны в Мегаватты», подписанному между Россией и США в 1993 г. Поставки урана в США представляют эквивалент 153 тыс. т уранового концентрата в виде закиси-окиси природного урана (U_3O_8) – исходного сырья для изготовления топлива, применяемого на АЭС.

Исчерпание вторичных запасов урана в близлежащей перспективе обуславливает необходимость обеспечения мировой ядерной энергетики природным ураном в 2020–2025 гг. на уровне не менее 90–95%. С учетом прогнозируемого Всемирной ядерной ассоциацией (WNA) и экспертами ОАО «Атомредметзолото» (АРМЗ) роста ввода реактивной мощности АЭС (к 2030 г. рост в 2,19 раза), мировая годовая добыча природного урана к 2030 году должна увеличиться до 80 тыс. тонн в год при «умеренном сценарии», то есть в 2 раза, и до 110 тыс. тонн - при «среднем».

Амбициозные планы развития атомной энергетики начала XXI в. способствовали появлению на урановом рынке не только юниорных компаний по добыче урановой руды, но и новых, в том числе непрофильных игроков, в частности, финансовых инвесторов, и, следовательно, активному росту спотовых цен на природный уран - летом 2007 г. на пике они составили около \$130 за фунт закиси-окиси. В свою очередь перелив венчурного капитала в уранодобывающий сектор обеспечил его ускоренное развитие.

Однако мировой финансовый кризис 2008 г. в сочетании с экстремально высокой ценой на урановое сырье явились причиной отказа энергогенерирующих компаний от закупок концентрата и способствовали оптимизации расходов имеющих у них складских запасов. Как следствие во вторую неделю июля 2008 г. предложение урана на мировом рынке составило 1,54 тыс. тонн U_3O_8 , что более чем в три раза превысило объем его закупок атомными энергогенерирующими компаниями.

Изменение соотношения в спросе и предложении стало причиной того, что в ноябре 2008 г. цена на уран опустилась до \$50 за фунт. Отсутствие активности в секторе атомной энергетики в 2009 г. и медленный рост в 2010 г. - начале 2011 г. способствовали некоторому росту цен на рынке урана. Благодаря наращиванию мощностей в атомной энергетике Китая в январе 2011 г. цены на уран достигли \$73 за фунт, в то время как в 2010 г. средняя цена составляла 47 долл. США/фунт. Однако после аварии на АЭС «Фукусима-1» 11.03.2011г. спотовые цены снизились до уровня около \$ 50 за фунт, достигнув на момент окончания года отметки \$ 52 за фунт .

Финансовый кризис и ряд крупных аварий в Японии не только вывели с рынка непрофильных инвесторов, но и послужили причиной достаточно сложного финансового положения юниорных компаний, которым для выхода на проектную производственную мощность, стабильно – приносящую доход, необходимо от 5 до 15 лет с учетом изыскательских и организационных работ.

сложного финансового положения юниорных компаний, которым для выхода на проектную производственную мощность, стабильно – приносящую доход, необходимо от 5 до 15 лет с учетом изыскательских и организационных работ.

По мнению экспертов, сложившийся в начале второго десятилетия XXI в. уровень цен на урановое сырье как спотовых, так и по долгосрочным контрактам, является недопустимо низким, так как не позволяет развивать проекты добычи урана, вести геологоразведку. Это, в свою очередь, может стать причиной дефицита урана и, как следствие, сорвать крупномасштабные планы развития атомной индустрии.

Значительный интерес, на наш взгляд представляет и сравнение динамики цен на уран и нефть. Анализ ценовых трендов позволяет прийти к выводу, что пик цен на уран состоялся значительно раньше нефтяного пика (2006-2008 гг.), при этом темп роста цены на уран (400%) значительно опережает аналогичный показатель по нефти (270%). Выявленная динамика находится в консонансе с неоднократными историческими прецедентами, свидетельствующими, что скачки цен на энергоносители являются предвестниками экономических кризисов.

Проведенный выше ретроспективный анализ рынка урана позволяет прийти к следующим выводам.

1. Сохранение цен на уран на уровне 2011 г. будет тормозить развитие уранодобывающей отрасли, более того, способно привести к дефициту урана на фоне истощения вторичных ресурсов и старых месторождений, и, следовательно, к проблемам с полноценным обеспечением АЭС топливом.

2. К наиболее существенным негативным детерминантам развития уранодобывающей индустрии, следует отнести: финансовые кризисы, неопределенность динамики цен в перспективе, длительность цикла развития горнодобывающих предприятий (до 20 лет), технические и технологические риски.

3. В современных условиях урановое сырье приобретает свойство средства накопления. Не только отдельные предприятия, но и государства в настоящее время стремятся к созданию и консервации урановых запасов с целью организации своеобразного, но весьма эффективного стабилизационного фонда.

С вышеобозначенных позиций вывод о стабильности цен на уран по отношению к углеводородному сырью в условиях нестабильности природных, экономических процессов, а также о значительном долгосрочном превышении предложения урана над спросом носит весьма дискуссионный характер.

Учитывая, что обеспечение урановым концентратом адекватно потребностям является не только одним из ключевых условий развития атомной индустрии РФ, но гарантом ее доминирования на мировом рынке ядерных материалов и технологий, необходимо в достаточно сложных современных условиях обеспечить поступательное развитие уранодобывающей отрасли. Это предполагает решение таких задач, как активизация поисково-оценочных и разведочных работ, нацеленных на открытие новых крупных месторождений, внедрение инновационных, экологически чистых технологий добычи, переоценка существующей сырьевой базы и подготовка к освоению резервных месторождений, а также соответствующее кадровое обеспечение.

В настоящее время всеми российскими уранодобывающими активами управляет Урановый холдинг «АРМЗ» (ОАО «Атомредметзолото»), являющийся с 2007 г. уранодобывающим и горнорудным дивизионом Госкорпорации «Росатом». За счет долей в совместных, в том числе и зарубежных, предприятиях ОАО «АРМЗ» занимает пятое место в мире по объему добычи урана. Учитывая, что на 79,97% акциями холдинга владеет ОАО «Атомэнергопром», 18,9% принадлежит ОАО ТВЭЛ, 1,5% - Госкорпорации «Росатом», он в достаточной степени контролируем государством.

«Атомэнергопром», 18,9% принадлежит ОАО ТВЭЛ, 1,5% - Госкорпорации «Росатом», он в достаточной степени контролируем государством.

Вместе с тем, если до экономического кризиса высокая эффективность деятельности АРМЗ, обусловленная ростом мировых цен на урановый концентрат, способствовала реализации амбициозных планов холдинга по завоеванию внешнего рынка природного урана и достижению лидирующих позиций в мировой урановой индустрии, то сокращение чистой прибыли ОАО «Атомредметзолото» в 2011 г. в 2,8 раза в сравнении с 2010 годом делает достижение указанных целей весьма сложным, более того, способно отрицательно сказаться на динамике внутренних цен на сырье.

9.4 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ с РАО и ОЯТ

В качестве весомого аргумента в пользу атомной энергогенерации нередко приводится относительно невысокий объем отходов, образующихся в процессе производственной деятельности АЭС, в качестве которых традиционно рассматривается отработавшее ядерное топливо (ОЯТ). При этом указывается, что значимая часть ОЯТ направляется на регенерацию с целью повторного использования в ядерном топливном цикле (ЯТЦ). Подобная позиция, на наш взгляд, демонстрирует некоторую индифферентность в отношении адекватной экономической оценки процесса образования техногенных отходов и обращения с ними в гражданском секторе атомной индустрии. Рассмотрим данный аспект проблемы глубже, акцентируя внимание на основных понятиях в сфере обращения с радиоактивными отходами в контексте российского законодательства.

Под отработавшим ядерным топливом традиционно понимается облученное ядерное топливо, извлеченное из ядерного реактора после достаточно полного выгорания (в течение 3-3,5 лет). Вследствие отсутствия соответствующих технологий, видимой эффективности перспектив их ратификации или инвестиционных возможностей, отработавшее ядерное топливо в большинстве стран, эксплуатирующих АЭС, рассматривается как радиоактивные отходы, и направляются на хранение, захоронение или передаются третьей стороне. В Российской Федерации, одной из трех стран в мире, ОЯТ направляются на регенерацию.

Учитывая, что в настоящее время на 10 атомных станциях России эксплуатируется 33 блока, в том числе 17 реакторов с водой под давлением (11 ВВЭР-1000 и 6 – ВВЭР-440), 15 канальных кипящих реакторов, 11 РБМК-1000 и 4 ЭГП-6 и один реактор на быстрых нейтронах, ежегодное образование ОЯТ в целом по всем АЭС РФ составит около 700 т. При этом «накопленное ядерное наследие» РФ за всю историю эксплуатации АЭС превысило 22,7 тыс. т ОЯТ.

Так как регенерация возможна лишь в отношении облученного топлива реакторов ВВЭР - 440 (6 энергоблоков) и БН - 600 (1 энергоблок) в настоящее время в России перерабатывается только около 12 % ОЯТ, а облученное топливо 26 из 33 энергоблоков не подлежит регенерации, следовательно, не может считаться сырьем и фактически является радиоактивными отходами.

К РАО АЭС также относятся все производственные фонды данных станций, имеющие радиоактивность выше нормы. Например, ежегодная наработка только радиоактивного лома на атомных станциях России оценивается в размере 1 тыс. тонн. Как правило, это среднеактивные и низкоактивные отходы.

Вследствие сложившейся и имеющей место до настоящего времени в РФ практики преимущественного хранения среднеактивных и низкоактивных РАО у их производителей в пристанционных хранилищах РАО, наполняемость хранилищ ОЯТ и пристанционных хранилищ РАО Ленинградской, Курской,

практики приемного хранения высокоактивных и низкоактивных РАО у их производителей в пристанционных хранилищах РАО, наполняемость хранилищ ОЯТ и пристанционных хранилищ РАО Ленинградской, Курской, Смоленской и Билибинской АЭС составляет практически 100%, то есть является критической. Заполнение аналогичных хранилищ других АЭС, за исключением Ростовской, составляет более 70%, притом, что общее количество пунктов хранения твердых радиоактивных отходов на АЭС достигает 46.

Несмотря на заявленные курс инновационного развития атомной энергетики и стратегию создания в перспективе замкнутого ядерного топливного цикла (ЯТЦ), в настоящее время переработка ТРО, в основном высокоактивных, производится на единственном в России предприятии по переработке и регенерации ОЯТ - заводе РТ-1 ФГУП «ПО «Маяк»», расположенном в г. Озерске Челябинской области. Предприятие запущено в эксплуатацию в 1977 г., вследствие чего его оборудование характеризуется высокой степенью физического и морального износа.

Однако это только часть проблемы. В соответствии с российским законодательством, радиоактивными отходами могут считаться не только ОЯТ, но и «не подлежащие дальнейшему использованию материалы и вещества, а также оборудование и изделия ... содержание радионуклидов в которых превышает уровни, ... установленные Правительством Российской Федерации».

Из данного определения ясно, что РАО образуются абсолютно на всех технологических этапах в системе организаций атомного энергопромышленного производства, верхним пределом которых является АЭС: в ходе исследовательской деятельности на опытных реакторах, стендах, в научно-исследовательских лабораториях; при добыче и переработке руды в виде шламов и отвалов пород; на этапе обогащения урана и производства тепловыделяющих элементов (ТВЭЛ); непосредственно на АЭС в ходе выгорания тепловыделяющей сборки (ТВС) и жизнедеятельности станций; в процессе обращения с ОЯТ на специализированных предприятиях; при выводе из эксплуатации ядерных объектов.

Вышесказанное позволяет прийти к следующему выводу: адекватная оценка получаемых объемов техногенных отходов атомных эксплуатирующих организаций возможна исключительно в случае учета образования РАО на всех этапах ядерного топливного цикла. Следовательно, РАО по объему и массе значительно превышают количество ОЯТ.

Очевидно, что указанный прецедент влечет за собой не соответствующую реалиям экономической оценку процесса обращения с данными, весьма специфичными вследствие их радиоактивности, техногенными отходами. Вместе с тем экстремально опасный характер данного вида отходов предполагает значительные, часто не учитываемые, социально-эколого-экономические риски, и как следствие, существенные экстерналии.

В настоящее время на территории России насчитывается не менее тысячи пунктов хранения РАО, расположенных в 33 регионах РФ, в которых складировано около 550 млн. т отходов общей радиоактивностью около 7 млрд. Ки. Это практически половина радиоактивных отходов, аккумулированных в глобальном масштабе. Около 99% РАО размещено на предприятиях ГК «Росатом», удельный вес РАО атомного энергопромышленного комплекса в данном объеме составляет около 10% .

Несмотря на то, что все высокоактивные и 86% среднеактивных отходов изолированы от окружающей среды и находятся в пунктах глубинного захоронения, размещены в специализированных зданиях, приреакторных хранилищах, облицованных железобетонных траншеях, необходимо отметить, что указанные объекты хранения РАО характеризуются высокой наполняемостью, имеют значительный физический и моральный износ. Необходимо акцентировать внимание и на том, что большинство хранилищ

наполняемость, имеют значительный физический и моральный износ. Необходимо акцентировать внимание и на том, что большинство хранилищ бассейнового типа предназначено исключительно для временного хранения отходов.

Подвергаясь дополнительному воздействию экзогенных (наводнения, водная и ветровая эрозия, миграция вод и пр.) и эндогенных факторов (инфильтрация, возрастание скорости коррозии металлов и сплавов в результате воздействия радиации, износ плотин и пр.), объекты высокой радиационной загрязненности нередко являлись и продолжают являться причинами радиоактивного загрязнения близлежащих территорий (оз. Карачай, р. Теча, побережье Баренцева и Карского морей и пр.) .

Беспрецедентные объемы накопленного «ядерного наследия», экономические кризисы, отсутствие на государственном уровне до 2011 г. законодательных требований к захоронению РАО и ОЯТ спровоцировали грубые нарушения режима радиационной безопасности, привели к возникновению зон экологического бедствия, высокой смертности в результате онкологических заболеваний населения, проживающего на подобных территориях.

Для обращения с отходами законодательно предусматривается создание Единой государственной системы (ЕГС) обращения с РАО и ОЯТ. В качестве основных субъектов ЕГС РАО названы орган государственного управления в области обращения с данными видами отходов (ГК «Росатом»), национальный оператор (ответственен за захоронение отходов). Услуги по переработке, кондиционированию, транспортировке и хранению РАО предлагается оказывать специализированным организациям.

Вместе с тем, законодательные изменения в аспекте увеличения количества посреднических организаций в цепочке «образование – захоронение РАО (ОЯТ)», введения лимитов промежуточного хранения отходов для их производителей, в условиях роста инвестиционных потребностей в инфраструктуру обращения с РАО и ОЯТ, некоторая технологическая неопределенность предлагаемых мероприятий, позволяют прогнозировать весьма существенный рост издержек АЭС на обращение с отходами после 2015 г. и усиление их роли в стоимости атомной энергии, а соответственно, некоторое снижение экономической эффективности атомного энергопроизводства. Мультипликативно усилить нисходящий тренд способно и то, что предлагаемая институциональная модель обращения с РАО и ОЯТ основана на тарифном методе с учетом ежегодного инфляционного роста на уровне 6,2%.

К проблемам обращения с РАО в контексте вышесказанного относится и следующее. Приближение окончания сроков службы значительного количества реакторов, как в России (в 2009 году проведены работы по подготовке к выводу из эксплуатации остановленных энергоблоков № 1, 2 Нововоронежской АЭС, энергоблоков № 1, 2 Белоярской АЭС, были разработаны и одобрены Ростехнадзором программы вывода из эксплуатации энергоблоков № 1–3 Курской АЭС, № 1–4 энергоблоков Ленинградской АЭС, № 1–4 энергоблоков Билибинской АЭС - всего подготовлено к выводу из эксплуатации 56 ЯРОО), так и в других странах «ядерного клуба», ставит на первый план проблему вывода ядерных установок из эксплуатации, что предполагает значительный экономический интерес к данной проблеме.

В соответствии с данными фонда Генриха Белля, процесс вывода из эксплуатации ядерных реакторов можно условно разделить на три стадии. На первой - из реактора удаляется топливо и обеспечивается дальнейшая ядерная безопасность установки, что обуславливает необходимость присутствия такого же количества обслуживающего персонала, как в период ее эксплуатации. Необходимо отметить, что управление отработавшим топливом не включено в

объемности установки, но обуславливает необходимость такого же количестве обслуживающего персонала, как в период ее эксплуатации. Необходимо отметить, что управление отработавшим топливом не включено в расходы первой фазы.

На второй стадии демонтируются незараженные или низкорadioактивные части реакторной установки. По экономическим причинам данная стадия должна быть максимально отсрочена: например, в Великобритании запланирована отсрочка второй фазы на 40 лет после закрытия установки.

Третья стадия – удаление активной зоны реактора – наиболее технологически сложный и дорогостоящий этап, требующий работы дистанционно-управляемой техники. Предполагается, что в конце третьей фазы уровень радиации на территории бывшей атомной станции должен соответствовать стандартным фоновым значениям. По расчетам британских ученых отсрочка наступления третьего этапа может составлять 135 лет.

В соответствии с обозначенными стадиями фонд вывода АЭС из эксплуатации без учета дисконтирования и уровня инфляции дифференцируется в следующих пропорциях: шестая часть направляется на первую фазу, третья часть – вторую и половина на третью. Вместе с тем, как свидетельствует опыт закрытия демонстрационного реактора на быстрых нейтронах Dounreay в Шотландии, из-за высокого уровня заражения дальнейшее использование территории под реактором будет невозможным в течение неопределенно-длительного периода времени, что требует неопределенных по величине дополнительных финансовых вложений.

По данным экспертов МАГАТЭ расходы по выводу из эксплуатации атомных электростанций оцениваются в 250 - 500 млн. долл.\$. Однако отсутствие достаточного опыта в данной сфере в настоящее время предполагает значительный риск прогнозов затрат, в частности по причине того, что некоторые из процессов ранее не были проверены в промышленном масштабе, и фактические затраты на них существенно превышают прогнозируемые. Так, опыт стран Западной Европы позволяет говорить о наличии слабых мест в традиционно сложившихся схемах покрытия расходов, особенно в направлении ликвидации долговечных низко-, средне- и высокоактивных отходов, размещенных непосредственно на территории АЭС. В соответствии с вышеуказанными данными, в перспективе данная проблема весьма актуальна и для АЭС России.

Вместе с тем, имеют место и отдельные инциденты, когда объем расходов на вывод АЭС из эксплуатации изначально был оценен неадекватно реалиям, либо компании потерпели банкротство до завершения жизненного цикла атомных станций. В частности в Великобритании в конце XX-начале XXI в. действительная стоимость вывода атомной станции компании British Energy из эксплуатации увеличилась относительно прогнозируемой в несколько раз, в связи с чем средств специального фонда было недостаточно даже для покрытия расходов первой стадии вывода из эксплуатации.

На наш взгляд, решению обозначенных выше проблем в значительной степени способствует использование «дешевой» первичной энергии АЭС на производство востребованной инновационной товарной продукции с высокой степенью переработки и высокой добавленной стоимостью. Диверсификация АЭС в данном направлении в полной мере учитывает инновационную составляющую правительственных документов, соответствует заявленным ГК «Росатом» целевым ориентирам, способно привести отрасль к устойчивой самоокупаемости.

Литература

1. Об обращении с радиоактивными отходами и о внесении изменений в

1. Об обращении с радиоактивными отходами и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 11 июля 2011 г. № 190-ФЗ // Российская газета. -2011.- Федеральный выпуск, №5529.
2. Программа деятельности Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на долгосрочный период (2009-2015 годы): постановление Правительства РФ от 20.09.2008. № 705 // <http://www.mnogozakonov.ru/catalog/date/2008/09/20/45389/>.
3. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р // <http://docs.cntd.ru/document/902187046>.
4. Годовой отчет Госкорпорации «Росатом» за 2010 год // <http://www.rosatom.ru/investor/presentations/>.
5. Годовой отчет ОАО «Концерн Росэнергоатом» за 2011 год // http://www.rosenergoatom.ru/wps/wcm/connect/rosenergoatom/site/resources/7193e7804c552ff2b7a4bfda0118fdee/rosenergoatom_ar11_rus.p.
6. Кузнецов В.М. Становление атомного комплекса Российской Федерации: историко-технический анализ конструкционных, технологических и материаловедческих решений. Дисс ... докт. техн. наук. – Москва. 2006. -340с.
7. Кучкина М.А. Особенности процессов эвтрофирования в водоемах-охладителях АЭС. Дисс ... канд. биол. наук. – Москва. 2004.- 195 с.
8. Муратов, О.Э., Тихонов, М.Н. Проблемы обращения с радиоактивными отходами и облученным ядерным топливом в условиях инновационного развития ядерной энергетики / О.Э. Муратов, М.Н. Тихонов // Экологическая экспертиза, 2011. – №4. – с. 117-137.
9. Ситуация на рынке урана: Информационный бюллетень по сырьевым товарам: уран. 14.02.2012 // http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/MM_Uranium_1r.pdf.
10. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991 – 2010 гг. (приложение к статистическому сборнику «Российский статистический ежегодник. 2011» // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1270707126016.
11. Стрежкова М.А. Проблемы и перспективы развития атомной энергетики // Сборник материалов шестого Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации российского общества -2011». М.: ООО «Global Conferences», 2011. – с. 99 –104.
12. Стрежкова М.А. Экономическая интерпретация процессов образования и обращения с радиоактивными отходами атомной энергетики // Экономика и предпринимательство. 2012 г. –№6 – с.160-165.
13. Томас С. Экономика ядерной энергетики: публикация, посвященная ядерным проблемам // Ядерная энергия: миф и реальность. Русская версия // http://www.boell.ru/downloads/nuclear_myth5.Pdf.
14. Electricity - industrial consumers . Old Methodology until 2007 // http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_pc_205_h&lang=en.
15. Electricity - industrial consumers. New methodology from 2007onwards // http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_pc_204&lang=en.
16. HICP – inflation rate. Annual average rate of change (%) // <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tsieb060&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>.
17. Nuclear Power Reactors in the World: Reference data series No. 2 2012 Edition // http://www-pub.iaea.org/MTCD/Publications/PDF/RDS2-32_web.pdf.

ГЛАВА 10

КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ СОСТОЯНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОГО ПОДКОМПЛЕКСА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

10.1 ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПОНЯТИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблемой при построении информационной базы является неоднозначное понимание управленцами разного уровня тех экономических категорий, которые определяют результативность управления предприятием в целом. Ключевым звеном в системе управления хозяйствующим субъектом является механизм управления ресурсами, применяемый в интересах повышения его устойчивого развития. Проведенный анализ научной литературы свидетельствует о неоднозначности трактовки экономической природы такого понятия как «механизм управления ресурсами». Вследствие этого, возникает острая необходимость в изучении и установлении экономической сущности этого понятия.

Нами проведен анализ литературных источников по обозначенной проблеме. Различными авторами сущность механизма управления ресурсами трактуется неоднозначно. Как следствие, из-за расхождений в понимании сущности этой экономической категории не удастся сформировать методический аппарат рациональным управлением различных ресурсов. На основе анализа подходов, предложенных учеными различных специальностей, предлагается использовать системный подход к раскрытию экономической сущности исследуемых нами понятий.

Академик Л.И. Абалкин определяет хозяйственный механизм как сложное и многоплановое понятие, которое отражает как внутренние процессы функционирования экономики, так и ее взаимодействие с производительными силами и надстройкой общества. Эффективное функционирование хозяйственного механизма предполагает его всестороннюю научную обоснованность. Формы и методы хозяйствования должны выбираться на базе научных принципов. Он усматривает методологическую основу при построении хозяйственного механизма в разграничении отношений присвоения (собственности), причисляемых им к глубинным, сущностным отношениям, а в организационно-экономическом аспекте – в учете особенностей, связанных со способами организации производства (хозяйствования). В организационно-экономические отношения, составляющие, по его мнению, стержень хозяйственного механизма, он включает «элементы, расположенные на стыке производственных отношений как с производительными силами, так и с надстройкой». Организационно-экономические отношения примыкают и к политико-правовым формам. Воздействие на производственные отношения в целях их совершенствования осуществляется и через эти формы. Такой взгляд на хозяйственный механизм управления дает основание понять причинно-

целях их совершенствования осуществляется и через эти формы. Такой взгляд на хозяйственный механизм управления дает основание понять причинно-следственные связи, положенные в основу этого механизма и заключающиеся в интеграции основных элементов управления.

По мнению проф. О.И. Волкова хозяйственный механизм управления устанавливает внутренние связи, контроль исполнения и рычаги воздействия, охватывая ими деятельность всех звеньев и работников предприятия.

Описываемый им механизм имеет следующие компоненты: а) принципы управления и функциональные задачи, стоящие перед управляемым объектом; б) функциональная структура органов управления; в) экономические и юридические законы и ограничения; г) информация, методы и технические средства ее обработки. Определение автора позволяет нам понять, что хозяйственный механизм связан, прежде всего, с принятием и реализацией управленческого решения. Это позволяет нам не рассматривать данную категорию как произвольную совокупность управленческих элементов. Вместо этого мы рассматриваем взятые в логической последовательности качественно взаимосвязанные, строго определенные управленческие средства, посредством которых в управленческом процессе достигается принятие оптимального управленческого решения и обеспечивается эффективная его реализация.

Под хозяйственным механизмом В.Н. Кашин и В.Я. Ионов понимают совокупность форм и методов организации и функционирования системы экономических отношений в процессе хозяйственной деятельности, связанных с использованием производственных фондов, капитальных вложений, финансовых и кредитных ресурсов, с обеспечением реализации товарной продукции и получением выручки, с выполнением договорных обязательств и достижением повышающегося уровня экономической эффективности деятельности промышленных и других предприятий. Причем, независимо от формы собственности, в которой они существуют. Стало быть, механизм управления – это, прежде всего, совокупность управленческих средств, посредством которой осуществляется принятие научно-обоснованного управленческого решения и достигается эффективная его реализация. При таком подходе сущность механизма становится ясной. Она состоит в том, что, интегрируя основные элементы управления, он выступает в качестве организационного средства, своеобразного управленческого инструмента принятия и реализации управленческого решения.

Ученый-экономист А.Н. Богатко понимает хозяйственный механизм как объект, состоящий из других полноценных и самостоятельных объектов. Объекты-носители рабочего процесса являются, по сути, механическими объектами, соответственно рабочее место становится механизмом. Множество таких механизмов образуют одно – хозяйственный механизм предприятия.

Другая точка зрения сводится к тому, что хозяйственный механизм – это система основных форм, методов и рычагов использования экономических законов, разрешения противоречий общественного способа производства, реализации собственности, а также всестороннего развития человека, формирования его потребностей, создания действенных стимулов к труду и согласования экономических интересов основных классов и социальных групп общества.

О.В. Иншаков определяет хозяйственный механизм как «...систему сознательно организованного воздействия на экономику, причем такое воздействие в своей основе предопределено господствующей системой производственных отношений». В условиях рынка сферой функционирования хозяйственного механизма являются отношения, складывающиеся в процессе организации общественного труда (трудовые отношения), отношения по обмену деятельностью (рыночные отношения) и отношения управления. Ученые Ф.К. Беа, Э. Лихтль, М. Швайтцер определяют хозяйственный механизм, как

организации общественного труда (трудовые отношения), отношения по обмену деятельностью (рыночные отношения) и отношения управления. Ученые Ф.К. Беа, Э. Дихтль, М. Швайтцер определяют хозяйственный механизм, как хозяйствование, которое «является целенаправленным процессом принятия решений по использованию ограниченных ресурсов» [7].

Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что при всей емкости и многогранности понятия «хозяйственный механизм управления» оно во всех случаях призвано показать системно-динамический, функционально-структурный срез управленческой действительности, архитектуру управленческого воздействия. И этот важный аспект нельзя упускать из вида. В этой связи хозяйственный механизм управления следует рассматривать в двух взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга плоскостях:

а) в теоретической плоскости, понимая его как определенную логическую конструкцию, выводимую с помощью мыслительного процесса на основе теоретического осмысления и анализа основных положений и понятий теории управления. В этом случае *механизм управления* проявляет себя как имеющая самостоятельное теоретическое значение категория. В связи с чем в исследовании данного понятия следует направить усилия, прежде всего, на выявление его сущности и содержания, на установление входящих в него элементов и интегративных свойств;

б) в практической плоскости, рассматривая понятие «хозяйственный механизм управления» как своеобразный организационный инструмент, позволяющий реализовывать достижение управленческой цели и решать управленческие задачи. В этом плане механизм управления связан с принятием и реализацией управленческого решения и проявляет себя как управленческий инструмент или организационное средство. Необходимо отметить, что хозяйственный механизм – это общее представление, которое может принимать форму различных механизмов, таких как экономический, организационный и организационно-экономический. В рамках этого необходимо рассмотреть экономическую природу этих механизмов.

Экономические механизмы, формирующиеся на основе стохастических и детерминированных взаимосвязей экономических явлений и обусловленные их временной последовательностью, исследователи подразделяют на *открытые* и *закрытые* экономические механизмы. К *первому* типу относят механизмы сбалансированности (равновесия) национальных и мировой экономик, рыночные механизмы ценообразования, финансовые механизмы государств и крупных корпоративных образований, корпораций и организаций. Конечный результат функционирования таких механизмов – это новое (обновленное) состояние базового (исследуемого) явления. Ко *второму* типу относятся экономические механизмы, характеризующиеся дублированием (воспроизведением) исходных экономических явлений в новых или обновленных условиях хозяйствования – это так называемые мультипликативные механизмы, то есть механизмы чередования циклов экономического развития, сезонного колебания ценовой конъюнктуры различных видов товаров и услуг и т.п. В экономическом словаре понятие «экономический механизм» трактуется как «совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирование».

М.И. Самогородская дает следующие определение: «Экономический механизм управления следует рассматривать как наиболее активный элемент системы управления, обеспечивающий воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта. М.Б. Щепакин понимает механизм управления ресурсами как совокупность средств и методов воздействия на деятельность людей, чаще всего реализуемая посредством функций мотивации, отражающей интересы и ценности людей. При таком понимании значения экономического механизма управления его содержание складывается из средств (инструментов) управленческого воздействия, т.е.

понимании значения экономического механизма управления его содержание складывается из средств (инструментов) управленческого воздействия, т.е. таких управленческих явлений, которые "работают" в управленческом опосредовании организационных отношений.

По мнению О.П. Страховой организационный механизм управления представляет систему методов, способов и приемов формирования и регулирования отношений объектов с внутренней и внешней средой. Понятие организационных механизмов связывается с объективностью действия экономических законов, закономерностей и принципов, составляющих их основу и сущность и являющихся средством обеспечения необходимых результатов. Особенности организационных механизмов определяются характером действий по организации управления. В.Н. Бурков и В.В. Кондратьев под базовым механизмом организационного управления (механизмом функционирования реальных организационных систем) понимают «достаточно сложный набор процедур, правил, положений, инструкций, регламентирующих поведение лиц, готовящих и принимающих решения на всех этапах функционирования организации».

В современных условиях определяющим (базовым) элементом любого организационного или экономического механизма управления сложной иерархической системой служат отношения собственности. Точнее, формирование и развитие нового организационно-экономического механизма управления предполагает учет и баланс интересов государства, эффективных собственников, производственного менеджмента и общества. В этой связи особое место в управлении бизнес-структурами занимают вопросы формирования организационно-экономического механизма и анализа его воздействия на участников корпоративных отношений – непосредственных участников и государства, участников и менеджеров, участников и кредиторов, участников между собой. При этом необходимо исследовать влияние эндогенных и экзогенных факторов, заданных в обоснованных интервальных границах экономических и финансовых параметров.

Исследователи сложных организационных систем (В.Н. Бурков, В.А. Ириков, В.В. Кондратьев, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, И.Т. Балабанов и др.) подразделяют весь комплекс задач, возникающих при формировании и управлении развитием организационно-экономических систем, на следующие:

а) задачи, непосредственно связанные с изучением динамики свойств самого механизма развития или функционирования или его отдельных элементов; б) задачи формирования организационно-экономического механизма с заранее заданными параметрами и свойствами. Задачи *первого рода* направлены на выбор и обоснование ряда транспарентных показателей, с максимальной объективностью отражающих процессы рационального (оптимального) функционирования механизма. Конкретный набор показателей обусловлен главной целью мониторинга и во многом определяется уровнем затрат (временных и финансовых) при их использовании. Задачи *второго рода* связаны с построением экономических систем, требуют изучения значительного количества организационно-экономических механизмов-аналогов с учетом факторов, обусловленных взаимозависимостью элементов внутри системы и самой этой системы с внешней институциональной и хозяйственной средой.

И.Т. Балабанов под организационно-экономическим механизмом предприятия понимает финансовый механизм – «систему действия финансовых рычагов, выражающуюся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов». А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин к элементам финансового механизма относят: финансовые отношения, возникающие при кредитовании, инвестировании, налогообложении, страховании, текущем финансировании, начислении и выплате фонда оплаты труда и т.п.; финансовые рычаги, в качестве которых используются цена,

возникающие при кредитовании, инвестировании, налогообложении, страховании, текущем финансировании, начислении и выплате фонда оплаты труда и т.п.; финансовые рычаги, в качестве которых используются цена, прибыль, налоги, дивиденды и т.п.; финансовые методы, на которых базируются формирование, учет и контроль финансовых ресурсов, распределение финансовых ресурсов и денежных средств (выручки от продаж); законодательное, нормативно-правовое, информационное и методическое обеспечение управления.

Авторы В.И. Грицык и В.В. Космин характеризуют финансовый механизм как «совокупность форм организации финансовых отношений, методов и способов (мобилизация финансовых ресурсов, финансирование, стимулирование), применяемых обществом в целях создания благоприятных условий для экономического и социального развития общества». Т.А. Владимирова отмечает, что «финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной системе включает в себя согласованную систему целей, критериев и условий (в том числе ресурсных) и базируется на информационной поддержке, конкретных правилах финансового, информационного и технологического взаимодействия элементов между собой и с внешней средой, на методах формирования управляющих параметров (рычагов: планов, цен, нормативов), на методах финансового и оперативного управления, административных и финансовых ограничениях деятельности субъектов хозяйствования внутри системы и во внешней среде». При формировании организационно-экономического механизма используются методы наблюдения, экспериментального апробирования (реализации), имитационного и экономико-математического моделирования и др.

Исследовав экономическую сущность понятия «хозяйственный механизм» и его разновидностей, на наш взгляд, можно отметить, что ему свойственны: экономические и юридические законы, трудовые и рыночные отношения, управленческие средства воздействия, направленные на повышение эффективности использования ограниченных ресурсов.

Таким образом, нами выявлено, что механизм управления ресурсами: а) связан с принятием и реализацией управленческого решения и проявляет себя как управленческий инструмент или организационное средство; б) складывается из средств (инструментов) управленческого воздействия, отражающего мотивации, интересы и ценности людей.

Проведение исследования экономической природы механизма управления ресурсами позволило вывить следующие недостатки: в обозначенных определениях авторами не выделяются подсистемы (финансовые, материальные, трудовые); не отражается полный перечень функций, посредством которых реализуется воздействие на деятельность предприятия. Выявив недостатки в подходах в отношении изучения понятийного аппарата механизма управления ресурсами нами было сформулировано следующее определение «*Механизм управления ресурсами предприятия* представляет собой совокупность инструментов управленческой деятельности хозяйствующего субъекта, распределенных между подсистемами (финансовой, материальной, трудовой), выступающих как единое целое и взаимодействующих между собой посредством реализации функций использования, распределения, наличия и пополнения ресурсов предприятия в интересах его устойчивого развития». Механизм учитывает интересы (мотивации) предприятия, потребителя и общества и позволяет рассматривать его в качестве ключевого звена при формировании набора рациональных решений в области управления ресурсами предприятия в условиях конкурентной среды. Отличие предлагаемого понятия от известных состоит в том, что оно выделяет ключевые, однопорядковые составляющие управления; устанавливает взаимосвязи между подсистемами управления по признакам принадлежности (по качественным и количественным

составляющие управления; устанавливает взаимосвязи между подсистемами управления по признакам принадлежности (по качественным и количественным характеристикам) к тем или иным ресурсам.

Таким образом, представления об экономической природе понятия «механизм управления ресурсами» позволило выявить возможности построения эффективных моделей управления, с отражением тех факторов, которые ранее не учитывались. Можно также говорить и о том, что основой для построения новых моделей управления являются уже существующие.

10.2 КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На практике исторически сформировались устоявшиеся правила, позволяющие рассматривать трудовые, финансовые и материальные процессы в их взаимной связи. Такие правила получили название концепций управления. В литературе такие концепции иногда называют «моделями управления». На наш взгляд концепции управления нельзя отождествлять с моделями, поскольку концепция составляет основу модели и отражает ее замысел. На основе одной концепции можно построить множество моделей управления, поэтому мы будем рассматривать модели управления ресурсами предприятия. Производственные предприятия при осуществлении хозяйственной деятельности применяют разные модели управления ресурсами. Анализ этих моделей (таблица 1) позволил выявить слабую взаимосвязь между ними и комплексное влияние на результат функционирования предприятия.

Таблица 1

Классификация основных моделей управления ресурсами

Название модели	Характеристика	Факторы, определяющие состояние ресурсов
1	2	3
МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ		
инновационная модель управления	заключается в планировании и контроле целей, потенциала, мероприятий и ресурсов	затраты, убытки
логическая модель управления финансовыми ресурсами	заключается в сопоставлении финансового потенциала со стратегическими целевыми ориентирами и приемлемым уровнем риска для обеспечения финансовой безопасности предприятия	финансовые риски
модель финансового обеспечения устойчивого роста предприятия	заклучается в регулировании оптимальных темпов развития объёма операционной деятельности или в обратном её варианте	финансовые средства
МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ		
модель управления по результатам	заклучается в управлении, которое направлено на мотивацию человеческих ресурсов, обеспечение сотрудничества между всеми членами трудового коллектива	мотивация работников, сотрудничество
модель управления посредством мотивации	опирается на изучение потребностей, интересов, настроений, личных целей сотрудников, а также на возможность интеграции мотивации с производственными требованиями и целями предприятия	мотивация работников, интересы, личные цели, настроения
модель рамочного управления	заклучается в том, что сотрудники могут самостоятельно принимать решения в пределах	стимулирование, инициатива,

модель рамочного управления	заключается в том, что сотрудники могут самостоятельно принимать решения в пределах заранее установленных границ. Рамки могут задаваться важностью процесса, непредсказуемостью, нормами, которые нельзя нарушать	стимулирование, инициатива, нормы, самостоятельность, ответственность
модель партисипативного управления	заклучается в том, что работники из объекта управления превращаются в субъект управления, который самостоятельно решает проблемы развития организации	интересы работников, ответственность
модель предпринимательского управления	заклучается в развитии предпринимательской активности внутри организации, которую можно представить как сообщество предпринимателей, новаторов и творцов	культура, самообучение, творчество
МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ		
математическая модель управления	заклучается в прогнозировании потребности в материалах и запасных частях, посредством единого интегрального показателя оценки запасов предприятия	месторасположение ресурсов
детерминированная модель управления	характеризуется постоянным во времени спросом, мгновенным пополнением запаса и отсутствием дефицита	уровень запасов ресурсов
структурно-логическая модель управления	заклучается в анализе эффективности использования материальных ресурсов через систему показателей и моделирование их взаимосвязи	фондоемкость, материалоемкость, запоемкость
прикладные модели управления материальными ресурсами:		
- модель EOQ	economic order quantity, заклчается в расчете оптимальной величины одной закупки возобновления запасов» - для запасов материальных ресурсов	уровень запасов ресурсов
- модель EPR	economic production run, заклчается в расчете оптимальной величины одной партии выпуска» - для запасов готовой продукции	уровень запасов ресурсов
ИНТЕГРИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ (разработана авторами)		
адаптационная модель управления	используется в стабильных условиях функционирования рынка, позволяющей хозяйствующему субъекту приспосабливаться к изменениям внутренней и внешней среды	учитывает основные факторы по подсистемам во взаимосвязи
антикризисная модель управления	применяется в предкризисных и кризисных ситуациях (в связи со сложными проблемами финансового состояния предприятия и ограниченностью создавать условия для развития ресурсов), позволяющей задействовать все внутренние резервы для выхода из кризиса при особых (сложных, опасных) условиях и обстоятельствах	учитывает действие инфляции, колебания цен, поведенческие аспекты в менеджменте

Проведенный анализ моделей позволили сформировать интегрированную модель управления ресурсами, которая учитывает характер взаимосвязей между всеми имеющимися ресурсами производственного предприятия. Она позволяет рассматривать модели управления комплексно при разных условиях функционирования рынка и ресурсного покрытия. Эта модель может быть представлена в двух видах: а) адаптационной модели, используемой в стабильных условиях функционирования рынка, позволяющей хозяйствующему субъекту приспосабливаться к изменениям внутренней и внешней среды; б) антикризисной модели, применяемой в предкризисных и кризисных ситуациях (в связи со сложными проблемами финансового состояния предприятия и ограниченностью создавать условия для развития ресурсов), позволяющей задействовать все внутренние резервы для выхода из кризиса при особых (сложных, опасных) условиях и обстоятельствах.

стабильных условиях функционирования рынка, позволяющей хозяйствующему субъекту приспособляться к изменениям внутренней и внешней среды; б) антикризисной модели, применяемой в предкризисных и кризисных ситуациях. В ней учитываются ограничения при формировании условий по активизации внешних ресурсов. Модель позволяет задействовать имеющиеся внутренние резервы для выхода из кризиса с учетом особых условий и обстоятельств.

10.3 КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ СОСТОЯНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Интегрированная модель управления ресурсами включает в себя факторы, которые необходимо учитывать при формировании механизма управления ресурсами на производственных предприятиях хлебопекарной отрасли. Эта отрасль, подчиняясь в целом закону спроса и предложения, по многим своим характеристикам отлична от других отраслей, регуляторами ее могут быть факторы не только макро- и микроэкономического характера, но и денежно-кредитные, тарифные, бюджетные. Нами предпринята попытка классифицировать факторы, определяющие состояние механизма управления ресурсами хлебопекарного предприятия (рисунок 1). Выделенные факторы воздействуют на предприятие и оказывают влияние на эффективность его функционирования. В данном случае следует дать определение фактора – это основные движущие силы, под влиянием которых изменяется уровень и динамика состояния различных видов ресурсов. Каждый фактор способен принести своему собственнику определенный вид дохода. Известно деление факторов на внешние (объективные) и внутренние (субъективные).

Объективные факторы – образуют независимые от субъекта предпосылки его деятельности (условия труда, содержание труда). Субъективные факторы являются отражением внешних условий в сознании и психике работника, с его индивидуальными особенностями (культура, стимулы, интересы). Если на процессы, относящиеся к внешним (объективным) факторам среды, предприятию сложно оказывать значительное влияние или контролировать, то динамика внутренних (субъективных) факторов напрямую зависит от направления его развития. Также факторы могут быть временными – действовать определенный период времени, так и пространственными – быть неограниченными во времени. В литературе нет единого подхода к классификации факторов определяющие состояние механизма управления ресурсами предприятия. К числу субъективных факторов можно отнести: временные и пространственные.

К временным факторам относятся: 1. Личностные факторы, включающие в себя: мотивированность; адаптацию; интересы ; стимулы; способности; культуру. 2. Финансовые факторы, включающие в себя: затраты; прибыльность; убытки; выручку. 3. Материальные факторы, включающие в себя: надежность и частоту поставки, месторасположение производства; гибкость производства; фондоемкость, материалоемкость.

К пространственным факторам относятся: возможности и риски пополнения трудовых ресурсов; финансовый риск от роста дебиторской задолженности; риск ускорения инфляции; валютные риски; риски, связанные с дополнительными расходами на материальные ресурсы.

К числу объективных факторов относятся: 1. Личные факторы, включающие в себя: уровень безработицы; уровень цен на труд. 2. Финансовые факторы, включающие в себя: денежно-кредитный; тарифный; бюджетный. 3. Материальные факторы включают в себя: уровень цен на материальные ресурсы; месторасположение ресурсов, связанное с доставкой.

Материальные факторы включают в себя: уровень цен на материальные ресурсы; месторасположение ресурсов, связанное с доставкой.

Экономическая природа выделенных факторов выражается в их способностях проявлять различные свойства и может дифференцироваться следующим образом:

1) *мотивированность* – способствует экономической активности предприятия, позволяет стимулировать добросовестный труд, формировать личную и коллективную заинтересованность в развитии собственного производств;

2) *адаптация* – способствует адаптации как молодого персонала, так и уже имеющих опыт работников к новым условиям работы и позволяет усвоить им условия нормативов эффективного труда;

3) *культура* – способствует выработать обществом, коллективом совместные ценности, социальные нормы, установки поведения, которые регламентируют действия личности, заставляя индивида вести себя так, а не иначе без видимого принуждения;

4) *интересы* – учитывают интересы субъектов управления трудовыми ресурсами, так как именно от их управленческого воздействия на объект управления зависит результат деятельности как одного работника, так и организации в целом. Вступая в процесс взаимодействия друг с другом, каждый субъект стремится достичь своих целей, объективно отражающих его интересы и очень часто встречается с определенными трудностями, обусловленными столкновением противоречивых интересов;

5) *стимулы* – определяют отношение объекта к тем или иным событиям и, тем самым, определяют его реакцию (ответное поведение) на них. Таким образом, порождая определенные события, можно вызвать необходимую ответную реакцию, то есть формировать поведение человека в группе. Именно в этом заключается стимулирование. Правильно разработанная система стимулов работников обеспечивает эффективную коммуникацию и позволяет достигать высокий совокупный результат деятельности коллектива;

Классификация факторов, определяющих состояние механизма управления ресурсами предприятия

Рисунок 1- Классификация факторов, определяющих состояние механизма управления ресурсами предприятия

6) *способности* – включают уровень образования, объем знаний, профессиональные навыки, опыт работы в определенной сфере деятельности, с определенными видами продукции или услуг, опыт работы в условиях комплексных программ, навыки сотрудничества и взаимопомощи, возможность взаимозаменяемости сотрудников и т. п.

определенными видами продукции или услуг, опыт работы в условиях комплексных программ, навыки сотрудничества и взаимопомощи, возможность взаимозаменяемости сотрудников и т. п.

Применение этого фактора способствует повышению производительности труда хозяйствующего субъекта;

7) *затраты* – позволяют определять затратность производства;

8) *прибыльность* – позволяет обеспечить сопоставимость показателей и исключить влияние их на повышение цен;

9) *убытки* – позволяют определять убыточность своего производства, и разумеется эффективное или не эффективное использование финансовых ресурсов;

10) *надежность и частота поставки* – применяется прежде всего в части требований к поставщикам;

11) *гибкость производства* – позволяет изучать способность производства к быстрой переналадке для выпуска новых видов изделий;

12) *фондоёмкость, материалоемкость* – позволяют изучать характер использования энергоресурсов, материальных ресурсов, а также выявлять, какое влияние оказывает материально-техническое снабжение и уровень использования материальных ресурсов на объем выпускаемой продукции и ее себестоимость;

13) *возможности и риски пополнения трудовых ресурсов* – заключается в том, что за последние 12 лет на предприятиях хлебопекарной отрасли отсутствовал приток молодых специалистов, что создало угрозу не передачи молодым приемникам богатейшего опыта высоко квалифицированных специалистов. В рамках избежания риска необходимо проводить жесткую кадровую политику с целью привлечения молодых специалистов, проведением разного рода обучающих семинаров как силами опытных работников хлебозаводов, так и с привлечением сторонних высших учебных заведений;

14) *финансовый риск от роста дебиторской задолженности* – включает в себя риск роста задолженности и заключается в том, что от заказчиков очень часто не в полном объеме поступают денежные средства, что приводит к возникновению двойного риска – с одной стороны при недофинансировании от Заказчика растет объем дебиторской задолженности, ухудшая показатели ликвидности предприятий; с другой стороны – для выполнения обязательств по контрактам и при отсутствии должного финансирования возникает необходимость дополнительного привлечения денежных средств, что влечет за собой рост кредитных обязательств. Однако можно остановить работы до получения финансирования, но в большинстве случаев такие перерывы в производственном процессе (консервация) ведут к большим потерям. Данный риск является неизменным атрибутом любой производственной деятельности. Договорная политика, позволяет управлять и осуществлять контроль над появлением критического уровня таких рисков;

15) *валютные риски* – на финансовых результатах хлебозаводов могут позитивно или негативно сказываться колебания курса рубля по отношению к другим валютам (особенно к доллару США и евро), в связи с тем, что существуют затраты на приобретение оборудования и его транспортировку, выраженные в иностранной валюте, а основной объем выручки общества выражен в рублях. Таким образом, резкое падение валютного курса рубля способно увеличить издержки общества, ухудшить его финансовое состояние, снизить ликвидность и привести к убыткам. При этом обществом делается все возможное для уменьшения влияния данных рисков на финансовое состояние;

16) *риски ускорения инфляции* – изменение индекса потребительских цен оказывает определенное влияние на уровень рентабельности хлебозаводов, и, как следствие, на финансовое состояние и возможность выполнения обязательств. Основным риском предприятий, связанным с инфляцией, является

как следствие, на финансовое состояние и возможность выполнения обязательств. Основным риском предприятий, связанным с инфляцией, является повышение себестоимости. Кроме того, рост инфляции приведет к увеличению стоимости заемных средств для общества, что может привести к нехватке оборотных средств предприятия. С другой стороны, по мнению общества, значения инфляции, при которых у него могут возникнуть трудности по исполнению своих обязательств перед владельцами облигаций, лежат значительно выше планируемой величины инфляции на 2013–2014 гг. (8–10 %), и составляют 40 % годовых;

17) *риски, связанные с дополнительными расходами на материальные ресурсы* – негативным является тот факт, что предприятия несут потери в виде дополнительных расходов по сравнению с планируемым. Однако по статистике последних лет общего превышения по материальным затратам на хлебозаводах не наблюдалось, в связи с тем, что основным ресурсом хлебозаводов является человеческий ресурс;

18) *уровень безработицы* – этот фактор, оказывает существенное влияние на уровень производительности труда в конкретных хозяйствах – уровень безработицы в регионах вообще и безработицы рабочих, в частности, а так же служит дополнительным фактором мотивации работников и повышения уровня качества и количества производимой продукции;

19) *уровень цен на труд* включает в себя изменение минимального размера оплаты труда;

20) *денежно-кредитный* – проявляется в давлении неработающего балласта на издержки предприятий, невозможность накопления капитала;

21) *тарифный*. Периодическое наращивание цен тарифных ресурсов образуют тарифный фактор экстенсивного воспроизводства оборотного капитала. Несоответствие цен спроса завышенным ценам предложения производимых благ принуждает предприятия к рассрочке тарифных затрат неплатежами. Сущность тарифного фактора роста оборотного капитала состоит в долговом удержании хозяйствующими субъектами уровня тарифных издержек в ценах производимых благ, при не проявлении адекватного спроса на произведённые блага;

22) *бюджетный*. Все предприятия хлебопекарной отрасли являются муниципальными и напрямую зависят от бюджетного финансирования;

23) *уровень цен на материальные ресурсы*, заключается в изменении по решению государственных органов отпускных (продажных) цен на сырье, материалы, топливо;

24) *месторасположение ресурсов связанного с доставкой* – расположение основных поставщиков материальных ресурсов напрямую влияет на себестоимость готовой продукции предприятий.

Классификация факторов, позволила выявить соотношения между личностными, финансовыми и материальными факторами, составляющие, соответственно, 10:9:7 – для условий текущего функционирования хлебопекарных предприятий.

Предлагаемая классификация базируется на исследовании специфических отраслевых характеристик используемых на хлебопекарных предприятиях. Выделенные факторы определяют наполнение механизма рационального управления ресурсами, что обеспечивает формирование рациональных решений, способствующих развитию приоритетных направлений производства на базе современных технологий и эффективному использованию трудовых, финансовых и материальных ресурсов. Каждый фактор оказывает существенное влияние на состояние и устойчивое развитие хлебопекарной отрасли и способен принести своему собственнику определенный вид дохода.

Литература

1. Абалкин Л. И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества [Текст] / Л.И. Абалкин. – М., 1973. – С. 17–25.
2. Волков О.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник [Текст] / О.И. Волков, О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко и др.; под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина; Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – С. 385–396.
3. Кашин В.М. Хозяйственный механизм и эффективность промышленного производства [Текст] / В.М. Кашин, В.Я. Ионов; пер. с англ. со 2-го изд. под общ. ред. Г.Г. Сапова. – М. Наука, 1997. – С. 39.
4. Богатко А.Н. Система управления развитием предприятия (СУРП) [Текст] / А.Н. Богатко. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 12.
5. Экономическая теория: учебник [Текст] / С.В. Мочерный, В.Н. Некрасов, В.Н. Овчинников и др.; под ред. Н.В. Сумцовой. – М.: ЗАО «Книга сервис», 2003. – С. 187.
6. Иншаков О.В. Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России [Текст] / О.В. Иншаков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1995. – С. 15.
7. Экономика предприятия: учебник для вузов; пер. с нем. [Текст] / Ф.К. Беа, Э. Дихтля, М. Швайтцера. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 29.
8. Райзеберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзеберг, Л.Ш. Лозовской, Е.Б. Стародубцев. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – С. 230.
9. Самогородская М.И. Разработка механизма управления региональной инвестиционной стратегией [Текст] / М.И. Самогородская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – 98 с. – С. 124.
10. Щепакин М.Б. Предпринимательство в трансформирующихся и развивающихся общественно-экономических системах [Текст] / М. Б. Щепакин. – М.: Экономическая демократия, 2000. – С. 254.
11. Щепакин М.Б. К разработке организационно-экономического механизма управления предприятием по фактору «инновационное обновление» [Текст] / М.Б. Щепакин, М.С. Фицурина, О.А. Кузнецова, А.В. Артемьев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – № 10(84). Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/10/pdf/20.pdf>.
12. Страхова О.П. О методах организации управления [Текст] / О.П. Страхова // Менеджмент в России и за рубежом, 2008. – № 5. – С. 78.
13. Бурков В.Н., Кондратьев В.В. Механизмы функционирования организационных систем [Текст] / В.Н. Бурков. – М.: Наука, 1981 – С. 134.
14. Щепакин М.Б. Маркетингово-ресурсный адаптер организационно-экономического механизма управления безопасным функционированием и развитием корпорации [Текст] / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова, Л.В. Хараджан // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – № 04(78). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/04/pdf/66.pdf>.
15. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – С. 25.
16. Шеремет А.Д. Финансы предприятий [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. М.: Инфра-М, 2009. – С. 14.
17. Владимирова Т.А. Финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной экономической системе: рычаги и методы

Сайфуллин. М.: Инфра-М, 2009. – С. 14.

17. Владимирова Т.А. Финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной экономической системе: рычаги и методы [Текст] / Т. А. Владимирова. – Новосибирск: СИФБД, 2002. – С. 13–14.

18. Щепакин М.Б. Об экономической природе механизма управления ресурсами производственных предприятий [Текст] / М.Б.Щепакин, В.М. Цицилина // Материалы Всероссийской научно-практ. конференции / Под ред. проф. М.Б. Щепакина. – Краснодар: КЦНТИ, 2009. – Часть 2. – С. 336–350.

19. Попов Д.Е. Мотивация руководителей как фактор выполнения стратегии предприятия [Текст] / Д.Е. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3. – С. 56–74.

20. Щепакин М.Б. Классификационный подход к оценке факторов, определяющих конкурентоспособность предприятий (на примере хлебопекарной отрасли)/ М.Б. Щепакин, Л.В. Попова, Е.В. Каменецкая [Текст] // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия: Экономические науки». – 2011. – № 2(119). – С. 219- 229.

21. Щепакин М.Б. Мотивационный аспект в формировании эффективного инструментария управления социально-экономическими системами/ М.Б. Щепакин, А.И. Маштаков [Текст] // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2010) /под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина: Труды Междунар. научно-практ. конф. (29 сентября - 3 октября 2010 года). – Т.1. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – С. 531-539.

22. Горелов Н.А. Экономика трудовых ресурсов [Текст]: учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 2008. – С. 118.

23. Трудовые ресурсы: эффективность использования [Текст] / И.С. Маслова, В.М. Москвич, А.Г. Косаев и др. – М.: Наука, 2008. – С. 228.

24. Махмудов Б. Стимулирование персонала на базе системы сбалансированных показателей [Текст] // Человек и труд. – 2011. – № 4. – С. 68–70.

25. Щепакин М.Б. Совершенствование корпоративного управления по фактору «коммуникационный ресурс» [Текст] / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова, Л.В. Хараджян // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2010) /Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина: Труды Междунар. научно-практ. конф. (29 сентября - 3 октября 2010 года). – Т.1. – СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – С. 616-627.

26. Клейнер Г.Б. Предприятие – успешное звено в цепи институциональных преобразований в России [Текст] / . Б. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 2. – С. 98–109.

27. Количественные методы финансового анализа [Текст]: под ред. С.Дж. Брауна и М.П. Крицлина; пер.с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 215, 230.

28. Овчинников П.В. Динамическая модель процесса управления финансовыми рисками промышленного предприятия [Текст] / П.В. Овчинников // Известия вузов Северо-кавказский регион. Технические науки. – 2003. – № 3. – С. 145–156.

29. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – 2-е изд. доп. и перераб [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Эльга Ника-Центр, 2004. – С. 156.

30. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности [Текст] / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 71.

ГЛАВА 11

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

11.1 ДЕТЕРМИНИРОВАННОСТЬ ВЫБОРА ПРАВОВОЙ ФОРМЫ БИЗНЕСА

Как любая социальная деятельность, предпринимательская деятельность может осуществляться на индивидуальной или коллективной основе. Материальной предпосылкой деятельности субъекта предпринимательских отношений является его имущественная обособленность, базирующаяся на отношениях собственности. Собственность как общественная форма, внутри и посредством которой происходит процесс присвоения человеком материальных благ, имеет вещественную (материальную) и общественную (социальную) стороны. Последняя выражается в устранении индивидом (коллективом, обществом) всех окружающих его лиц от присваиваемых им материальных благ. Частная форма собственности характеризуется тем, что отдельному индивиду как собственнику противостоит все общество как несобственник. При общественной собственности всему обществу как собственнику противостоят как несобственники отдельные члены общества и коллективные образования.

Но что лежит в основе этого деления: кто кому противостоит? кто кого устраняет от присвоения? По мнению М.В. Колганова, "форма имущественных отношений, господствующая в данном обществе, определяется тремя факторами: характером и уровнем развития орудий труда, общественного богатства и субъектом собственности. Иначе говоря, форма собственности зависит от того, чем присваивается, что присваивается и кто присваивает".

Присвоение обусловлено тем способом, которым оно может и должно быть осуществлено. От уровня развития орудий труда зависит, будет оно осуществлено посредством объединения индивидуумов, - т.е. коллективное производство, коллективная собственность, - или их разъединения, - т.е. частный характер производства, частная собственность, - в общественном производстве.

Если характер орудий труда позволяет понять, почему в данном обществе существует коллективное или частное присвоение, то характер общественного богатства дает ответ на вопрос о характере отношений между субъектами собственности: в одном случае деятельность направлена на присвоение натурального богатства (готовых продуктов природы, готовых продуктов труда), в другом - на производство продуктов труда; в одном случае материальные блага присваиваются без обмена, а в другом - путем обмена.

Присвоение также обусловлено присваивающим индивидом. В том, кто присваивает средства производства и продукты труда в данном обществе, в чем распоряжении они находятся, отражаются существенные черты различных форм имущественных отношений. Здесь имеют значение различные факторы. Например, кто осуществляет присвоение? Индивид непосредственно - отсюда индивидуальная форма присвоения и соответствующая форма собственности, или социальное образование - отсюда коллективные формы присвоения и важный для права вопрос: с образованием юридического лица (далее - ЮЛ) или без такового. Кто кого устраняет от средств производства: непосредственный производитель прочих частных лиц или частные лица непосредственных производителей? В этом классическое отличие частной трудовой собственности от частной капиталистической, значительно усложнившееся и трансформировавшееся в современных условиях.

Если характер принадлежащих собственнику средств производства (основного объекта собственности) требует для приведения их в движение в процессе производства совместных усилий многих лиц, не являющихся их собственниками, то собственник неизбежно вступает в отношения с этими лицами. Т.е. допускается использование имущества собственника другими

собственниками, то собственник неизбежно вступает в отношения с этими лицами. Т.е. допускается использование имущества собственника другими лицами на устанавливаемых им условиях и, как правило, в его интересах. В форме этих общественных отношений происходит соединение рабочей силы со средствами производства.

Т.о. выбор индивидуальной или коллективной формы осуществления предпринимательской деятельности экономически и социально детерминирован.

Коллективная предпринимательская деятельность может осуществляться на договорной и статутной основе, т.е. без создания нового субъекта права и предпринимательских отношений или с созданием такового. Договорная основа подразумевает не всё богатство договорных отношений, а только договорные обязательства по совместной деятельности. Специфика организации предпринимательской деятельности раскрывается именно через их природу и основные черты, к которым относятся:

1. общая цель деятельности, ради достижения которой участники объединяют свои усилия посредством заключения договора;

2. многосторонний характер, т.к. каждый участник находится во взаимоотношениях со всеми другими, обладает и правами, и обязанностями (отличие от односторонних сделок), причем равными по содержанию и единой направленности (отличие от двухсторонних), кроме того участники не противостоят друг другу как кредитор и должник, а преследуют общие цели;

3. товарно-денежный характер;

4. организационный характер - содержание обязательств составляет не столько обмен товарами, работами, услугами, сколько особая организация отношений, позволяющая участникам обязательства совместно выступать в гражданском обороте;

5. субсидиарный имущественный характер: взносы участников - не цель договора, а средство - необходимая имущественная база совместной деятельности;

6. консенсуальный;

7. возмездный, т.к.

а) для ведения совместной деятельности каждый из участников должен сделать соответствующий имущественный вклад;

б) участник, выполнивший свои обязанности по совместной деятельности, вправе пользоваться общим имуществом, результатом совместной деятельности для удовлетворения своих интересов соответственно внесенному вкладу;

8. количество участников не может быть менее 2-х;

9. при участии ЮЛ совместная деятельность должна соответствовать целям и задачам деятельности ЮЛ.

Статутная основа подразумевает наличие специального субъекта. В связи со сложной, многоотраслевой структурой правосубъектности в предпринимательской деятельности, ограничение круга специальных субъектов только фигурой ЮЛ обедняет рассматриваемую форму бизнеса и не соответствует ни действующему законодательству, ни сложившейся практике. Кроме ЮЛ следует выделять: публичные субъекты предпринимательства (государство и муниципальные образования); субъекты, осуществляющие функции органов ЮЛ, и приравненные к ним; нетрадиционные объединения ЮЛ; крестьянское (фермерское) хозяйство.

С учетом специфики имущественной и организационной обособленности, корпоративных отношений и отношений с третьими лицами, ответственности, выделяют различные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, бизнеса. Под **организационно-правовой формой предпринимательской деятельности** понимают совокупность специфических

деятельности, бизнеса. Под **организационно-правовой формой предпринимательской деятельности** понимают совокупность специфических признаков имущественной и организационной обособленности, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей, участников, самого предпринимателя, в ряде случаев - его структурных подразделений, трудового коллектива, их ответственности друг перед другом, контрагентами, потребителями, конкурентами, государством и обществом. Ее частным случаем выступает организационно-правовая форма ЮЛ.

С учетом вышеизложенного систему организационно-правовых форм предпринимательской деятельности можно представить в виде следующей таблицы:

Формы	Договорные	Статутные
Индивидуальные		Индивидуальный предприниматель
Коллективные	Договорные обязательства по совместной деятельности	- Крестьянское (фермерское) хозяйство - ЮЛ - Нетрадиционные объединения ЮЛ - Субъекты, осуществляющие функции органов ЮЛ, и приравняемые к ним - Публичные субъекты

Применительно к договорным формам отметим только как новеллу введение в гражданское законодательство договора инвестиционного товарищества. С 01.01.2012 г. вступил в силу [Федеральный закон от 28.11.2011 г. №335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе»](#).

В отношении статутных форм на первом месте стоит вопрос о выборе между индивидуальным предпринимателем и ЮЛ.

Индивидуальный предприниматель	Юридическое лицо
Подлежит государственной регистрации.	Подлежит государственной регистрации.
Более простая система учета и отчетности.	Сложная, по общему правилу, система бухгалтерского учета и отчетности (за исключением организаций, применяющих УСН).
Возможность самостоятельно принимать решения в рамках своей деятельности.	Учредители (участники) ЮЛ должны согласовывать свою волю с другими учредителями (участниками) и/ или передают основные полномочия в сфере управления и контроля органам управления и контроля.
Простая система налогообложения.	Двойное налогообложение

Простая система налогообложения.	управления и контроля. Двойное налогообложение При распределении между учредителями (участниками) прибыли, полученной организацией, - раздельное налогообложение ЮЛ и его участников, с точки зрения экономистов - двойное налогообложение.
Отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом (ст.24 ГК) за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание (ст.446 ГПК)	Само ЮЛ, по общему правилу, отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ей имуществом. Ответственность учредителей в зависимости от организационно-правовой формы ЮЛ может быть: - субсидиарной (например, в производственном кооперативе); - ограниченной (корректнее говорить не об ограничении ответственности, а об ограничении риска, т.к. в этом случае учредители не несут ответственности по долгам организации и теряют лишь стоимость внесенного вклада – например, в ООО и АО)
Несет административную ответственность.	Административную ответственность в соответствии с КоАП может нести как само ЮЛ, так и его должностные лица (генеральный директор, главный бухгалтер и т.п.). Учредители не несут административную ответственность за правонарушения, совершенные ЮЛ, если только в их действиях нет самостоятельного правонарушения).
Несет налоговую ответственность.	Несет налоговую ответственность. Учредители не несут ответственность за налоговые правонарушения, совершенные ЮЛ.
Несет уголовную ответственность.	ЮЛ не несет уголовной ответственности. Учредители и должностные лица ЮЛ могут нести уголовную ответственность, если их действия образуют состав преступления, предусмотренного УК.

11.2 ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО КАК ПРАВОВАЯ ФОРМА БИЗНЕСА

Основную группу статутных форм бизнеса представляют ЮЛ.

Длительное время в различных странах наибольшее значение придается 2-м видам классификации: делению ЮЛ на **объединения лиц и объединения**

Основную группу статутных форм бизнеса представляют ЮЛ.

Длительное время в различных странах наибольшее значение придается 2-м видам классификации: делению ЮЛ на **объединения лиц и объединения капиталов** и их делению на **корпорации и учреждения**.

1-ое проводится по степени участия/преимущественного участия труда и капитала. Характерными особенностями объединения лиц являются личное участие членов в хозяйственной деятельности и их солидарная ответственность по обязательствам объединения (например, полные товарищества континентального права, товарищества американского права и товарищества с неограниченной ответственностью). При объединении капиталов их члены обязаны участвовать в приложении капитала к процессу воспроизводства. Представительство и оперативную деятельность таких объединений осуществляют специальные органы. Объединение само несет ответственность по своим обязательствам. Целью деятельности обеих групп является систематическое получение прибыли.

Деление ЮЛ на корпорации и учреждения проводится по порядку создания имущественной базы ЮЛ, отчасти – по субъектному составу и по сфере деятельности. Как правило, корпорация создается путем объединения имущества на основе участия «вкладчиков» для предпринимательской деятельности. Учреждение же создается путем выделения средств одного лица для непредпринимательских целей и представляет собой по внутреннему содержанию некое единое целое. Т.о. 2-ая классификация шире 1-ой и охватывает всю сферу гражданского оборота, а не только предпринимательские отношения, хотя и менее детализирована применительно к последним. Ко 2-ой классификации было близко существовавшее в нашей стране по ГК РСФСР 1968 г. деление ЮЛ на учреждения (непроизводственная сфера) и предприятия (сфера производства).

В настоящее время легальная классификация ЮЛ усложнилась.

В качестве 1-го ее основания, всегда сохраняющего юридическую силу и значение, можно назвать **форму собственности**, в рамках которой создается и функционирует ЮЛ. На современном этапе выделяют государственные ЮЛ (право государственной собственности), муниципальные (право муниципальной собственности) и частные (право собственности граждан и ЮЛ).

Следующим основанием классификации выступает **соотношение в правах учредителей (участников) и самого ЮЛ** на имущество последнего (п.п.2, 3 ст.48 ГК).

По этому основанию выделяются:

1) ЮЛ, в отношении которых учредители (участники) имеют обязательственные права (хозяйственные общества и товарищества (далее – ХО и ХТ), потребительские и производственные кооперативы);

2) ЮЛ, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право (государственные и муниципальные унитарные предприятия (далее - ГУПы, а также учреждения);

3) ЮЛ, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав (общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения ЮЛ (ассоциации и союзы).

В 1-ом случае имущество, передаваемое ЮЛ его учредителями (участниками), обезличивается и, как правило, переходит в его собственность, а учредители утрачивают на него свои вещные права и приобретают взамен обязательственные – права требования к ЮЛ, например, право требования части прибыли ЮЛ, право получить в случае его ликвидации часть имущества, оставшуюся после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Во 2-ом случае, несмотря на передачу имущества ЮЛ, учредитель сохраняет на него право собственности или иное вещное право, которое распространяется в дальнейшем на доходы ЮЛ и иное приобретаемое им

сохраняет на него право собственности или иное вещное право, которое распространяется в дальнейшем на доходы ЮЛ и иное приобретаемое им имущество, а у ЮЛ существует на это имущество особое, производное от права собственности вещное право – право хозяйственного ведения или оперативного управления (ст.ст.113-115, 294-296 ГК). При ликвидации ЮЛ учредитель получает все имущество, оставшееся после расчетов с кредиторами.

В 3-ем случае ЮЛ обладает правом собственности на принадлежащее ему имущество, которое не является одновременно объектом какого-либо имущественного права (обязательственного или вещного) учредителей. Никаких прав на оставшееся при ликвидации ЮЛа имущество учредители не имеют.

Следующим основанием классификации является **цель осуществляемой деятельности**. Эта классификация носит двучленный характер и включает в себя **коммерческие ЮЛ** – преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели деятельности, и **некоммерческие ЮЛ** – не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (ст. 50 ГК). Но некоммерческие организации (далее – НКО) тоже могут заниматься предпринимательской деятельностью, если это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующей этим целям (п. 3 ст. 50 ГК). А такие коммерческие ЮЛ, как ГУПы, также не распределяют полученную прибыль между участниками.

Организационно-правовая форма (или, точнее, группа организационно-правовых форм), к которой относится ЮЛ, является основанием наиболее распространенной классификации. По современному российскому законодательству можно выделить 4 основные группы организационно-правовых форм ЮЛ: 1) ХТ и ХО, а также хозяйственные партнерства (далее – ХП) (ст.ст.48, 50, §2 гл.4 ГК); 2) кооперативы (ст.ст.48, 50, §3 гл.4, ст.116 ГК); 3) ЮЛ-несобственники, а именно ГУПы (ст.ст.48, 50, §4 гл.4 ГК) и учреждения (ст.ст.48, 50, 120 ГК); 4) НКО-собственники (ст.ст.48, 50, 117-119, 121-123 ГК).

11.3 ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

За последние годы проявились следующие тенденции развития организационно-правовых форм ЮЛ и бизнеса, предпринимательской деятельности в целом.

С 01.01.2011 г. (с вступлением в силу Федерального закона от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений») коренным образом изменился правовой статус государственных (и муниципальных) учреждений. Из типичных НКО-несобственников они превращаются в активных участников торгового оборота.

Даже казенное учреждение (далее – КУ), единственное по обязательствам которого государство несет субсидиарную ответственность, определено как «...осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (государственных органов) ...» (абз.39 ст.6 БК [выделено мной – ВД.]).

В правовом статусе бюджетного учреждения (далее – БУ), который определен Федеральным Законом от 12.01.1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (далее – ФЗ «О НКО»), также значительное внимание уделено финансово-хозяйственным вопросам деятельности (ст. 9.2.). Начиная с 01.01.2012 г. БУ должны составлять план финансово-хозяйственной деятельности. Руководствуясь основными видами деятельности,

финансово-хозяйственным вопросам деятельности (ст. 9.2.). Начиная с 01.01.2012 г. БУ должны составлять план финансово-хозяйственной деятельности. Руководствуясь основными видами деятельности, предусмотренными учредительными документами, орган, осуществляющий функции и полномочия учредителя, формирует и утверждает для подведомственных ему БУ государственное задание. При этом БУ не вправе отказаться от его выполнения (п. 3 ст. 9.2. ФЗ «О НКО»). Сверх установленного государственного задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в его пределах БУ вправе выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, для граждан и ЮЛ на условиях публичного договора, и вправе осуществлять иные виды деятельности постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано, и соответствующие указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах (формулировка, близкая к классической в ГК). Кроме того, БУ, в отличие от КУ, вправе выступать учредителем (участником) ЮЛ: НКО - с согласия собственника, в отношении ХО о согласии собственника ничего не сказано (п.4 ст.24 ФЗ «О НКО»).

В соответствии с Письмом ФАС от 27.03.2007 г. № АК/4056 «Об отнесении Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований к аффилированным лицам», при опосредованном участии государства в обороте, т.е. при вступления в него созданных государством ЮЛ, принимающих обязанности и приобретающих права для себя, а не для государства, соответствующие ЮЛ, созданные государством, способны оказывать влияние на деятельность других юридических (физических) лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, и, следовательно, признаваться аффилированными лицами.

Федеральным законом от 03.12.2011 г. № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах» (далее – ФЗ «О ХП») нарушен принцип замкнутости в ГК круга коммерческих организаций (в п. 2 ст. 50 ГК ХП только поименовано).

Целью принятия закона, по замыслу разработчика, является создание удобного инструмента для венчурных инвестиций. Необходимость же создания именно особой разновидности ЮЛ мотивировалась в Пояснительной записке невозможностью реализации заявленной цели в рамках существующих организационно-правовых форм. Также в ней указывалось, что для реализации инновационных бизнес-проектов чаще всего используются организационно-правовые формы ЮЛ, являющиеся по своей правовой природе промежуточными между корпорациями (как ЮЛ-ами) и партнерствами (как договорными образованиями или квази-ЮЛ-ами) и объединяющие в себе положительные свойства тех и других. В качестве примера приводились Limited Liability Company (LLC) - США, Limited Liability Partnership (LLP) - Великобритания, KGaA (Kommanditgesellschaft auf Aktien) (KGaA) – Германия.

Да, эти формы по своей сути занимают промежуточное положение между традиционными правовыми формами совместного ведения бизнеса - объединением лиц и объединением капиталов. Но ни одна из них не является инструментом, созданным специально для венчурной деятельности. Так, статистика показывает, что в США LLC наиболее распространены в сфере недвижимости.

Общая характеристика ХП содержится в п.1 ст.2 и п.1 ст.4 ФЗ «О ХП». Это объединение (лиц или капиталов – еще будем разбираться), частное по форме собственности, коммерческое ЮЛ.

Раскрывая правовой статус субъекта, мы рассматриваем:

- 1) правовые основы его деятельности;
- 2) при каких условиях лицо становится субъектом (в первую очередь, речь должна идти о вопросах создания данного субъекта);
- 3) правосубъектность данного лица;

речь должна идти о вопросах создания данного субъекта);

3) правосубъектность данного лица;

4) условия прекращения его деятельности.

ХП может быть создано только путем учреждения вновь, но не путем реорганизации в него уже существующего ЮЛ (п.1 ст.8 ФЗ «О ХП»).

В отличие от ХО оно не может быть учреждено одним лицом. В целом состав его участников не может быть менее 2 и более 50 (п.п.2 и 3 ст.4 ФЗ «О ХП») под угрозой его реорганизации или ликвидации.

ХП само осуществляет ведение реестра своих участников с указанием сведений о каждом из них, размере его доли в складочном капитале партнерства и внесении им вклада и др. Сведения о составе участников партнерства (но не о принадлежащих им долях в складочном капитале партнерства!) вносятся в единый государственный реестр ЮЛ (п.5 ст.10 ФЗ «О ХП»).

Учредительным документом ХП является его устав. Нестандартна формулировка п.1 ст.9 в сопоставлении со ст.8 ФЗ «О ХП»: указано, что «устав партнерства подписывается всеми учредителями партнерства», но нет нормы об его утверждении ими на собрании учредителей.

Содержание этого документа раскрыто в ст.9 ФЗ «О ХП». Одним из 7 его обязательных элементов являются сведения о наличии или об отсутствии в ХП соглашения об управлении партнерством и об участии или о неучастии в соглашении об управлении самого партнерства (подп.6 п.2 ст.9 ФЗ «О ХП»).

При сопоставлении ст.9 и ст.6 ФЗ «О ХП» приходим к выводу, что правовая природа этого соглашения весьма спорна и однозначное отнесение его к корпоративным соглашениям (по примеру акционерного соглашения и соглашения участников ООО) преждевременно.

Соглашение об управлении партнерством заключается при учреждении (п.1 ст.6 ФЗ «О ХП»). В решении об учреждении партнерства должны быть отражены результаты голосования учредителей партнерства и принятые ими решения по вопросам в т.ч. заключения соглашения об управлении партнерством (п.2 ст.8 ФЗ «О ХП»).

В уставе ХП отражается лишь минимальное число положений, а остальные вопросы управления, права и обязанности участников и иных лиц раскрываются в соглашении (п.6 ст.6 ФЗ «О ХП» – обязательное содержание, п.7 ст.6 ФЗ «О ХП» – нормы, которые могут в нем содержаться). Например, в уставе должны содержаться сведения о целях и видах деятельности партнерства, а в соглашении – о предмете деятельности. В уставе предусмотрено существование только одного обязательного органа управления – единоличного исполнительного, остальное отдано «на откуп» соглашению (п.1 ст.18 ФЗ «О ХП»). Вообще отсутствуют нормы о порядке созыва и проведения общего собрания и т.п., весьма многочисленные в законах об АО и ООО. В то же время ФЗ «О ХП» содержит императивную норму (п.5 ст.8) о том, что при учреждении партнерства избрание органов управления осуществляется по единогласному решению всех его учредителей. Напомним, что в АО и ООО избрание осуществляется большинством, не менее 3/4 голосов учредителей ([п.4 ст.11](#) Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (далее – ФЗ «Об ООО»), [п.4 ст.9](#) Федерального закона от 26.12.1995 г. №208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее – ФЗ «Об АО»).

Соглашение не является учредительным документом, не подлежит государственной регистрации, но должно быть нотариально удостоверено и подлежит хранению у нотариуса по месту нахождения партнерства (п.2 ст.6 ФЗ «О ХП»). Соглашение вступает в силу для участников соглашения об управлении партнерством и третьих лиц с момента такого удостоверения. В отношениях с третьими лицами участники соглашения не вправе ссылаться на положения соглашения, за исключением случаев, если они докажут, что третье лицо в момент совершения сделки знало или должно было знать о содержании

отношениях с третьими лицами участники соглашения не вправе ссылаться на положения соглашения, за исключением случаев, если они докажут, что третье лицо в момент совершения сделки знало или должно было знать о содержании этого соглашения (п.4 ст.6 ФЗ «О ХП»).

Сторонами соглашения об управлении партнерством должны быть все участники партнерства, а также могут быть лица, не являющиеся участниками партнерства. Партнерство может быть участником соглашения об управлении партнерством в случае, если это предусмотрено уставом партнерства (п.2 ст.6 ФЗ «О ХП»).

Еще одним обязательным при учреждении ХП действием является утверждение аудитора (несмотря на всю информационную закрытость этой организационно-правовой формы ЮЛ).

Основу деятельности ХП составляет складочный капитал (гл.3 ФЗ «О ХП»).

«Каждый участник партнерства обязан внести вклад в складочный капитал партнерства. Не допускается освобождение участника партнерства от обязанности внесения вклада в складочный капитал партнерства» (п.1 ст.10 ФЗ «О ХП»).

Наряду с традиционной формулировкой «Вклад в складочный капитал партнерства может осуществляться деньгами, другими вещами или имущественными правами либо иными имеющими денежную оценку правами» появилась неоднозначная новелла «Вкладом в складочный капитал партнерства не могут выступать ценные бумаги, за исключением облигаций хозяйственных обществ, определяемых уполномоченным органом исполнительной власти в сфере финансовых рынков...» И традиционное по содержанию, но необычное по источнику: «Соглашением об управлении партнерством могут быть установлены виды имущества и иных объектов гражданских прав, которые не могут быть внесены в качестве вклада в складочный капитал партнерства» (п.4 ст.10 ФЗ «О ХП»).

«Сведения о принадлежащих участникам партнерства долях в складочном капитале партнерства, в том числе об их размере и стоимости, не включаются в единый государственный реестр юридических лиц» (п.5 ст.10 ФЗ «О ХП»).

Интересен режим таких долей, прямо связанный с правами участников ХП и самого ЮЛ.

«Участники партнерства вправе: ... продать или осуществить отчуждение иным образом своей доли в складочном капитале партнерства (если иное не установлено соглашением об управлении партнерством) партнерству, одному участнику партнерства или нескольким участникам партнерства либо другому лицу в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, или в ином, установленном соглашением об управлении партнерством, порядке (подп.3 п.1 ст.5 ФЗ «О ХП»).

При этом «участники партнерства и партнерство пользуются преимущественным перед третьими лицами правом покупки доли в складочном капитале партнерства в порядке, установленном статьей 15 настоящего Федерального закона» (подп.3 п.1 ст.12 ФЗ «О ХП»), а соглашением об управлении партнерством может быть предусмотрен различный порядок получения согласия участников партнерства на переход доли в складочном капитале партнерства к третьим лицам в зависимости от оснований такого перехода или от иных обстоятельств (п.8 ст.11 ФЗ «О ХП»).

Подп.3 п.2 ст.11 ФЗ «О ХП» означает исключение доли из выморочного имущества, т.е. закон об ЮЛ «вмешивается» в раздел «Наследственное право» в ч.III ГК.

Доля участника партнерства, вышедшего/исключенного из ХП, переходит к партнерству. Оно выплачивает бывшему участнику партнерства действительную стоимость его доли в складочном капитале (п.п.5, 6 ст.11 ФЗ «О ХП»).

переходит к партнерству. Оно выплачивает бывшему участнику партнерства действительную стоимость его доли в складочном капитале (п.п.5, 6 ст.11 ФЗ «О ХП»).

В отличие от АО ХП вправе приобретать и отчуждать доли в своем складочном капитале без каких-либо ограничений, но при условиях: сохранения минимального легального количества участников и использования для приобретения любых средств кроме складочного капитала (п.1 ст.17 ФЗ «О ХП»).

Также как АО ХП может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и в размерах, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством, и с определением в указанном соглашении целей расходования средств таких фондов (ст.14 ФЗ «О ХП»).

На наш взгляд, ФЗ «О ХП» продолжает линию на специальную правосубъектность ЮЛ (п.п.3, 4, 5, 7 ст.1 ФЗ «О ХП»).

К нормам о ХО тяготеют положения п.п.1 и 2 ст.3, п.2 ст.2 ФЗ «О ХП»: партнерство несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом; партнерство не отвечает по обязательствам своих участников; участники партнерства не отвечают по обязательствам партнерства и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Новеллой является норма п.4 ст.3 ФЗ «О ХП»: о возможности исполнения обязательств партнерства, если в случае отсутствия или недостаточности у него имущества для удовлетворения требований кредиторов потребуются обращение взыскания на принадлежащие партнерству исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, от имени партнерства одним или несколькими участниками партнерства или всеми участниками партнерства, причем в первых 2-х случаях требуется согласие всех участников партнерства, а в случаях, предусмотренных соглашением об управлении партнерством, также согласие иных лиц. На наш взгляд, это связано с нормами ГК об исполнении обязательства 3-м лицом, делегации, дарении и, отдаленная аналогия, о прощении долга. Исполнение обязательства 3-им лицом означает переход к нему права требования и может повлечь передел власти и собственности в ХП.

Участники партнерства осуществляют управление деятельностью партнерства пропорционально принадлежащим им долям в складочном капитале партнерства, если иное не предусмотрено ФЗ «О ХП» и (или) соглашением об управлении партнерством (п.3 ст.5 ФЗ «О ХП»). Т.е. можно говорить о корпоративном принципе управления или ином, в зависимости от того, как это предусмотрено соглашением об управлении партнерством. Норма о запрете устранения всех участников партнерства от участия в управлении деятельностью партнерства (п.3 ст.5 ФЗ «О ХП») ничего не дает в плане определения статуса ХП, т.к. у всех объединений (и лиц, и капиталов) высшим органом управления является собрание участников (непоименованное, правда, ФЗ «О ХП», что делает такой запрет декларативным).

К статусу объединения лиц, а не объединения капиталов тяготеет норма о праве исключения участника из состава ХП (ст.7 ФЗ «О ХП»).

Как и для др. ЮЛ предусмотрено 2 варианта прекращения деятельности ХП: реорганизация (ст.24 ФЗ «О ХП») и ликвидация (ст.25 ФЗ «О ХП»). Особенности являются следующие:

- реорганизация ХП может быть осуществлена только в форме преобразования в АО (п.1 ст.24);

- при ликвидации ХП его участники имеют право либо на часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, либо на его стоимость, т.е. ликвидационную стоимость в узком смысле слова (подп.4 п.1 ст.5, п.п.6 и 12 ст.25)

имущество, оставшегося после расчетов с кредиторами, либо на его стоимость, т.е. ликвидационную стоимость в узком смысле слова (подп.4 п.1 ст.5, п.п.6 и 12 ст.25)

Напомним, что п.1 ст.67 ГК различает при ликвидации ЮЛ имущество и его стоимость. Первый случай скорее имеет отношение к хозяйственным товариществам (ср.: п.1 ст.78, п.2 ст.86 и ст.94 ГК). Расчет ликвидационной стоимости в ХО пропорционально долям в уставном капитале (например, ст.58 ФЗ «Об ООО»), определение её в твердой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости (например, ч.1 п.2 ст.32 ФЗ «Об АО») свидетельствуют о её денежной (стоимостной) природе. П.3 ст.63 ГК и п.5 ст.22 ФЗ «Об АО» устанавливают необходимость продажи иного имущества при недостаточности для удовлетворения требований кредиторов денежных средств. Наконец, сам термин «ликвидационная стоимость» также говорит о её денежной природе.

Т.о., по данному вопросу ХП занимает промежуточное положение между хозяйственными товариществами и ХО.

К сожалению, проект изменений в ГК ничего кардинально в статусе ХП не меняет.

Обратимся к Законопроекту «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Проект).

Сложность представляют серьезные различия между текстом Проекта, прошедшего 1-ое чтение, и предложенным ко 2-ому чтению. Мы будем ориентироваться на последний.

Несмотря на исключение из ст.48 ГК не только оснований имущественной обособленности ЮЛ (возможно, из-за непродуманности системы вещных прав в Проекте), но и многочисленных классификаций ЮЛ, на основе анализа ГК можно констатировать, что присутствуют 3 пересекающиеся классификации ЮЛ:

- 1) на коммерческие/некоммерческие,
- 2) на корпорации/унитарные организации,
- 3) по организационно-правовым формам.

Допущено нарушение принципа замкнутости этих классификаций: ни в коммерческих организациях (ст.50 ГК по Проекту), ни в корпорациях (ст.65.1 ГК по Проекту) не упомянуто крестьянское (фермерское) хозяйство, которому теперь посвящена ст.86.1 ГК и которое как организационно-правовая форма ЮЛ помещено после ХТ.

К сожалению, ГК легализовал двойственную природу этой формы бизнеса.

«Граждане, ведущие совместную деятельность в области сельского хозяйства без образования юридического лица на основе соглашения о создании крестьянского (фермерского) хозяйства (статья 23), вправе создать юридическое лицо – крестьянское (фермерское) хозяйство» (ч.1 п.1 ст.86.1 ГК), но, следовательно, могут и продолжать действовать на основе соглашения.

«Крестьянским (фермерским) хозяйством, создаваемым в соответствии с настоящей статьей в качестве юридического лица, признается...» (ч.2 п.1 ст.86.1 ГК). Т.е. крестьянское (фермерское) хозяйство может выступать и в другом качестве, чему посвящен п.5 ст.23 ГК.

ЮЛ, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах ХТ, ХО, ХП, производственных кооперативов (далее – ПК), ГУПов (п.2 ст.50 ГК по Проекту).

ЮЛ, являющиеся НКО, могут создаваться в одной из организационно-правовых форм некоммерческих корпораций и некоммерческих унитарных организаций (ст.65.1).

Перечень некоммерческих корпораций (корпоративных организаций – по

организаций (ст.65.1).

Перечень некоммерческих корпораций (корпоративных организаций – по терминологии п.1 ст.116 ГК по Проекту) дан в п.3 ст.50 ГК по Проекту.

Существующая ныне в ст.48 ГК классификация ЮЛ по правам учредителей на имущество ЮЛ в искаженном виде представлена в ст.65.1. Вопреки сложившемуся в мировой практике представлению, корпорации включают в свой состав коммерческие ЮЛ и НКО.

На сегодняшний день отсутствует как легальное определение корпорации, так и единый взгляд на неё в доктрине.

По аналогии с зарубежными подходами (в первую очередь, в англо-американском праве) и на основе сравнительного анализа организационно-правовых форм ЮЛ по законодательству России автором выделены актуализированные для российских условий признаки корпораций:

- по общему правилу они (корпорации) создаются лицами (учредителями), которые становятся участниками (членами) данных организаций;

- они изначально ставят перед собой все 3 основные цели создания и деятельности ЮЛ: обособление определенной имущественной массы и включение её в гражданский оборот; ограничение предпринимательского риска; оформление, осуществление и защита коллективных (групповых) законных интересов различного рода как в имущественной, так и в нематериальной сфере;

- они являются статутными формами коллективной предпринимательской деятельности;

- они являются собственниками принадлежащего им имущества;

- их уставный (складочный, паевой) капитал разделен на доли (вклады) учредителей (участников);

- управление такими ЮЛ осуществляется через систему специально создаваемых органов, одним из которых всегда является общее собрание участников (членов);

- существование таких организаций не прекращается с выходом из их состава отдельных участников (членов);

- в них возможно наличие 2 общностей: участники и трудовой коллектив.

В эту группу входят ХО и ПК, для которых при сохранении всех признаков ЮЛ ключевыми и специальными характеристиками являются объединение имущества, объединение для предпринимательской деятельности, участие с преобладанием имущественного элемента.

Характеристика корпораций, предложенная в Концепции развития гражданского законодательства РФ, подготовленной Советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства и Исследовательским центром частного права при Президенте РФ и одобренной на заседании Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства 07.10.2009 г. (далее – Концепция), и Проекте, - ЮЛ, учредители (участники) которых обладают правом на участие в управлении их деятельностью (право членства), - не учитывает ни имущественный критерий, ни цель деятельности, допускает смешение понятий «участие» и «членство», сужает содержание участия до управления делами.

Общая норма в ст.2 ГК, касающаяся предмета правового регулирования гражданского законодательства, даёт характеристику корпоративных отношений: «связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими». Но ей не корреспондирует п.1 ст.65² по Проекту, который выделяет право на участие в управлении деятельностью (право членства). Т.е. происходит смешение участия и управления.

Ст.65² по Проекту рассматривает права и обязанности участников корпораций больше через призму имущественных отношений (например,

присходит смешение управления.

Ст.65² по Проекту рассматривает права и обязанности участников корпораций больше через призму имущественных отношений (например, «получать информацию об имущественной деятельности»), что вряд ли совпадает с понятиями «участие в корпоративных организациях», «управление ими» (ст.2), явно сужает права участников корпоративных организаций и не корреспондирует с п.2 ст.65³ по Проекту, где из 9 полномочий исключительной компетенции общего собрания участников, органа непосредственного участия в управлении корпоративной организацией, только 2 вопроса носят имущественный характер.

Всё это является ошибками как в теории права, так и в юридической технике, уже привело к включению в категорию «корпорации» таких разнопорядковых организаций, как ХТ и ХО, ПК (т.е. коммерческие организации), с одной стороны, и потребительские кооперативы, общественные организации граждан, ассоциации и союзы (т.е. НКО), с другой стороны.

Сохранены формы ХТ – полное и коммандитное (п.3 ст.66 ГК по Проекту).

Из организационно-правовых форм ХО исключены ОДО (п.4 ст.66 ГК по Проекту).

В отношении ХО предлагается серьезное изменение – резко ограничиваются формы вкладов. Согласно п.1 ст.66.1 ГК по Проекту: «Вкладом участника хозяйственного товарищества или общества в его имущество могут быть деньги, вещи, доли (акции) в уставных (складочных) капиталах других хозяйственных обществ и товариществ, государственные и муниципальные облигации. Таким вкладом также могут быть подлежащие денежной оценке исключительные и иные интеллектуальные права, а также права по лицензионным договорам, если иное не установлено законом».

Другие права, имеющие денежную, стоимостную оценку, в т.ч. имущественные права, указанные в законах об ООО и АО, разъяснения по которым даны Конституционным судом РФ, проигнорированы. При этом в Проекте, например, в главе об аренде, не исключено право арендатора вносить свое арендное право в качестве вклада в уставный, складочный капитал ЮЛ.

Вызывает чувство удовлетворения, что неоднократно высказанные мною замечания по вопросам формирования сегодня уставного капитала ХО, в первую очередь АО, услышаны и в ст.66.2 ГК по Проекту предусмотрены:

- доля денежных средств, вносимых при оплате уставного капитала (п.2)
- и
- формирование уставного капитала (пусть даже частичное) до государственной регистрации ЮЛ (п.4).

По прежнему вызывает нарекания новая классификация ХО на публичные и непубличные (ст.66.3 ГК по Проекту). Характеристика по принципу отрицания («не...») не является содержательной.

Позитивная характеристика – в отношении публичного АО – дана в ст.97 ГК по Проекту. При этом пропадает предусмотренная ст.66.3 ГК по Проекту альтернатива: размещение путем открытой подписки или публичное обращение, - при сохранении только 1-го варианта.

Внимания также требует п.3 ст.67.1 ГК по Проекту как входящий в противоречие с действующим законодательством об АО и РЦБ в части ведения реестра и как означающий возврат к нотариальной форме удостоверения решений и протоколов органов управления ЮЛ, что существовало на заре перестройки.

Прогрессивно, на наш взгляд, «возвращение» в ст.67.3 ГК по Проекту дочерних ХО, которые первоначально вопреки сложившейся мировой практике, законодательству о защите конкуренции, налоговому законодательству и реалиям России пытались в Концепции и в Проекте, прошедшем 1-ое чтение,

законодательству о защите конкуренции, налоговому законодательству и реалиям России пытались в Концепции и в Проекте, прошедшем 1-ое чтение, исключить.

Нормы о ПК претерпевают незначительные изменения.

В [абз.2 п.2 ст.111](#) ГК по Проекту, возможно, в целях предотвращения недобросовестной конкуренции за счет получения инсайдерской информации и участия в органах управления других ЮЛ предусмотрена возможность исключения члена правления кооператива из него по решению общего собрания в связи с его членством в аналогичном кооперативе.

В ст.112 ГК по Проекту требуется единогласное решение членов ПК на его преобразование в ХТ или ХО.

С середины 90-ых годов ХХ в. раздавались критические замечания в адрес таких государственных ЮЛ как ГУПы. Однако они сохранены в Проекте (ст.ст.65.1., 113-115, 306 ГК).

Ч.II п.4 ст.50 ГК по Проекту гласит: «Некоммерческая организация, уставом которой предусмотрено осуществление приносящей доходы деятельности, за исключением казенного учреждения, должна иметь обособленное имущество, на которое может быть обращено взыскание по ее обязательствам, в размере не менее минимального уставного капитала, предусмотренного для обществ с ограниченной ответственностью (пункт 2 статьи 66.2)». Слабая юридическая техника позволяет неоднозначное толкование: КУ может не иметь обособленное имущество, хотя имущественная обособленность – конституирующий признак ЮЛ, или КУ – то исключение из НКО, на имущество которого не может быть обращено взыскание по его обязательствам? К сожалению, в пользу 1-ого варианта склоняет ч.2 п.3 ст.113 ГК по Проекту.

Ч.2 п.1 ст.116 ГК по Проекту предлагает закрытый перечень организационно-правовых форм НКО.

Гл.4 ГК дополняется новым §5 «Некоммерческие унитарные организации», однако при его сопоставлении со п.3 ст.50 ГК по Проекту опять нарушается принцип замкнутости – в параграфе ничего не говорится о публично-правовых компаниях. Несмотря на неудачные законопроектные работы о них, представляется, что эта организационно-правовая форма призвана заменить государственные корпорации (далее – ГосК), а не является неудачной транскрипцией ЮЛ публичного права.

Серьезные изменения ожидаются в отношении ГосК. Их правовой статус и различные аспекты их деятельности и взаимоотношений с другими субъектами привлекали внимание ученых с 2008 г. и даже стали темой отдельного выпуска журнала «Законы России: опыт, анализ, практика», были предметом обсуждения в Государственной Думе (27.03.2008 г., 08.04.2008 г.).

В правовых актах РФ термин «ГосК» стал использоваться с 1993 г.. Понятие ГосК как организационно-правовой формы ЮЛ было введено в российское законодательство в 1999 г. Федеральными законами от 08.07.1999 г. №137-ФЗ «О внесении изменения в статью 8 Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР»; от 08.07.1999 г. №140-ФЗ «О внесении дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях»; от 08.07.1999 г. № 144-ФЗ «О реструктуризации кредитных организаций». Первичная цель правового регулирования отношений, связанных с созданием, деятельностью ГосК и ее прекращением постулировалась как разовая: формирование законодательной базы для преобразования Агентства по реструктуризации кредитных организаций из ОАО, ординарной кредитной организации, в НКО. Эта задача была решена. Затем ГосК «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» была ликвидирована и на смену ей пришла ГосК «Агентство по страхованию вкладов». Ст.7.1. ФЗ «О НКО» довольно лаконична и

была решена. Затем ГосК «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» была ликвидирована и на смену ей пришла ГосК «Агентство по страхованию вкладов». Ст.7.1. ФЗ «О НКО» довольно лаконична и подразумевает дальнейшее статутное законодательство. В 2007 г. государство приняло 6 федеральных законов о создании ЮЛ в организационно-правовой форме ГосК (от 17.05.2007 г. №82-ФЗ «О Банке развития», от 19.07.2007 г. №139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий», от 21.07.2007 г. №185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», от 30.10.2007 г. №238-ФЗ «О Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта», от 23.11.2007 г. №270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии», от 01.12.2007 г. №317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»). Сейчас из них с изм. и доп. действуют 5 (кроме 2-го).

ГосК регулярно критиковали за некорректное использование термина «корпорация» в отношении НКО), не отвечающей признакам объединения капиталов и наличия участия (членства); за использование в названии термина «государственная»; за отнесение ГосК к НКО; за противоречия законодательства о ГосК, с одной стороны, и общегражданского законодательства, а также доктрины гражданского права - с другой; за подмену нормативного регулирования индивидуально-правовым, что ставит вопрос о существовании ГосК как организационно-правовой формы ЮЛ; за внутренние противоречия в самом законодательстве о ГосК.

Основная проблема правового регулирования создания и деятельности ГосК - в неопределенности цели использования этой организационно-правовой формы, задач, которые ставит перед этими ЮЛ государство. Если приоритет будет отдан определенным государственным функциям, то рациональнее легализовать в России понятие «ЮЛ публичного права».

Несмотря на упорное противодействие некоторых авторов (В.П. Мозолин, Е.А. Суханов) введению в российской системе деления на ЮЛ частного и публичного права эта идея завоевывает всё больше сторонников – представителей различных отраслей права: Л.Г. Ефимова, Я.М. Макарова, Ю.С. Цимерман, В.Е. Чиркин и др. Основными критериями отграничения ЮЛ публичного права от ЮЛ частного права обычно выступают характер правового акта, послужившего основанием их возникновения, специфические цели создания, функции, порядок финансирования.

Мы не только всегда придерживались этой классификации, но и, например, в работах по частному праву обращали внимание на эмиссионные банки (пример АО - ЮЛ публичного права), а также теорию Маарбаха, определявшего АО как публичное объединение, и теорию отделения собственности от управления, в рамках которой АО квалифицируется как квази-публичная корпорация.

Если рассматривать сегодняшние ГосК как не совсем удачную статутную форму государственно-частного партнерства, то следует развивать намеченное ранее направление государственных АО. И.И. Шувалов, выступая на Петербургском международном экономическом форуме 08.06.2008 г., высказал точку зрения, что ГосК нужны как раз для регулирования там, где рыночные агенты самостоятельно действовать не могут. Т.е. речь идет об участии государства в гражданском, торговом обороте, в т.ч. в социально значимом, но планомерно-убыточном производстве, а также в рисковом (венчурном) бизнесе, на который у частного сектора иногда не хватает средств, иногда прозорливости. Но это вполне возможно через государственные коммерческие ЮЛ. Англоязычные аналоги термина ГосК: «government-owned corporation» или «state-owned corporation», - обозначают организацию (предприятие, персонифицированный имущественный комплекс), находящуюся в государственной собственности. Целью ее деятельности является обеспечение публичных интересов.

«state-owned corporation», - обозначают организацию (предприятие, персонифицированный имущественный комплекс), находящуюся в государственной собственности. Чаще всего речь идет об аналоге наших АО, 100% акций которого принадлежит государству.

Ни в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г., проект которой был подготовлен МЭРТ, ни в докладе РАН «К Концепции и Программе социально-экономического развития России до 2015 г.» не рассматриваются проблемы развития ГосК. Конечно, легче всего было по примеру Концепции отказаться от новых ЮЛ, даже сочтя их «не организационно-правовой формой ЮЛ в смысле ГК и гражданского права вообще, а специальным способом создания [?! – В.Д.] субъектов права». Но даже при явно негативной оценке ГосК разработчиками Концепции они вынуждены были отметить уникальность этих ЮЛ по своему правовому (частноправовому и публично-правовому) статусу.

Однако, чувство удовлетворения вызывает тот факт, что призывы ученых «не отказываться от этой организационно-правовой формы ЮЛ, а правильно соотнести ее место с системой экономических и правовых отношений, четче определить ее задачи и, исходя из них, ее правовой статус, в любом случае исключить ГосК из числа НКО, изменить режим их имущества, определиться с их структурой (как представляется, монотипной, унитарной), ужесточить контроль за их деятельностью и унифицировать правовое регулирование в их отношении» были услышаны и в Проекте изменений в ГК, подготовленном ко 2-ому чтению, в ст.ст.50 и 65.1 появились упоминания о публично-правовых компаниях как некоммерческих унитарных организациях. Безусловно, их правовой статус подлежит дальнейшей разработке.

11.4 ИНЫЕ СТАТУТНЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА

Как было указано ранее, ЮЛ не исчерпывают статутные формы предпринимательской деятельности.

В условиях возрастающей роли ТНК до сих пор не выработано их единое понятие, не определен их правовой статус, размыта характеристика их правосубъектности.

Характеристика ТНК в правовых документах вряд ли является достаточной и необходимой.

В проекте 1990 г. Кодекса поведения ТНК Комиссия по ТНК при ООН, действующая с 1974 г., предложила определение ТНК как компании через следующие признаки:

- наличие своих единиц (подразделений) в 2-х или более странах, независимо от юридической формы и сферы деятельности;
- оперирование в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр;
- в ней отдельные единицы связаны собственностью или иным образом так, что одна или более из них может быть способна оказывать существенное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Примечательно, что характеристика ТНК, как указано в этом документе «мягкого права», не зависит не только от страны происхождения, но и от собственности, включая частную, публичную или смешанную.

Также на уровне проекта - законодательного акта «О транснациональных корпорациях», разработанного Межпарламентской Ассамблеей Евразийского экономического сообщества, осталось другое определение ТНК: «для целей настоящего типового проекта под транснациональной корпорацией понимается юридическое лицо (совокупность юридических лиц), имеющее в собственности,

настоящего типового проекта под транснациональной корпорацией понимается юридическое лицо (совокупность юридических лиц), имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более государств, образованное юридическими лицами двух и более государств и осуществляющее постоянную уставную деятельность либо капитальные вложения на территории двух и более государств».

Итак, международные организации описывают ТНК чаще всего максимально адаптированно для практической деятельности, опуская многие теоретические стороны, но давая возможность определить, относится ли компания к ТНК, опираясь на ее отчетность.

На наднациональном уровне отметим следующие документы:

Соглашение стран СНГ от 15.04.1994 г. «О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых, смешанных транснациональных объединений» (Москва);

Конвенция о транснациональных корпорациях от 06.03.1998 г. (Москва), принятая на заседании Совета глав правительств Содружества Независимых Государств и подписанная Россией совместно с Арменией, Белоруссией, Киргизией, Молдавией, Таджикистаном и Украиной;

Рекомендации по разработке организационных проектов транснациональных корпораций, одобренные решением Экономического совета СНГ 06.09.2000 г.

В ст.2 Соглашения стран СНГ от 15.04.1994 г. главы правительств государств-участников СНГ «... признают под понятием «транснациональная корпорация» юридическое лицо (совокупность юридических лиц): имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух или более Сторон; образованное юридическими лицами двух или более Сторон; зарегистрированное в качестве корпорации в соответствии с настоящей Конвенцией... Понятие «транснациональная корпорация» включает в себя различные транснациональные структуры, в том числе финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества с иностранным участием... Корпорация вправе осуществлять на территориях Сторон любые виды деятельности, не запрещенные законодательством».

В сравнении с характеристикой ЮЛ по ст.48 ГК РФ выделим имущественную обособленность, правосубъектность (прямо указан такой элемент, как сделкоспособность), регистрацию. В сравнении с документами международных организаций – наличие в качестве учредителей ЮЛ нескольких государств, наличие имущества на территориях нескольких государств.

В соответствии со [ст. 2](#) Конвенции о транснациональных корпорациях 1998 г., ТНК представляет собой:

- ЮЛ (совокупность ЮЛ);
- имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях 2-х и более государств;
- образованное ЮЛ-ами 2-х и более государств;
- зарегистрированное в качестве корпорации в соответствии с Конвенцией 1998 г.

ТНК создается добровольно как на основе межправительственных соглашений, так и иным, не запрещенным законодательством государства способом. Порядок регистрации ТНК определяется законодательством государства - места ее регистрации. Регистрация подтверждается выдачей свидетельства установленного образца, содержащего полное наименование и организационно-правовую форму корпорации с обязательным включением в него словосочетания "транснациональная корпорация".

организационно-правовую форму корпорации с обязательным включением в него словосочетания "транснациональная корпорация".

Продолжая линию, намеченную в документах международных организаций, Конвенция 1998 г. привносит такую новеллу, как признание ТНК в целом ЮЛ с конкретной организационно-правовой формой.

В целом Конвенция о транснациональных корпорациях 1998 г. направлена на создание общей для стран СНГ правовой базы формирования крупных корпоративных объединений с участием хозяйствующих субъектов постсоветских республик и легла в основу Рекомендаций 2000 г.

В п.1.3. Рекомендаций по разработке организационных проектов транснациональных корпораций в качестве признаков ТНК указаны:

«присутствие в составе участников (учредителей) ТНК юридических лиц двух и более государств Содружества;

осуществление предприятиями - участниками ТНК инвестиций на территории двух и более государств Содружества;

наличие в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленного имущества на территориях двух и более государств Содружества;

наличие международного договора, определяющего принадлежность субъектов (субъекта) хозяйствования к ТНК».

Т.е. не только восприняты наработки международных организаций и более ранних актов СНГ, но и добавлен аспект, относящийся к международному частному праву (последний признак).

Согласно п.2.1. Рекомендаций, регистрация ТНК (то есть единого субъекта) осуществляется на территории государства Содружества, где расположено головное предприятие (центральная компания).

П.п.2.2.-2.6. Рекомендаций перечисляют документы, представляемые на регистрацию и её условия. Большое внимание уделяется антимонопольному регулированию.

Обзор правовых и литературных источников позволяет сделать неутешительный вывод: при всём признаваемом значении ТНК отсутствуют их четкое определение и характеристика правосубъектности.

Но юридическая наука выработала определенные критерии и понятия, общие для большинства государств независимо от их принадлежности к какой-либо правовой семье. В частности, это понятия «субъект права», «ЮЛ», в некоторой степени, критерий правосубъектности.

В отличие от гражданского законодательства какой-то компромисс предлагает Налоговый кодекс, в п.2 ст.11 которого дано следующее определение: «организации - юридические лица, образованные в соответствии с законодательством Российской Федерации (далее - российские организации), а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, филиалы и представительства указанных иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории Российской Федерации» [выделено мной – В.Д.].

Несколько хуже (по терминологии и в связи с внутренней несогласованностью) формулировка Общероссийского классификатора организационно-правовых форм ОК 028-99 (ОКОПФ), утв. [постановлением](#) Госстандарта РФ от 30.03.1999 г. № 97: «К хозяйствующим субъектам в ОКОПФ относятся любые юридические лица, а также организации, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и индивидуальные предприниматели...

К хозяйствующим субъектам, не являющимся юридическими лицами, но имеющими право осуществлять свою деятельность без образования

индивидуальные предприниматели...

К хозяйствующим субъектам, не являющимся юридическими лицами, но имеющими право осуществлять свою деятельность без образования юридического лица, относятся паевые инвестиционные фонды, представительства, филиалы и другие обособленные подразделения юридических лиц, а также простые товарищества» (Введение).

Непосредственно в разделе «Организационно-правовые формы» позиция в классификационной группировке: «[организации без прав юридического лица](#)» раскрыта через более широкий перечень позиций:

- Паевые инвестиционные фонды
- Простые товарищества
- Представительства и филиалы
- Индивидуальные предприниматели
- Крестьянские (фермерские) хозяйства
- Иные неюридические лица

«В ОКОПФ введена [позиция](#) "иные неюридические лица", не установленная законодательством, но необходимая для обработки статистической информации» (Введение).

В справочном Приложении А «Пояснения к позициям классификатора (с изменениями № 1/99, 2/2001, 3/2007, 4/2007)» к ОКОПФ ОК 028-99 раскрыты используемые в классификаторе понятия: «**Организациями без прав юридического лица** являются хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица.

... **Иными неюридическими лицами** признаются прочие хозяйствующие субъекты, созданные в соответствии с действующим законодательством и осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица».

Определение через отрицание (не...) представляется не соответствующим целям исследования, а термин НК раскрывает как минимум 2 характеристики ТНК (организация, признак организационного единства; корпорация, признак корпоративности). Поэтому термин кодифицированного акта нам представляется предпочтительнее.

Понятие «корпоративные образования» не только возвращает нас к упразднённой фигуре финансово-промышленных групп, но могло бы включить в себя и ТНК.

Подведем итоги. Выявлены расширение круга организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, бизнеса как за счет договорных, так и за счет статутных, «коммерциализация» деятельности ЮЛ независимо от их легального деления на коммерческие и некоммерческие, потребность правового оформления гражданского, торгового оборота в иных правосубъектных образованиях, помимо ЮЛ.

Литература

1. Ашавский Б.М. Международно-правовые проблемы регулирования деятельности транснациональных корпораций // Актуальные международно-правовые и гуманитарные проблемы: Сборник статей. Вып. IV / ДА МИД России. М., 2003.
2. Бандурина Н.В. Правовые особенности отчетности и аудита государственных корпораций по законодательству Российской Федерации // ЖРП. 2009. №9.
3. Богданов Е. Правовой режим имущества государственной корпорации // ХиП. 2008. №5.
4. Болдырев В.А. О юридических лицах публичного права // ЖРП. 2008. №11.
5. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. М.: Вестник, 2004.

4. Болдырев В.А. О юридических лицах публичного права // ЖРП. 2008. №11.
5. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. М.: Волтерс Клувер, 2004.
6. Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха. М: Ассоциация менеджеров, 2003. С.191.
7. Долинская В.В. Акционерное право: основные положения и тенденции: монография. М., 2006.
8. Долинская В.В. Акционерное право: основные положения и тенденции: Монография. М.: Волтерс Клувер, 2006.
9. Долинская В.В. Государственные акционерные общества // Сборник научных трудов, посвященный памяти В.А. Рясенцева / МГЮА; Отв. ред.: А.Г. Калпин, А.И. Масляев, В.В. Долинская. М., 1995.
10. Долинская В.В. Государственные корпорации: поиск места в системе // Очерки конституционной экономики. 10 декабря 2010 года: госкорпорации и юридические лица публичного права: коллективная монография / отв. ред. Г.А.Гаджиев. М.: Юстицинформ, 2011.
11. Долинская В.В. Предпринимательское право: Учеб. 2-е изд., изм. и доп. М., 2004.
12. Долинская В.В. Проблемы законодательства о государственных корпорациях // Законы России: опыт, анализ, практика. 2009. №4.
13. Долинская В.В. Совершенствование законодательства о юридических лицах // Юридические лица в России и во Франции: сравнительный анализ: материалы семинара (Москва, 27 апреля 2011 г.) / Отв. ред. О.А.Терновая; предисл. и пер. с фр. О.А.Терновой; РПА Минюста России. М, 2011.
14. Долинская В.В., Фалеев В.В. Миноритарные акционеры: статус, права и их осуществление / Отв ред. В.В.Долинская; Серия: Право корпораций: теория и практика. М.: Волтерс Клувер, 2010.
15. Ефимова Л.Г. О правовой природе госкорпораций // ХиП. 2008. №8.
16. Колганов М.В. Собственность в социалистическом обществе. М., 1953.
17. Курбатов А. Государственная корпорация как организационно-правовая форма юридического лица // ХиП. 2008. №4.
18. Макарова Я.М. Проблемы правового положения Центрального банка Российской Федерации как юридического лица: Дисс. ... к.ю.н. - М., 2000.
19. Ногальский Б., Вроновский А., Войцех М. Правовое регулирование деятельности финансово-промышленных групп в некоторых странах ЕС // Проблемы теории и практики управления. 1999. №5.
20. Усков О.Ю. Юридические лица публичного права: понятие и виды // ЖРП. 2010. №6.
21. Фроловский Н.Г. Управление предпринимательскими корпорациями в Российской Федерации (правовой аспект): Дис. ... канд. юрид. наук. Белгород, 2004.
22. Циммерман Ю. Государственная корпорация - специфика правового регулирования // Право и экономика. 2008. №10.
23. Чиркин В.Е. Юридическое лицо публичного права. М., 2007.
24. Чиркин В.Е.. О понятии и классификации юридических лиц публичного права // ЖРП. 2010. №6.
25. Ястребов О.А. Опорные (узловые) категории построения теоретической конструкции юридического лица публичного права // Юрист. 2010. №4.
26. Schneeman A. Law of Corporations and Other Business Organizations. Delmar, 2010.

ГЛАВА 12

ВАРИАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО ОФОРМЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО

ВАРИАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО ОФОРМЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Процессы оптимизации действующего гражданского законодательства в условиях перехода всех стран мира от постиндустриальной экономики к инновационной, лишь в разной степени демонстрирующих желаемые достижимые эффекты, не могут не затрагивать основ правового обеспечения деятельности субъектов нового хозяйственного уклада жизни.

12.1 ВОЗМОЖНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И ВИДЫ УЧАСТИЯ В СОЗДАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Определимся с понятийно-категориальным аппаратом, к которому будем апеллировать в ходе исследования. Общепризнанного определения категории «инновационная экономика» в науке не существует. Бюро статистики Европейского сообщества (The Statistical Office of the European Communities) (*далее – Евростат*) в Руководстве Осло определяет понятие инновации как «введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях». В соответствии с Руководством Фраскати (документ принят Организацией экономического сотрудничества и развития - ОЭСР в 1993 г. в итальянском городе Фраскати) инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам.

Инновационная экономика базируется на «интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, эффективном использовании и качественном совершенствовании всех факторов производства». Это экономика, основанная «на существенном и массовом использовании научных знаний в производстве товаров и услуг». Предполагается, что в условиях инновационного хозяйствования [прибыль](#) создаёт в основном интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство ([индустриальная экономика](#)) и не концентрация финансов ([капитала](#)).

В свою очередь, инновационная деятельность включает все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые фактически или по замыслу ведут к реализации инноваций. Некоторые из этих видов деятельности могут быть инновационными по своей сути, тогда как другие не содержат новизны, но необходимы для осуществления инновации. Отсюда логично вытекает, что деятельность субъектов или акторов инновационного хозяйствования заключается в разработке и внедрении инноваций, доведении этих новшеств до стадии коммерческого использования и распространения на рынке в виде нового продукта или процесса, внедрения его в повседневную жизнь и основывается на соответствующем организационно-правовом оформлении, определяющем их правовой статус (или личный статус, если речь идет о субъекте международного частного права – участнике инновационной внешнеэкономической деятельности) и режим. Если определение круга субъектов инновационной деятельности важно с точки зрения распространения на них специальных норм и правил, то определение возможных вариаций организационно-правового оформления деятельности этих субъектов важно для понимания наполнения правомочиями, возможностями и обязанностями, составляющими их правовой статус и определяющими правовой режим их

понимания наполнения правомочиями, возможностями и обязанностями, составляющими их правовой статус и определяющими правовой режим их деятельности в каждой законодательно предусмотренной конкретной форме.

Основой инновационной экономической деятельности выступают инновационные отношения – общественные отношения в сфере инноваций. Возникновение инновационных отношений обусловлено вовлеченностью их участников в процессы производства, потребления и введения в коммерческий оборот имущественных и неимущественных благ – научных и(или) научно-технических результатов). Действительно, основная задача участников инновационной экономической деятельности реализуется посредством обеспечения ими эффективного процесса коммерциализации достижений научно-технического прогресса, в результате чего ожидаемый уровень национального инновационного хозяйствования позволяет говорить о нем как об определяющем элементе международной конкурентоспособности страны. Инновационные отношения обладают как экономическими, так и юридическими признаками, что обуславливает их связь с категориями субъекта, объекта, юридических прав и обязанностей.

Регулирование субъективных прав и юридических обязанностей субъектов, участвующих в создании и реализации инноваций выступает главной целью возникновения инновационных отношений и обуславливает превалирующее значение и трансформацию гражданского права в процессе их регламентации в условиях инновационного хозяйственного оборота.

Субъектами этой деятельности могут выступать юридические лица независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, физические лица РФ, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности. Участие в качестве субъекта в инновационной деятельности не требует приобретения соответствующего статуса. Критерием отнесения того или иного лица к субъектам инновационной деятельности служит сам факт его участия в этой деятельности.

Возможно, что с целью упорядочения государственного контроля за инновационной сферой было бы целесообразно введение системы аккредитации или лицензирования соответствующего вида деятельности, а также формирование единого государственного реестра субъектов, осуществляющих инновационную деятельность.

Необходимо принимать во внимание то, что «как только деятельность субъекта выходит за рамки «классической предпринимательской деятельности», как только появляется желание придать какому-либо новшеству (уже внедренному или находящемуся на стадии идеи) статус инновации и, таким образом, претендовать, например, на государственную поддержку, соответствующие правоотношения усложняются.

В Российской Федерации отсутствует закон «Об инновационной деятельности», несмотря на то, что инновации становятся основным элементом экономики современного государства, способствующим развитию национальной хозяйственной жизни в целом. Исчерпывающий перечень субъектов с указанием возможных вариаций организационно-правовых форм хозяйствования как коммерческих, так и некоммерческих, которые могут заниматься инновационной деятельностью, должен найти свое место в проекте Федерального Закона «Об инновационной деятельности». Консолидация соответствующего нормативно-правового регулирования, отличающегося противоречивостью и отсутствием единообразия на субфедеральном уровне, безусловно, решит проблему внутригосударственной унификации.

Несовершенства действующего регулирования инновационной экономической деятельности такие как бессистемный, декларативный характер государственной политики, отсутствие должного соотношения публично-

Несовершенство действующего регулирования инновационной экономической деятельности такие как бессистемный, декларативный характер государственной политики, отсутствие должного соотношения публично-правовых и частноправовых начал, действенных механизмов реализации приоритетов научно-технологического развития и правильной интерпретации законодателем применяемых категорий и инструментов, заставляют исследователей задуматься о необходимости законодательного закрепления системы специального лицензирования, либо какого-либо другого способа приобретения специального статуса субъекта инновационного хозяйствования. В целях установления государственного контроля за рискованной инновационной сферой обсуждается также и необходимость формирования единого государственного реестра субъектов инновационной деятельности. Заслуживают внимания законодателя и предложения о закреплении права получения субъектами инновационной деятельности информации по соответствующему запросу в орган осуществляющий ведение реестра.

Такие предложения разумны с точки зрения установления упорядоченного «государственного контроля за инновационной сферой», характеризующейся необоснованной множественностью фиктивных субъектов инновационного хозяйствования, претендующих на получение государственной поддержки, что ведет к нерациональному расходованию бюджетных средств, недофинансированию научных исследований, а также невозможности осуществления координированной работы между органами государственной власти и субъектами инновационной деятельности.

Однако, принимая во внимание такой фактор российской действительности как коррупциогенность и преследуя цель его преодоления, параллельно необходимо разработать и процедуру минимизирующую бюрократическую волокиту.

Кроме того, ФЗ «Об инновационной деятельности» должен устанавливать права и обязанности субъектов хозяйствования, в целях определения сферы их компетенции. Такой перечень уже предлагался исследователями и включал в себя:

- право на получение государственной поддержки;
- право самостоятельного и свободного выбора направления и видов осуществляемой инновационной деятельности;
- право на доступ к научной, научно-технической информации, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации в отношении информации, составляющей государственную, служебную или коммерческую тайну;
- право на формирование внутренних фондов поддержки инновационной деятельности;
- право на привлечение на договорной основе соисполнителей, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

К обязанностям хозяйствующих субъектов, осуществляющих инновационную деятельность предлагалось отнести:

- обязанность целевого расходования бюджетных средств, полученных в целях поддержки и развития инновационной деятельности;
- обязанность ведения учета и предоставления статистической отчетности в инновационной сфере соответствующим государственным органам;
- обязанность соблюдения требований законодательства Российской Федерации и иных действующих нормативных правовых актов.

12.2 ВОЗМОЖНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Интересный анализ правового оформления участников инновационного хозяйствования можно провести, основываясь на классификации субъектов

Интересный анализ правового оформления участников инновационного хозяйствования можно провести, основываясь на классификации субъектов эволюционирующей глобальной экономической системы (*далее - GES*), представленной в исследованиях представителей институциональной экономики. Учитывая процессы формирования под влиянием технологической революции инновационной экономики и наноиндустрии - ее нового приоритетного способа создания массового стандартизированного производства в глобальном масштабе, Иншаков О.В. делит субъектов инновационного хозяйствования на группы, соответствующие различным уровням строения GES – от мегаэкономики до наноэкономики.

Участниками инновационной экономической деятельности на мегауровне являются, прежде всего, субъекты международного права – международные юридические лица и межгосударственные союзы, оформляемые универсальными пакетами соглашений в формате G8 и G20, глобальные институты и международные организации универсальной и специальной компетенции (ООН, ВТО, МВФ, МОТ, ОЭСР и др.), мегацентры инновационных исследований, глобальные сети, узлы коммуникаций и информации, региональные интеграционные объединения (ЕС, МЕРКОСУР, СНГ, ШОС, БРИК, АТЭС и др.), создаваемые посредством межгосударственных многонациональных соглашений и развивающие инновации, как на первичной международной договорной основе, так и на основе общего вторичного права.

Участниками масштабных проектов по развитию и производству инноваций на мегауровне зачастую становятся и субъекты международного частного права - ТНК и МНК, формируя капиталы, позволяющие решать стратегические для инновационного хозяйствования задачи. Такие международные юридические лица создают альянсы для эффективной эксплуатации человеческих, интеллектуальных, технических, материальных, институциональных, организационных, информационных и финансовых ресурсов многих стран.

Макроуровень инновационной экономической деятельности представлен участием субъектов публичного права - государствами, так и субъектами, находящимися на стыке публичного и частного права – публичными юридическими лицами - государственными корпорациями и компаниями, созданными на основе государственных капиталовложений, в осуществлении национальных и субфедеральных проектов, имеющих приоритет для национальных экономик. Например, в России это ОАО «Роснано», которую в скором времени, после вступления в силу Проекта изменений ГК РФ, разработанного Советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства во исполнение Указа Президента РФ от 18 июля 2008 г. , ожидает новое преобразование в публичное акционерное общество. Кроме того, к данной категории следует отнести и ЗАО «Российский центр нанотехнологий» (РЦН), по тем же причинам, что и «Роснано» ожидающий законодательного изменения своего правового статуса в связи с возможным упразднением необусловленной новыми национальными экономическими потребностями правовой конструкции закрытого акционерного общества. В качестве предположительных вариаций преобразования РЦН можно рассматривать общество с ограниченной ответственностью или непубличное акционерное общество.

На мезоуровне субъектами инновационной экономической деятельности являются органы власти субфедеральных образований и макрорегионов отдельных стран. Активизация участников мезоуровня проявляется по поводу реализации проектов по созданию особых экономических зон, инновационно-технологических центров, технопарков, технополисов, научно-производственных парков, нанотехнологических парков, коучинг-центров,

технологических центров, технопарков, технополисов, научно-производственных парков, нанотехнологических парков, коучинг-центров, венчурных инновационных фондов и др.

Акторами инновационного хозяйствования микроуровня GES являются крупные предприятия, средние и малые промышленные, инновационные и венчурные предприятия; научно-исследовательские институты, центры и организации, ведущие фундаментальные и прикладные исследования в сфере инноваций; высшие и средние учреждения профессионального образования; бизнес-инкубаторы и бизнес-ангелы. Среди них как международные, так и национальные юридические лица разных форм собственности и организационно-правового оформления. В этом перечне как коммерческие частные (ЗАО, ОАО, ООО) и государственные организации (унитарные предприятия), так и некоммерческие частные (фонды, автономные некоммерческие организации, некоммерческие партнерства) и государственные организации (государственные автономные учреждения, фонды).

И, наконец, наноуровень инновационной экономической деятельности творится отдельно взятыми работниками – физическими лицами. Это в первую очередь, изобретатели, конструкторы и другие творческие личности, создавшие инновационный продукт – физические лица, занятые инновационным предпринимательством без образования юридического лица в основном в научно-технической сфере. В качестве индивидуального предпринимателя в инновационной сфере может выступать инвестиционный консультант, а также лицензиат, т.е. физическое лицо, получившее право использования объекта промышленной собственности.

К сожалению, возможности индивидуального предпринимателя в создании и использовании инновационного продукта всегда ограничены. А кроме того, несмотря на то, что физические лица, являются активными участниками процесса создания инноваций, зачастую национальный законодатель оставляет их за рамками документов, регламентирующих эту хозяйственную деятельность. Так, статья 2 Закона города Москвы «Об инновационной деятельности в городе Москве» содержит определение субъекта инновационной деятельности исключающее участие в ней физического лица: субъект инновационной деятельности – это организация любой организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющая инновационную деятельность.

С точки зрения вовлеченности участия субъектов инновационной деятельности можно, хотя и с достаточной степенью условности, дифференцировать на две группы: *непосредственных и опосредованных акторов*.

Среди непосредственных акторов инновационной активности выделим *непосредственные традиционные и непосредственные специализированные*. К *непосредственным традиционным акторам*, в первую очередь, следует отнести субъектов предпринимательской деятельности, перманентно присутствующих в национальном гражданском праве (инвариантных) и осуществляющих инновационную деятельность в основном в доминирующих в сфере хозяйствования организационно – правовых формах, интенсивность востребованности которых в национальном гражданском обороте статична и не обусловлена социохозяйственными преобразованиями. Это как физические, так и юридические лица, создающие и реализующие инновации. Однако, их основу все же составляют инновационные предприятия, осуществляющие свою деятельность, чаще всего в корпоративной форме, а именно обществ, основанных на капитале. Ярким примером непосредственного участника инновационной экономической активности, действующего в (инвариантной) традиционно востребованной национальным гражданским оборотом организационно-правовой форме хозяйствования является ОАО «Роснано», а также ЗАО «Российский центр нанотехнологий» (РЦН)

традиционно-правовой форме хозяйствования является ОАО «Роснано», а также ЗАО «Российский центр нанотехнологий» (РЦН).

Интенсификация активности этих хозяйствующих в сфере инновационного предпринимательства субъектов начинается в связи с созданием инновационными центрами – *специализированными*, но также *непосредственными* акторами экономики формирующегося шестого технологического уклада жизни, опытных образцов и доведения ими инновации до стадии промышленного производства. Принадлежность и/или тесная взаимосвязь участников инновационных предприятий с такими специализированными непосредственными акторами инновационного хозяйствования, безусловно, способствуют повышению эффективности их деятельности и обеспечивают возможность своевременного доступа к специальным определяющим успех предприятия компетенциям относительно понимания сути и предназначения созданной инновации, оправдывая цели создания компании.

Появление упомянутых специализированных непосредственных субъектов инновационного хозяйствования, деятельность которых предшествует активизации (инвариантных) традиционно присутствующих в национальном гражданском праве субъектов - непосредственных традиционных участников, обусловлено трансформацией мировой экономической системы. Деятельность этой категории участников инновационного хозяйствования осуществляется посредством широкого спектра организационно-правовых форм, среди которых трудно определяются преобладающие. К непосредственным специализированным акторам инновационной экономической деятельности следует отнести: технополисы и наукограды (муниципальные образования - города); технологические, промышленные и агропромышленные парки – технопарки (в государственной собственности в качестве коммерческой организации – это обычно унитарные предприятия, в некоммерческой организации – государственные автономные учреждения, а в частной собственности – хозяйственные общества ООО, ОАО, ЗАО и их объединения), технологические инкубаторы (части наукоградов, в основном в форме унитарных предприятий чаще муниципальных), инновационные фонды, инновационные центры и иные организации инфраструктуры инновационной деятельности (в качестве коммерческих: в форме ЗАО, ОАО, ООО и в качестве некоммерческих государственных: государственное автономное учреждение, фонды, а также некоммерческих частных: автономная некоммерческая организация, некоммерческое партнерство, фонды). Их основная деятельность направлена на создание инноваций и передачу их в различные области производства и сферы управления обществом.

Перечисленные специализированные непосредственные участники инновационной экономики являются активной частью ее инфраструктуры и основными субъектами определяющей ее хозяйственной деятельности. Контингент составляющий данную категорию участников - чаще представители научной общественности и Высшей школы, принимают участие на всех этапах реализации инновационного хозяйствования. Основным ориентиром работника специализированного непосредственного хозяйствующего субъекта должна быть прибыльность предприятия, а мотивацией – создание конкретной инновации, способной после прохождения всех предусмотренных производственным процессом стадий привести к искомому финансовому результату.

Категорию опосредованных акторов инновационной экономической деятельности составляют различные организации, которые хотя и не принимают прямого активного участия в ее реализации, тем не менее обеспечивают ей развитую инфраструктуру (правовую, финансовую,

принимают прямого активного участия в ее реализации, тем не менее обеспечивают ей развитую инфраструктуру (правовую, финансовую, информационную и др.), а также выполняют различные обслуживающие функции, посредством содействия созданию, освоению, распространению и коммерциализации инноваций. К *опосредованным акторам инновационного хозяйствования, обладающим обеспечительным и обслуживающим функционалом* относятся государственные органы, участвующие в регулировании инновационной деятельности; общественные объединения, представляющие и защищающие интересы производителей и потребителей инноваций.

Основными опосредованными акторами инновационной экономической деятельности - субъектами ее инфраструктуры являются: научно-исследовательские центры, которые могут частично на всех стадиях разработки инноваций участвовать в создании фундаментального знания, а также прикладного научного и опытных образцов; высшие учебные заведения, которые могут частично участвовать в доведении фундаментального научного знания до прикладного и прикладного до опытных образцов при активном привлечении студентов и преподавателей, способных генерировать актуальные фундаментальные знания, существенно используемых в производстве инновационных товаров и услуг (до 10—15% от общей стоимости произведенного продукта) и составляющих основу инновационного хозяйствования; академия наук также может участвовать как в создании фундаментального знания, что не является инновационной деятельностью, так и посылно в инновационной деятельности, а именно в доведении фундаментального знания до прикладного научного знания. Кроме того, академия наук может способствовать другим субъектам инновационной экономической деятельности в поиске наиболее подходящего для инновационного процесса научного знания, способного составить фундаментальную основу его конечного результата.

Федеральные государственные вузы могут создаваться в формах государственных корпораций, государственных и автономных учреждений. Негосударственные вузы - в формах общественных и религиозных организаций, фондов, некоммерческих партнерств, автономных некоммерческих организаций и частных учреждений.

Отметим, что перечень, организационно-правовое оформление и соответственно правовой статус субъектов инновационной экономической деятельности в различных странах в принципе сходны. Основные различия кроются в доле участия в инновационном хозяйствовании их групп, дифференцируемых между собой в зависимости от различных сегментов рынков или секторов на основе критерия права собственности на принадлежащее им имущество (государственного, частного, корпоративного, кооперативного и др.).

Итак, в результате проведенного исследования возможных, предусмотренных национальным законодателем организационно-правовых форм участия в инновационном предпринимательстве, становится очевидно, преобладающее участие в процессе становления инновационной экономики хозяйственных обществ. Что в свою очередь является фактологическим подтверждением тому, что праву корпораций отведена особая роль в деле упорядочивания процесса становления эффективной инновационной экономики.

12.3 КОРПОРАТИВНЫЕ ФОРМЫ УЧАСТИЯ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Оставим без внимания такую форму хозяйствования как индивидуальное предпринимательство, в силу ее неприспособленности для ведения

Оставим без внимания такую форму хозяйствования как индивидуальное предпринимательство, в силу ее неприспособленности для ведения инновационной предпринимательской деятельности, обусловленную повышенной вероятностью наступления финансовых и экономических рисков (изменение валютных курсов, процентных ставок, цен на сырье и энергию; возможных изменений налогового законодательства, экспортных и импортных пошлин; изменений в трансфертной схеме ценообразования; финансовом состоянии контрагентов; изменении тарифов естественных монополий и др.); маркетинговых рисков (проблемы/перебои с поставщиками сырья, готовой продукции, увеличение затрат на транспортировку и др.); о юридических рисков (попытка передела собственности, изменения в законодательстве, проблемы с лицензированием, ответственность перед третьими лицами и др.); о производственных рисков (аварии, трудовые конфликты, ремонт оборудования и др.); об экологических рисков (пожары, взрывы, природные катаклизмы и катастрофы, штрафы и пени за загрязнение окружающей сферы, воздуха, водных ресурсов и др.) – всем тем факторам, которым индивидуальный предприниматель, как единоличный субъект хозяйствования не сможет противостоять.

Остановимся более подробно на сфере корпоративного регулирования, находящейся в перечне наиболее динамично развивающихся и востребованных современными экономическими преобразованиями областей права.

Рассмотрим преимущественные сущностные характеристики востребованных корпоративных форм инновационного хозяйствования, наиболее распространенных в среде непосредственных акторов инновационной деятельности, а также некоторые новейшие формы участия в инновационном предпринимательстве, предлагаемые недавно обновленным гражданским законодательством, продолжающейся масштабной реформой права корпораций и обладающих подобным потенциалом:

- общества с ограниченной ответственностью;
- акционерного общества (открытого и закрытого типов);
- хозяйственного партнерства;
- инвестиционного товарищества;
- инвестиционного консультанта.

Анализ преимуществ, потенциала и приоритетности корпоративных организационно-правовых форм участия в инновационном предпринимательстве будет учитывать как действующее законодательство, так и доктринальные мнения и новеллы права корпораций, обсуждаемые в рамках проекта изменений в Гражданский Кодекс Российской Федерации.

Согласно новеллам, предусмотренным в Проекте ГК РФ, перечень корпоративных форм участия в инновационной хозяйственной деятельности расширяется посредством включения в предмет корпоративного законодательства некоммерческих корпоративных организаций. Так, согласно ст. 65.1 Проекта к корпоративным организациям (корпорациям) относятся юридические лица, учредители (участники, члены) которых, обладают правом на участие в управлении их деятельностью (правом членства). В перечень корпоративных организаций Проект ГК РФ включает хозяйственные общества и товарищества, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации граждан, ассоциации и союзы. Приведенный перечень вызывает сомнения относительно двух вопросов. Первый касается традиционно преподаваемого в ВУЗах, уже ставшего «классическим» курсом Корпоративного права (Права корпораций). Его предмет, согласно учебным программам ведущих ВУЗов страны ограничен корпоративными отношениями, относящимися к созданию и осуществлению деятельности акционерными обществами и обществами с ограниченной ответственностью. И, как правильно отмечают преподаватели этого курса спрос на него у обучающихся

относящимися к созданию и осуществлению деятельности акционерными обществами и обществами с ограниченной ответственностью. И, как правильно отмечают, преподаватели этого курса, спрос на него у обучающегося контингента существует как на «узкоспециальную область знаний» об инструментах адекватного правового обеспечения предпринимательской деятельности в корпоративной форме хозяйствования, о правовых механизмах построения оптимальной корпоративной системы управления и согласования интересов в процессе достижения корпоративной цели. Таким образом, вполне объясним тот факт, что методологическая и методическая целесообразность включения корпоративных отношений, возникающих в некоммерческих организациях в науку и предмет курса Корпоративное право (Право корпораций) по аналогии с позицией законодателя, создающего «лишнюю юридическую сущность» - корпоративную организацию вызывает сомнения.

Второй вопрос возникает в связи с тем фактом, что законодатель в процессе разработки Проекта ГК РФ обошел вниманием, на наш взгляд, несомненно подпадающую под сформулированное в ст. 65.1 Проекта определение корпоративной организации организационно-правовую форму предпринимательской деятельности – хозяйственное партнерство, представляющую собой некий гибрид хозяйственного общества и хозяйственного товарищества, но, безусловно, являющуюся одной из вариаций объединения лиц и капиталов.

12.4 ОБЩЕСТВА, ОСНОВАННЫЕ НА КАПИТАЛЕ КАК УЧАСТНИКИ ИННОВАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Общества, основанные на капитале являются основными и превалирующими среди непосредственных акторов хозяйственного оборота. От эффективной деятельности хозяйственных обществ во многом зависит состояние современной российской экономики, взявшей в последнее десятилетие курс на инновационное развитие. В свою очередь стабильность самого хозяйственного общества как субъекта гражданских правоотношений связана непосредственно со сложившимися внутри него связями не только экономического, но и социально-правового характера.

Хозяйственное общество представляет собой коммерческую организацию с разделенным на доли в соответствии со вкладами ее учредителей, участников уставным (складочным) капиталом. Хозяйственное общество не предполагает обязательного участия учредителей в работе общества. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным обществом в процессе его деятельности, принадлежит обществу на праве собственности.

Рассмотрим две наиболее востребованные организационно-правовые формы корпоративного хозяйствования в сфере инновационной экономической деятельности: общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество.

• Общество с ограниченной ответственностью

Общество с ограниченной ответственностью зарекомендовало себя как оптимальная организационно – правовая форма малого бизнеса, в том числе и инновационного, обладающая особыми достоинствами для первоначального этапа функционирования хозяйствующего в инновационной сфере субъекта.

Такое положение дел не вызывает удивления вследствие многих причин. Само легальное определение общества с ограниченной ответственностью, раскрывает его достоинства и выявляет недостатки для сферы инноваций.

Обществом с ограниченной ответственностью признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и

или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Доминирующее положение ООО в гражданском обороте связано, не в последнюю очередь, с возможностью последующего преобразования ООО в иную организационно – правовую форму, причем эта форма могла быть как коммерческой так и некоммерческой. В данном контексте нельзя не упомянуть нововведения Проекта ГК РФ, содержащего запрет на преобразование коммерческих организаций в некоммерческие и наоборот.

Однако, помимо отменяемого законодателем упомянутого достоинства данной организационно-правовой формы инновационного хозяйствования существуют и другие. К ним следует отнести:

- небольшой размер уставного капитала – 10 000 рублей. Следует оговориться, что первоначально Проект ГК РФ от 13 ноября 2010 года содержал поправки, касаемые увеличения минимального размера уставного капитала для всех компаний в 50–1000 раз. Так, размер уставного капитала для ООО предлагалось увеличить до 500 тыс. руб., для ЗАО – 5 млн руб., для публичных АО (ныне ОАО) – 100 млн руб. Но идеи об увеличении минимального размера уставного капитала хозяйственных обществ не получили поддержки со стороны Правительства РФ;

- возможность создания одним лицом;
- возможность привлечения значительных материальных ресурсов;
- расширенный субъектный и целевой составы участия, обусловленный законодательно предоставленной возможностью членства как физических, так и юридических лиц, объединяющихся для достижения любой, не запрещенной законом и установленной уставом целью;
- минимизация взаимодействия с государственными органами, достигаемая посредством законодательного освобождения ООО от обязанности публиковать свою финансовую отчетность;
- достаточная гибкость внутрифирменного регулирования, обусловленная правом участников ООО самостоятельно предусмотреть в учредительных документах большинство положений, касающихся управления предприятием, формирования органов управления, распределения прибыли и т. д.;
- ограничение хозяйственного риска участников общества по его обязательствам.

Последняя характеристика рассматриваемой организационно-правовой формы корпоративного инновационного хозяйствования представляет наибольшую ценность с точки зрения повышенного предпринимательского риска ее реализации.

Наряду с указанными достоинствами у общества с ограниченной ответственностью имеются и существенные для инновационного хозяйствования недостатки:

- количество участников ООО не может превышать 50;
- ООО не привлекательно для инвесторов, в связи с ограниченной ответственностью его членов.

Последний недостаток ставит под сомнение все перечисленные выше преимущества, так как инновационное хозяйствование требует огромных капитальных вложений и может быть нивелирован только в случае наличия таковых у учредителей ООО.

Примерами обществ с ограниченной ответственностью - субъектов современной инновационной деятельности являются: ООО «Строительная инновационная компания», ООО «Инновационная компания Экобиус», ООО «Научно-внедренческий центр Контур МИФИ» и другие.

- *Акционерное общество*

инновационная», ООО «Инновационная компания Эксплуэ», ООО «Научно-внедренческий центр Контур МИФИ» и другие.

- *Акционерное общество*

Что касается акционерного общества как вариации оформления инновационного хозяйствования, то обозначить ее роль и юридические возможности в формате новых экономических потребностей можно на основе анализа ее сущностных характеристик, отраженных в нормативно-закрепленном определении.

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Приведенное легальное определение позволяет выявить существенные достоинства акционерной формы, обуславливающие ее повышенную конкурентоспособность и приспособляемость в сопоставлении с другими юридическими лицами хозяйствующими в сфере инноваций. Среди них:

- отсутствие проблемы временных затрат на привлечение дополнительных инвестиций и нарушения стройного планомерного технологического процесса вследствие изменения размера уставного капитала в сторону уменьшения независимо от изменений в составе акционеров (уменьшения их числа). Это положение позволит оставшимся участникам общества продолжить заниматься инновационным предпринимательством без временных затрат и существенных материальных потерь.

Действительно, переменность состава участников является важным достоинством акционерного общества. Оформление хозяйственной деятельности оборотоспособными документами, отнесенными к числу ценных бумаг, - акциями, многими исследователями отмечается в качестве первостепенного преимущества акционерной формы. Благодаря этому выход участников из акционерной компании осуществляется посредством отчуждения акций, а не выдела имущества, причитающегося на их доли. Такой порядок обуславливает независимость основного капитала акционерного общества от изменений его состава. «Готовность помочь образованию акционерного капитала, - указывал Г.Ф. Шершеневич, - находит себе поддержку в легкости, с которой вошедший в предприятие может выйти из него. Если вложенные в дело деньги должны были оставаться навсегда в предприятии или даже до конца оборотного года, многие остановились бы перед взносом своей доли. Но возможность во всякое время сбыть акции, вернуть свои деньги устраняет всякие колебания».

- концентрация капитальных материальных ресурсов, проявляющаяся в возможности аккумуляции крайне важных денежных и иных средств для инновационной экономической деятельности, характеризующейся повышенной затратностью;

- возможность незамедлительного отчуждения акций (размещение на рынках с целью продажи), для перераспределения вырученных денежных средств внутри общества и направления их в наиболее выгодные на данный момент сферы производства, что позволяет своевременно реагировать на изменяющуюся мировую конъюнктуру;

- ограниченная ответственность акционеров перед кредиторами количеством принадлежащих им акций, а, следовательно, защищенность участников общества от повышенных хозяйственных рисков сферы инновационного предпринимательства, например, в случае банкротства;

- стратегическая организационная устойчивость предприятия, обусловленная четким разделением функций владения и управления предприятием

• стратегическая организационная устойчивость предприятия, обусловленная четким разделением функций владения и управления предприятием.

В контексте обсуждения преимуществ акционерной формы инновационного хозяйствования, нельзя не упомянуть о проблеме, на которую обратили внимание разработчики Концепции развития гражданского законодательства о юридических лицах и Проекта ГК РФ - существование правовой конструкции закрытого акционерного общества (*далее - ЗАО*) в российском законодательстве. Разрешение этой проблемы корпоративного регулирования важно не только в свете адекватного обеспечения оформления участия субъектов инновационного предпринимательства, но и в аспекте необходимости минимальной правовой стандартизации, направленной на поддержание концепции доминанты защиты прав участников хозяйственных обществ в оптимальной системе корпоративного управления.

Действительно, присутствие ЗАО в перечне форм участия в предпринимательской деятельности, закрепленных в российском законодательстве не имеет объективно обусловленных предпосылок и является спорным как с экономической, так и с правовой точек зрения. Поскольку правовой режим закрытого акционерного общества фактически делает его особой формой общества с ограниченной ответственностью, имеющей право выпускать акции и точно так же сохраняющей механизм поддержания стабильного состава участников организации и сохранения доминирующего влияния отдельных членов. Закрытые АО с тысячами участников отталкивают от себя дополнительные инвестиции, что противоречит позиции нормальных акционерных обществ, всегда заинтересованных в притоке дополнительного капитала».

Разделение в российском праве акционерных обществ на закрытые и открытые (ст. 7 ГК РФ), очевидно произошло под влиянием американского акционерного права, в котором различаются так называемые частные и публичные компании. Однако, следует отметить, что существование в англо-американском праве частных и публичных акционерных компаний обусловлено отсутствием такой организационно-правовой формы, как общества с ограниченной ответственностью, поэтому закрытое акционерное общество фактически выполняет его правовые функции, тогда как в континентальном праве деление акционерных обществ на типы не требуется, постольку, поскольку существует такая организационно-правовая форма, как ООО, фактически представляющее собой закрытое акционерное общество, имеющее право на выпуск акций.

Так, в п. 4.1.4 разделе III «Законодательство о юридических лицах» Концепции развития гражданского законодательства о юридических лицах рекомендуется оставить в гражданском законодательстве два основных вида хозяйственных обществ: акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. Вместо искусственно выделенных типов акционерных обществ (открытых и закрытых) разработчики Концепции предлагают дифференциацию на публичные и акционерные общества (соответственно непубличные).

По пути отказа от такой организационно-правовой формы, как закрытое акционерное общество пошли и разработчики Проекта ГК РФ. Вместо действующей редакции статьи 97 ГК РФ, предусматривающей деление акционерных обществ на открытые и закрытые, предлагается новая редакция данной статьи, вводящей такую организационно-правовую форму акционерных обществ, как публичное общество.

Единственным критерием предлагаемой дифференциации на публичные и непубличные акционерные общества должен стать способ привлечения акционерного капитала и размещения ценных бумаг.

непубличные акционерные общества должен стать способ привлечения акционерного капитала и размещения ценных бумаг.

Стремление разработчиков монополизировать отечественную экономику посредством реформы норм права корпораций, обеспечивающих преобладание на российском рынке корпораций с одним контролирующим акционером или небольшим числом блокирующих акционеров согласуется с эффективной стратегией модернизации отечественной правовой системы. Законодательное закрепление формы ЗАО поощряет нежелательную для российской экономики высокую концентрацию капитала компаний в руках немногих собственников, несмотря на то, что мгновенное распыление пакетов акций и рост числа их владельцев после предстоящего преобразования акционерных обществ и ставится специалистами под сомнение.

Кроме того, деление национальным законодателем акционерных обществ на открытые и закрытые входит в противоречие с необходимостью международной унификации корпоративного регулирования и минимальными правовыми стандартами права корпораций, основанными на доминирующем значении норм об обеспечении прав акционеров, как фундаментальном принципе построения оптимальной сбалансированной системе корпоративного управления. Акционеры ЗАО являются наиболее бесправными по сравнению с участниками других хозяйственных обществ и товариществ, поскольку они лишены, например права на выход из акционерного общества, как участники обществ с ограниченной ответственностью, и права на свободное отчуждение своих акций, как акционеры открытого акционерного общества.

12.5 ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО – НОВАЯ ФОРМА УЧАСТИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Хозяйственное партнерство – новый для российского гражданского права вид юридического лица. Федеральный Закон «О хозяйственных партнерствах» (далее - Закон) вступил в силу с 1 июля 2012 года и является на сегодняшний день, несомненно, наиболее адаптированным законодательным актом к потребностям реализации в РФ новой экономической политики в условиях создания «индустрии знаний» и перехода на инновационное экономическое развитие.

Данный нормативно-правовой акт направлен на решение задач, продиктованных формирующейся новой экономической системой, остро ощущающей потребность в выведении на арену мирового хозяйствования дополнительных акторов инновационной деятельности с необходимыми для ее эффективного осуществления юридическими характеристиками и возможностями. Одна из важнейших причин внедрения нового вида коммерческой организации - формирование благоприятных условий для реализации венчурного инвестирования инновационных проектов.

В соответствии с п. 1 ст. 2 Закона хозяйственным партнерством признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой в соответствии с этим Федеральным законом принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством.

Данная организационно-правовая форма должна занять промежуточное место между традиционными для гражданского права видами хозяйственных товариществ и обществ, объединив ключевые признаки и тех, и других. Минимальное количество партнеров - 2, максимальное число участников - 50

товариществ и обществ, объединив ключевые признаки и тех, и других. Минимальное количество партнеров - 2, максимальное число участников - 50 лиц (ст. 4 Закона). Хозяйственное партнерство создается на основании решения его учредителей. Создание партнерства путем реорганизации существующего юридического лица не допускается. Партнерами могут быть и физические, и юридические лица, в том числе иностранные. Учредительным документом является устав. Однако не менее важное значение для регулирования деятельности партнерства отводится соглашению об управлении партнерством, которое также заключается при его учреждении. Соглашением об управлении предусматриваются условия формирования складочного капитала, в том числе условия о размере, составе, сроках и порядке внесения участниками вкладов, порядке изменения долей участников партнерства. Именно наличие соглашения об управлении выступает главным положительным моментом в характеристике правового регулирования хозяйственного партнерства - заключения гибкого, всеобъемлющего соглашения участников юридического лица (ст. 6 Закона).

Требуемый набор качественных правовых признаков такого юридического лица был определен национальным законодателем с учетом международного опыта, имеющегося у стран, ставших лидерами в деле инновационного хозяйствования и показавших наиболее высокие результаты производства его результатов. Вспомогательное значение в процессе правотворчества принадлежало постепенно складывающейся в РФ соответствующей правоприменительной практике.

Полагаем, что перечень искомых законодателем преимущественных особенностей создаваемой организационно-правовой формы в противовес другим допустимым национальным законодателем вариациям оформления участия в инновационной предпринимательской деятельности, можно сформировать на основании пояснительной записки ФЗ «О хозяйственных партнерствах», а также анализа его положений. Среди них:

- *возможность восполнения в национальном гражданском правовом регулировании отсутствующей и искомой в процессе становления инновационной экономики организационно-правовой формы осуществления венчурных (инновационных) проектов и реализации инвестиционных задач в условиях особо рискованного предпринимательства;*

- *отказ от жесткого императивного регулирования в пользу превалирующего договорного, обеспечивающий минимальную регуляторную нагрузку со стороны государства. Несмотря на то, что учредительным документом хозяйственного партнерства является устав, не меньшую функциональную нагрузку в деле урегулирования деятельности партнерства несет соглашение об управлении партнерством, которое также заключается при его учреждении.*

Именно наличие гибкого соглашения об управлении выступает главным позитивным признаком в правовой характеристике хозяйственного партнерства, создающей подходящий для инновационной экономики имидж новой организационно-правовой формы хозяйствования (ст. 6 Закона). И хотя абсолютного предотвращения и разрешения всех возможных корпоративных конфликтов минимизацией регуляторной нагрузки со стороны государства добиться все равно не представляется возможным, среди основных вопросов договорного установления:

- возможность установления условий о размере, составе, сроках и порядке формирования складочного капитала;

- возможность договорного установления специального порядка и условий оборота акций (долей) компании;

- возможность установления порядка изменения долей участников партнерства;

- возможность в соответствии с соглашением предусмотреть

- возможность установления порядка изменения долей участников партнерства;

- возможность в соответствии с соглашением предусмотреть ответственность за «переманивание» ключевых сотрудников компании в случае их выхода из венчурного бизнес-проекта.

• *отсутствие установленного размера уставного капитала и возможность поэтапного внесения вкладов в капитал партнерства.* Данное обстоятельство является, безусловно, специфичным, но в то же время и позитивным фактором, выделяющим хозяйственное партнерство среди других форм корпоративного предпринимательства в сфере инноваций. Хотя, надо заметить, что законодатель все же оставил за собой право посредством акта, изданного Правительством РФ устанавливать нормативы достаточности собственных средств партнерств, осуществляющих определенные виды деятельности.

Такая юридическая возможность хозяйствующего в области инноваций субъекта удобно согласуется с рисковым характером исследуемой инновационной деятельности. Действительно, в связи с тем, что какое-либо прогнозирование прибыли от осуществляемой инновационной деятельности зачастую крайне затруднительно, юридическую возможность поэтапного внесения вкладов в капитал партнерства (корпорации) следует признать очень своевременным и оптимальным решением.

• *ограниченность ответственности участников партнерства в пределах долей внесенных ими в капитал партнерства средств.*

Законодательное ограничение ответственности учредителей и участников хозяйственного партнерства выполняет хотя и традиционную для ранее рассмотренных форм корпоративного хозяйствования, но тем не менее одну из приоритетных защитных функций организации инновационного предпринимательства от возможных неблагоприятных последствий, которые могут явиться следствием банкротства юридического лица.

• *наличие «корпоративного щита» (юридического лица) при одновременно минимальных требованиях к созданию, ликвидации и отчетности;*

• *возможность непропорционального распределения прав и обязанностей участников, прибыли и убытков, голосов и т.д.;*

• *максимально возможная конфиденциальность информации об инновационном (венчурном) бизнес-проекте для третьих лиц;*

• *возможность участия в нескольких проектных компаниях одновременно;*

• *возможность обеспечения в определенных случаях приоритета участников перед кредиторами и одних участников перед другими в случае ликвидации (прекращения) компании.*

• *особая защита исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности.*

Закон позволяет защищать исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности партнерства от обращения взыскания по обязательствам партнерства. В частности, один или несколько партнеров вправе исполнить обязательство вместо партнерства, если в результате неисполнения такого обязательства взыскание может быть обращено на исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие партнерству. Это возможно, если у партнерства недостаточно имущества для исполнения этого обязательства.

Партнер сможет применять подобную меру защиты исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности только в ограниченном временном интервале - он должен уведомить кредитора о своем намерении исполнить обязательство партнерства в течение трех дней до наступления срока исполнения соответствующего обязательства.

исполнить обязательство партнерства в течение трех дней до наступления срока исполнения соответствующего обязательства.

Кредиторы не вправе отказаться заключать соглашение, по которому партнер должен исполнить обязательство партнерства. Стороны подобного соглашения могут определить порядок и сроки исполнения обязательства самостоятельно или обратиться в суд для согласования порядка и сроков исполнения.

Отметим, что поскольку участники партнерства являются самостоятельными субъектами гражданских правоотношений, то исполнение ими обязательств партнерства по юридической природе может рассматриваться как перевод долга. В данном случае также имеет место исключение из общего правила, установленного п. 1 ст. 391 ГК РФ, согласно которому перевод долга допускается лишь с согласия кредитора. Возможно, что и в этом случае особенности реализации данной нормы будут определены из практики применения Закона.

- *возможность ограничения права участников на свободный выход из партнерства до окончания срока проекта или достижения, заявленных целей.*

Названная правовая характеристика хозяйственного партнерства позволяет говорить о предпринятой законодателем попытке нормативного закрепления жесткого режима контроля за исполнением взятых на себя участниками юридического лица обязательствах. Такой контроль позволит говорить о наличии минимальных правовых гарантий в крайне нестабильной и сопровождающейся повышенными финансовыми рисками инновационной деятельности, а также производства и коммерциализации ее результатов.

Таким образом, очевидно, что хозяйственное партнерство представляет собой промежуточную организационно-правовую форму между традиционными для гражданского права видами хозяйственных товариществ и обществ, объединив в себе ключевые признаки и тех, и других. Говорить о недостатках создаваемой альтернативы корпоративного инновационного хозяйствования пока рано, в связи с отсутствием примеров ее функционирования. Кроме того, предположительные негативные последствия будут иметь место в связи с дифференцированным толкованием общих, декларативных норм Закона, например, с целью необоснованного расширения объема прав одних участников партнерства перед другими.

Выделяя же выгодные сущностные правовые характеристики хозяйственных партнерств, можно назвать те из них, которые, на наш взгляд, являются ключевыми и выгодно отличают их от ставших традиционными форм корпоративного инновационного предпринимательства, таких как: общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество. В первую очередь, это юридически закрепленная способность хозяйственного партнерства изменять размер уставного капитала; и, во-вторых, право заключать «гибкие» соглашения, фактически по неограниченному кругу вопросов, возникающих в процессе реализации инновационной экономической деятельности.

Таким образом, можно надеяться, что хозяйственное партнерство обеспечит организацию одного из наиболее продуктивных видов корпоративного инновационного хозяйствования, который в полной мере будет согласовываться со стратегическими задачами государства в процессе становления инновационной экономики.

12.6 НОВЕЙШИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

- *Инвестиционное товарищество*

Новым игроком на арене инновационного хозяйствования стал институт инвестиционного товарищества. Для реализации целей стратегического

Новым игроком на арене инновационного хозяйствования стал институт инвестиционного товарищества. Для реализации целей стратегического инновационного планирования в России был принят Федеральный Закон «Об инвестиционных товариществах» (далее - Закон), в соответствии с которым инвестиционное товарищество признается особенной формой договора простого товарищества, который заключается для ведения совместной инновационной деятельности, содержит права и обязанности участников товарищества, а также способен учитывать и характерные черты инновационной экономической деятельности.

Указанная правовая конструкция успешно зарекомендовала себя в Западных странах – лидерах инновационного хозяйствования. Основными задачами принятия Закона являются: широкое привлечение мировых инвесторов в российскую инновационную деятельность, а также долгосрочное планирование при реализации инновационных проектов.

Определим достоинства нового вида участия в инновационном хозяйствовании, которые оправдывают его закрепление национальным законодателем:

- *участники инвестиционного товарищества не имеют ограничений по участию в иных договорах* и, следовательно, в случае наличия у участника достаточных денежных средств он может планомерно распределять их по всем интересующим его направлениям инновационной деятельности. А значит, капитал не будет задерживаться лишь в одной сфере инновационной деятельности, что позволит равномерно развивать различные его вариации;

- *позитивное разнообразие участников и желательная альтернатива их комбинаций*, обусловленные возможностью участия в договоре, как коммерческих, так и некоммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей, а также иностранных организаций, имеющих опыт и способных вносить своевременные и верные коррективы в инвестирование инновационной деятельности;

- *отсутствие связи между внесенной долей в общий размер капитала и местом в иерархии управления товариществом*, позволяющее наиболее профессиональным в сфере инноваций товарищам, но не имеющим достаточных материальных возможностей, принимать непосредственное, равноправное участие в управлении инвестиционным товариществом;

- *наличие возможности формирования уставного капитала товарищества по частям и изменения его в соответствии с потребностями очередного этапа инновационной деятельности, а также учета размера прибыли, получаемой от реализации бизнес-проекта.*

Таким образом, нормативное закрепление коллективного инвестирования в форме инвестиционного товарищества, безусловно, еще один шаг российского законодателя на пути к формированию в Российской Федерации конкурентоспособной инновационной экономической деятельности.

• *Инвестиционный консультант*

Способствовать разрешению проблемы привлечения частного капитала в сферу высоких технологий, по мнению исследователей, призван институт инвестиционного консультанта.

Стратегическое планирование является самым мощным методом управления рисками. Оно включает глубокое исследование и тщательное прогнозирование рыночной, социально-экономической, технологической и правовой среды, в которой планируется инновация.

Предварительный сбор информации является затратным мероприятием. Если издержки на поиск информации превышают предельный доход от её использования, предприниматель будет искать оптимум в получении предварительной информации. Этот эффект усугубляется тем, что информация быстро устаревает. Правильные сведения сегодня не описывают ситуацию,

использования, предприниматель будет оптимум в получении предварительной информации. Этот эффект усугубляется тем, что информация быстро устаревает. Правильные сведения сегодня не описывают ситуацию, которая сложится завтра.

В 2009 году началась подготовка проекта Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в части регулирования деятельности инвестиционных консультантов, а также предоставления услуг неквалифицированным инвесторам) о стимулировании и регулировании розничных инвесторов на финансовом рынке и введении института инвестиционного консультанта.

Следует отметить, что правовое положение инвестиционного консультанта в соответствии с действующим гражданским законодательством РФ не позволяет определять его в качестве полноценного субъекта инвестиционных отношений, несмотря на то, что упомянутый участник соответствующих правоотношений выполняет свои функции, как в составе финансовых компаний, консалтинговых групп, так и в качестве независимого финансового советника.

Инвестиционным консультантом может быть как физическое, так и юридическое лицо, профессионально консультирующее физические и юридические лица по вопросам инвестирования и методам управления активами. Например, брокеры, обладающие лицензией Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) или физические лица, обладающие аттестатом инвестиционного консультанта. Инвестиционный консультант – физическое лицо должен являться членом саморегулируемой организации профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Функциональным назначением инвестиционного консультанта следует признать разработку инвестиционной политики. Комплексная программа инвестирования разрабатывается им с учетом общей финансовой ситуации клиента и его инвестиционных задач. В обязанности данного специалиста в первую очередь входит анализ финансовых активов с целью определения их инвестиционных характеристик и выдачи рекомендаций в области управления инвестициями, управления портфелем ценных бумаг, финансового менеджмента. Конечным потребителем результатов профессиональной деятельности инвестиционного консультанта является потенциальный инвестор, оперирующий на финансовых рынках – физическое или юридическое лицо.

Предполагается деятельность по инвестиционному консультированию отнести к числу профессиональных видов деятельности на рынке ценных бумаг и определить ее, как возмездное оказание юридическим лицом индивидуальных консультационных услуг клиенту в отношении финансовых инструментов, а также сделок с ними (услуги по инвестиционному консультированию) путем предоставления инвестиционных рекомендаций.

На основе перечисленных характеристик исследуемого института, полагаем правильным будет относить инвестиционного консультанта в качестве самостоятельного субъекта в состав участников правоотношений по созданию и коммерциализации результатов инновационной деятельности на российском рынке.

Создание института инвестиционного консультанта, как предусмотрено в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.12.2008 года, является одним из лучших способов продвижения финансовых услуг населению, поскольку повышает качество инвестиционных услуг и дает реальную возможность для осуществления такой деятельности небольшими региональными компаниями, которые в большинстве случаев пользуются доверием населения, проживающего в этом регионе.

деятельности небольшими региональными компаниями, которые в большинстве случаев пользуются доверием населения, проживающего в этом регионе. Посредством разработки нового законодательного регулирования на федеральном уровне, правовое качественное оформление получают взаимоотношения между розничными участниками финансового рынка с профессиональными участниками рынка и инвестиционными консультантами, как новым институтом.

ГЛАВА 13

ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО В ЭКОНОМИКЕ ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОБСТВЕННИКОВ ИМУЩЕСТВА, УЧАСТНИКОВ ПРИСВОЕНИЯ ДОХОДА, ОБЪЕКТОВ И СОДЕРЖАНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Известна многофункциональная роль юридического лица в развитии производительных сил общества любой экономической формации и государственно-политического устройства. В российской цивилистике всех исторических времен юридическое лицо всегда являлось одним из важнейших предметов научного исследования, поскольку остается незаменимой формой организации общественного производства через аккумуляцию в нем сложного капитала.

13.1 ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОБСТВЕННИКА ИМУЩЕСТВА И УЧАСТНИКОВ ПРИСВОЕНИЯ ДОХОДОВ

Концентрированным выражением значимости юридического лица в экономике пореформенной России явилось то, что Гражданский кодекс Российской Федерации признал юридическое лицо субъектом права собственности на обособленное в нем имущество.

Сразу отметим внутренние противоречия самого Гражданского кодекса Российской Федерации в решении данного вопроса. С одной стороны, он признает юридические лица в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных и потребительских кооперативов субъектами права собственности на обособленное в них имущество (статьи 48, 66 и др. ГК РФ), а с другой стороны, признает это имущество объектом наследственной массы после смерти участников хозяйственных товариществ и обществ, членов производственных и потребительских кооперативов (статьи 1176, 1177 ГК РФ). В ст. 1176 ГК РФ говорится, что в состав наследства участника полного товарищества или полного товарища в товариществе на вере, участника общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью, члена производственного кооператива входит доля (пай) этого участника (члена) в складочном (уставном) капитале (имуществе) соответствующего товарищества, общества или кооператива.

Оставим здесь без внимания ошибочность отождествления понятий «складочный» и «уставный» капитал, что не одно и то же, а также «доля» и «пай», «участник» и «член», полагая, что эти термины выражают по разному вклады в хозяйственные товарищества (общества) и в кооперативы их учредителей, тоже именуемых не одинаково. Но общим фактом экономической и правовой действительности является то, что имущество названных здесь субъектов в натуральной и стоимостной форме принадлежит на праве общей долевой собственности тем, кто вложил в него свой вклад. Эти отношения регулируются ст. 244 и другими статьями главы 16 ГК РФ «Общая собственность». Правда, в литературе появились «оригинальные» соображения, суть которых заключается в признании имущества юридических лиц в

собственности». Правда, в литературе появились «оригинальные» соображения, суть которых заключается в признании имущества юридических лиц в натуральном виде его объектом права собственности, а в стоимостной форме – принадлежащим его учредителям (участникам, членам) юридического лица. Такая позиция не заслуживает вообще никакого внимания, потому что является верхом некогерентности. Точно такой же характеристики заслуживает признание Гражданским кодексом субъектом права собственности юридического лица в указанной выше организационно-правовой форме. Разве не понятно, что один и тот же объект права собственности может принадлежать либо одному субъекту, либо нескольким субъектам на праве общей собственности. Другого просто не дано в ареале здравого смысла.

Но такой очевидной и понятной противоречивостью Гражданского кодекса Российской Федерации мы не ограничимся в наших аргументах и попытаемся убедить в истинности иных конструкций права собственности на объекты, создаваемые в структуре юридического лица.

Суть нашей экономической и правовой доктрины заключается в том, что она строится на совершенно иных представлениях о производительных силах и опосредуемых их производственных отношениях, чем те, которые являются официально признанными и закреплены в законе. В основе последних лежит теория К. Маркса «рабочая сила – товар», недооценивающая роль человеческого капитала в общественном производстве материальных благ и преувеличивающая значение имущественного капитала. В контексте этой теории К. Маркс в своем знаменитом труде «Капитал» называл человеческий капитал переменной составляющей производительных сил, а имущественный капитал в овеществленной или денежной форме – постоянной составляющей. В действительности, все наоборот. Более чем очевидным является тот факт, что перемена собственника имущественного капитала в виде орудий и средств производства, а также предметов труда никак не повлияет на производство. В то время как смена высококвалифицированных работников на менее квалифицированных, т.е. трудового капитала сразу же окажет негативное влияние на производительность общественного труда, а то и на остановку производства вообще, особенно в нынешних условиях высокотехнологичного процесса. Так что именно трудовой капитал является постоянной составляющей производительных сил, что подтверждает многовековой опыт экономического развития стран с различной системой хозяйствования. А самая основная ошибка К. Маркса в его теории состоит в том, что человеческий капитал в виде интеллектуальных и физических способностей людей по своей естественно-природной сущности неотчуждаем от них самих и не может быть предметом купли-продажи как товар. Но именно эта ошибка К. Маркса воспринята всеми существующими ныне экономическими теориями и законодательством как «святое» фундаментальное положение.

Человеческий капитал в виде интеллектуальных и физических способностей людей труда является самым важным фактором в системе производительных сил коммерческого юридического лица, служащего формой организации общественного производства материальных благ, необходимых людям для обеспечения их жизнедеятельности. Правда, встречаются в литературе и такие научные опусы, авторы которых додумались рассматривать юридическое лицо без людского субстрата. Но нам здесь нет до них дела, пусть себе пишут, что им вздумается. Мы напомним, что А. Смит, К. Маркс и последующие за ними другие представители экономических теорий рассматривали производительные силы без учета природных источников энергии. Ведь именно они в свое время, еще без вмешательства людей, создавали для них необходимые продукты жизнеобеспечения. Затем вместе с человеческой энергией, интеллектуальными и физическими способностями людей образовали ту активную составляющую производительных сил, которая

создавали для них необходимые продукты жизнеобеспечения. Затем вместе с человеческой энергией, интеллектуальными и физическими способностями людей образовали ту активную составляющую производительных сил, которая способна изменять физическое состояние предметов труда, приводить в движение или в работу пассивную составляющую производительных сил, какой является имущественный капитал в овеществленной и денежной форме. Без активной составляющей этот капитал будет «мертвым», так как не способен воздействовать на предмет труда.

Именно такой подход к пониманию производительных сил и опосредующих их производственных отношений, а также то, что производительные силы развиваются по объективным физическим и другим природно-естественным законам, а производственные отношения по законам социальным, точнее, юридическим, является фундаментом нашей научной доктрины. Данное обстоятельство мы здесь повторяем потому, что государственно-властные структуры, формирующие законодательство, могут положительно или отрицательно влиять на структуру производственных отношений, а через них оказать негативное воздействие на ход развития производительных сил. Именно такая ситуация складывается в структуре юридического лица, где законом недооценивается роль непосредственных участников производства и преувеличивается значение других, косвенно принимающих в нем участие своим имущественным капиталом лиц, что оказывает самое негативное влияние на производительность общественного труда и эффективность всей экономической деятельности.

Более чем очевидно, что теория К. Маркса о признании рабочей силы товаром строилась на классово антагонистических противоречиях, которые непременно должны были привести к экспроприации экспроприаторов, т.е. на политической платформе, а не на объективных закономерностях развития производительных сил в обществе, поэтому не имеет ничего общего с экономической природой общественного производства. Но, построенная на политических соображениях, она устраивает теперь магнатов денежно-финансового капитала во всем мире, с которыми боролись классики научного коммунизма. Не парадокс ли это в человеческой истории? Данную диффузию мы пытаемся вскрыть и обосновать ее пагубность, поскольку она нарушает объективные, можно сказать, природно-естественные закономерности развития человеческого общества. Говоря об этом, надо сказать, что многие исследователи не способны рассуждать о правовых проблемах с научных позиций только потому, что проявляют неосведомленность в экономических вопросах. Данный факт действительности мы вынуждены здесь констатировать в связи с тем, что некоторых, даже уже известных ученых юристов повергает в недоумение само сообщение о необоснованности признания юридического лица субъектом права собственности. О порочной системе производственных отношений, складывающихся в структуре юридического лица по действующему Гражданскому кодексу Российской Федерации, эти ученые, конечно, представления не имеют и она их вовсе не интересует. Раз ГК РФ признает юридическое лицо субъектом права собственности на обособленное в нем имущество, то так и должно быть – вот близорукость рассуждений некоторых правоведов. Критику таких взглядов мы давали в своих работах и нет необходимости повторяться.

В свете вышесказанного надо здесь еще раз обратить внимание на то, что новая трактовка производственного процесса и осуществляющих его производительных сил служит ключом к познанию подлинно научной экономической концепции, отличной от учения классиков политэкономии А. Смита и К. Маркса. Они были уверены сами и убедили весь экономический мир, в том, что источником создания в процессе общественного производства материальных и духовных благ являются трудозатраты человека, а также

мир, в том, что источником создания в процессе общественного производства материальных и духовных благ являются трудозатраты человека, а также имущественный капитал, который при этом используется. Вот сакраментальная истина их учения. Отсюда и появилась трудовая теория стоимости и вытекающий отсюда тезис «рабочая сила – товар». На самом деле основные блага, в частности биомасса, создаются вообще без участия человека и его имущественного капитала, а физические затраты человеческого труда составляют лишь ничтожную часть всех энергозатрат, которые образуют многообразный поток энергии, существующий в природе в форме, усваиваемой биологическим миром, или в форме, преобразованной интеллектом человека из имеющихся в природе потенциальных запасов энергии.

Главная роль человека заключается не в применении им своего имущественного капитала и не в расходовании своей физической энергии, а в использовании различных энергетических ресурсов, которыми располагает природа. Для этого человеку требуется, прежде всего, не имущественный капитал и не физическая сила, а его интеллектуальные способности. Именно эти способности являются самыми драгоценными объектами собственности, которыми человек владеет от рождения и развивает в процессе своей жизни. Любая теория, игнорирующая эту объективную реальность, не может считаться научной, особенно в современных условиях научно-технического прогресса.

Поэтому ошибочны позиции тех современных экономистов, которые главную проблему видят в оценке частной собственности, которую открыли в свое время социалисты-утописты, а затем развили К. Маркс и Ф. Энгельс. Основной вопрос, однако не в том, в какой форме собственности должны находиться основные фонды; тем более, что по данному вопросу одного ответа на все случаи жизни быть не может. Неизмеримо важнее право собственности не на имущественный, а на человеческий капитал. Главную роль играет человек как участник трудового процесса, что вытекает из самой природы общественного производства. Имущественный капитал в материально-вещественной или денежной форме – это пассивная часть производительных сил, которая включается в процесс производства только с применением энергетических ресурсов, являющихся активной составляющей, при обязательном использовании интеллекта человека.

Показательным примером может служить объявленный сегодня правительствами многих стран, в том числе и России, курс на энергосберегающую экономику, доказывающий тот незыблемый факт, что главным источником получения материальных благ в процессе производства является энергия во всех ее проявлениях. И в этом глобальном решении вопроса решающую роль играет человеческий фактор, точнее, интеллектуальные способности человека, как неотчуждаемый никому объект собственности, принадлежащий ему по естественному праву.

Мы здесь много раз повторяемся о понимании нами производительных сил, чтобы экономисты и, особенно юристы, смогли иметь представление о научной трактовке понятий «производительные силы», «производство», «сложный капитал», выражающие подлинную суть этих явлений, без усвоения которых практически невозможны теоретические исследования фигуры юридического лица в истинно научном ключе, а не в абстрактно-виртуальном изображении.

В понятии «наемный работник», которое в содержательном плане рассматривается в контексте понятия «продавец рабочей силы», выпадает элемент присвоенности им (наемным работником) результатов, полученных его трудом. В этом и заключается суть ошибочной трактовки природы общественного производства и построенной на нем всей экономической деятельности коммерческого юридического лица. Хотя общеизвестным является тот факт, что только участники всегда и постоянно участвуют своими

деятельности коммерческого юридического лица. Хотя общеизвестным является тот факт, что только участники всегда и постоянно участвуют своими интеллектуальными и физическими способностями в общественном производстве, т.е. являются теми участниками юридического лица, место и время пребывания которых совпадают с данным физическим процессом. Это подлинны участники производственного процесса, без трудовой деятельности которых он по определению невозможен. Термин «участник» всегда относится к конкретному процессу, происходящему в определенное время и в определенном географическом месте расположения. Однако закон вопреки здравому смыслу исключает наемных работников из структуры производственных отношений коммерческого юридического лица, т.е. не признает их участниками, а следовательно, и не допускает к присвоению полученного их трудом результата, что противоречит экономической природе производственного процесса. Ведь эти лица сами создают доход, из которого производится выплата им вознаграждения за используемые ими в процессе производства интеллектуальные и физические способности. Поэтому они по определению не могут признаваться наемными работниками, а являются подлинными участниками коммерческого юридического лица. Юридическое лицо – это своеобразный союз лиц, объединившихся на основе трудового партнерства для достижения единой для всех экономической цели – получения максимального дохода в результате совместной деятельности.

Не парадокс ли это в экономической жизни общества, который продолжается на протяжении многих веков. Все по Марксу: продав свой товар – «рабочую силу», продавец утрачивает право претендовать на участие в распределении результатов, полученных с помощью этого товара. Вопреки законам антропологии человек, как собственник своих естественных и неотчуждаемых способностей, превращается в раба, потому что эти способности неразрывны с его телом и душой, т.е. неотделимы от него самого как живого существа. Трансформируясь искусственным образом посредством законодательства из собственника неотчуждаемых по естественным свойствам физиологических способностей в так называемого наемного работника, человек уже не является участником юридического лица, а потому не может быть собственником плодов, продукции, доходов, полученных с его непосредственным участием. Российский законодатель не отстал от других капиталистических стран в своем стремлении принизить роль трудового капитала человека, его личности. Участниками юридического лица он назвал только собственников имущественного капитала в овеществленной или денежной форме, которые фактически своим имущественным капиталом, чаще всего в денежной форме, оказывают услугу юридическому лицу. Особенно неуклюже выглядит сочетание статей 48, 66, 67, 244 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Ст. 48 Гражданского кодекса Российской Федерации определяет юридическое лицо как некую организацию, т.е. за ней скрываются какие-то живые люди. Правда, в литературе иногда пытаются представить юридическое лицо в качестве безлюдного феномена, что, конечно, является фантазией, не заслуживающей здесь внимания. Но возникает вопрос, кто же представляет эту организацию, какие люди ее олицетворяют? Ответ простой: по закону – это ее учредители, они же ее участники. И данная организация в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных и потребительских кооперативов является собственником обособленного за ней имущества. В ст. 66 ГК РФ кроме такой записи указывается, что хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником. Некоторые наши цивилисты любят называть это чудотворение законодателя компанией одного лица, не удосужившись объяснить, что понимается под словом «компания» поскольку законом такая организационно-правовая форма

Некоторые наши цивилисты любят называть это чудотворение законодателя компанией одного лица, не удосужившись объяснить, что понимается под словом «компания», поскольку законом такая организационно-правовая форма коммерческого юридического лица не предусмотрена.

Итак, организация или юридическое лицо, которое создано одним учредителем, примем его за физическое лицо (хотя такая чудо-компания может быть создана и юридическим лицом) является собственником обособленного за ней имущества. Конечно, называть такое юридическое лицо, созданное одним учредителем, организацией нет никаких оснований. Но оставим это пока без внимания, так как словесные заблуждения здесь очевидны. Самое главное, что этот единственный учредитель и участник юридического лица в форме хозяйственного общества показывает нам, что наемные работники в организацию как юридическое лицо в качестве его участников не входят. Учредитель сам представляет организацию, получившую статус юридического лица в форме хозяйственного общества.

Дальше ст. 67 Гражданского кодекса Российской Федерации четко определяет права и обязанности участников хозяйственного товарищества и общества, что, конечно, в полной мере относится и к единственному участнику (заметим, что слово «учредитель» она уже не использует, поскольку учредитель и участник рассматриваются как тождественные понятия). Нет никакой необходимости анализировать здесь связку статей 66 и 67 ГК РФ для доказательства того, что собственником имущества, обособленного за организацией – юридическим лицом, в данном случае фактически является физическое лицо, странным образом преобразованное или трансформированное законодателем в юридическое лицо. Мы понимаем, что юридическое лицо, как научная правовая фикция незаменима и играет чрезвычайно важную роль в экономике. Но извращение ее до такой степени является верхом правового абсурда. Ведь индивидуальный предприниматель, ничем от него не отличающийся, не признается организацией. Добавим здесь в контексте тех же статей 66 и 67 ГК РФ, и норм обязательственного права, что фактически единственный учредитель коммерческого юридического лица несет риск возможных убытков от его деятельности, присваивает полученный результат производства (плоды, продукцию, доходы) и несет ответственность по его долгам перед кредиторами. Точно так же как и индивидуальный предприниматель. В свете такого расклада зададимся вопросом, кто является подлинным собственником имущества, закрепленного за юридическим лицом, оно само или его учредитель?

Не сведущий в вопросах экономики юрист скажет, что им является юридическое лицо, потому что так предусмотрено законом. Но это настоящая юридическая мистика, а не правдоподобный ответ. Подлинным собственником имущества такой организации или «компании одного лица» является ее учредитель, точно так же как и индивидуальный предприниматель. Зачем такое извращение социально-экономической и правовой действительности, мы узнаем чуть ниже.

Теперь перенесемся в структуру юридического лица с множеством учредителей (участников). Не будем повторяться, потому что все то же самое: наемные работники не являются его участниками. Правда, группу граждан, учреждающих юридическое лицо в форме хозяйственного товарищества или общества, уже хоть с натяжкой, но можно все-таки назвать организацией или «компанией» многих лиц, чаще всего финансовых воротил. Они то и называются участниками, а поэтому важно здесь определиться с природой этого участия. В ч. 2 ст. 67 ГК РФ указывается буквально следующее: участники хозяйственных товариществ и обществ обязаны вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами. Термин «вклады» многозначен и если иметь в

порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами. Термин «вклады» многозначен и если иметь в виду его только имущественную природу, то в сочетании со ст. 244 и нормами всей главы «Общая собственность» Гражданского кодекса Российской Федерации, он дает нам дополнительные основания для признания имущества юридического лица общей долевой собственностью его участников, о чем уже говорилось в начале данной работы. Не возникает никаких сомнений в том, что в данном случае на основе трансформации индивидуальной частной собственности вкладчиков возникает их общая долевая собственность на имущество, закрепленное за созданным ими юридическим лицом, благодаря которой возрастает их индивидуальное богатство в «общем котле», поскольку он дает отменный навар. Причем общая долевая собственность на имущество и в его натуральном, и в стоимостном выражении. Это мы говорим потому, что находятся исследователи, которые признают в данном случае двух субъектное право собственности на это имущество: в натурально-вещественном содержании оно якобы принадлежит юридическому лицу, а в стоимостном выражении – участникам, что является ошибочным и противоречит не только экономической природе данного явления, но и здравому смыслу. Сама идея такого двух субъектного права собственности вынашивается для того, чтобы хоть как-то объяснить признание в законе субъектом права собственности само юридическое лицо.

Но в структуре юридического лица функционирует не только имущественный вклад, который относится к пассивной составляющей производительных сил. Более важен вклад интеллектуальными и физическими способностями человека в производственный процесс, без которого он в принципе невозможен. Понятно, что один и тот же гражданин как учредитель юридического лица может войти в его структуру и имущественным, и человеческим капиталом, став тем самым его участником. Однако анализ ст. 67 Гражданского кодекса Российской Федерации не дает оснований для такого ответа. В перечне обязанностей участников хозяйственных товариществ и обществ вовсе не предусмотрена их обязанность участвовать в производственном процессе своим человеческим капиталом, т.е. самим использовать производственные фонды. Трудовые отношения вообще оставлены за «бортом» Гражданского кодекса Российской Федерации и регулируются Трудовым кодексом Российской Федерации. Это означает, что под вкладом Гражданский кодекс понимает только имущество в денежной или овеществленной форме. Вкладывать в производственный процесс юридического лица его «участниками», а фактически лишь оказывающими финансовую услугу предоставлением капитала в целях его самовозрастания лицами, использовать свои интеллектуальные и физические способности не обязательно. Не случайно таким «участником» юридического лица может выступать и другое юридическое лицо.

Внесение только имущественного вклада в производительные силы юридического лица не дает оснований для признания вкладчиков его участниками а, следовательно, и распределителями полученной юридическим лицом прибыли. При такой ситуации складывается более чем парадоксальная ситуация: одни зарабатывают своим интеллектуальным и физическим трудом доход, а другие – распределяют его и присваивают. Согласно официально действующей экономической теории именно так происходит. Это означает, что ошибочно исключены из производственных отношений лица, непосредственно участвующие в процессе производства юридического лица своим интеллектуальными и физическими способностями. И включены лица (причем физические и юридические), которые не имеют к производству прямого отношения, а всего лишь оказывают финансовую услугу, передав свой денежный или имущественный капитал во временное пользование и

физические и юридические), которые не имеют к производству прямого отношения, а всего лишь оказывают финансовую услугу, передав свой денежный или имущественный капитал во временное пользование и распоряжение юридического лица, а фактически тех самых наемных работников, которые официально не признаются его участниками. Большой аномалии в экономике и юриспруденции трудно себе представить.

Вкладчики в юридическое лицо только имущественного капитала преследуют единственную цель – использовать его с наибольшей выгодой, получить как можно больший «навар», который легче получить в «котле» юридического лица, особенно если оно занято в природоресурсной сфере. Это те же самые ростовщики. Их не устраивает процент, который они могли бы получить в банке по депозитному счету и ссудный банковский процент. Куда выгодней вложить капитал под видом инвестиций в акционерное общество, да еще функционирующее в нефтегазодобывающей или другой ресурсной отрасли экономики, где дивиденды будут значительно превышать ссудный банковский процент. Вот эти вкладчики именуется участниками юридического лица и распределяют полученную им прибыль. Французский ученый экономист П.Ж. Прудон сказал бы, что это «весы с фальшивыми гирями». Такое решение вопроса законодателем вступает в противоречие с экономической закономерностью развития производительных сил и самым отрицательным образом влияет на эффективность общественного производства.

Как еще можно понимать то обстоятельство, что акционеры кроме дивидендов за финансовую услугу получают доход от самовозрастания стоимости акций. Этот способ неэкономического обогащения лиц, оказывающих финансовую услугу юридическому лицу путем приобретения акций, происходит потому, что инвестиции, осуществляемые за счет части дохода, полученного юридическим лицом, т.е. заработанных трудом его участников, необоснованно становятся объектом собственности акционеров в связи с удорожанием котировок принадлежащих им акций. Таким образом, стоимость производственных фондов, приобретенных за счет использования части дохода, полученного юридическим лицом, совершенно незаконно поступает в общую долевую собственность акционеров или других лиц, участвующих в финансовых услугах юридическому лицу, а формально или легально признается объектом собственности самого юридического лица. Между тем в силу объективных экономических законов оно принадлежит на праве общей совместной собственности участникам юридического лица, которые все еще по ошибке называются наемными работниками, а потому и отлучены от процесса присвоения полученного их трудом результата производства. Более чем очевидно, что вложенный имущественный капитал в хозяйственное товарищество и общество, приносит доход в виде дивидендов, которые неизмеримо превышают ссудный банковский процент, не говоря уже о процентах по депозитным вкладам, к тому же через несколько лет деятельности юридического лица окупается. И нет никаких экономических оснований к тому, чтобы такими финансовыми манипуляциями еще данный капитал и самовозрастал.

Проблемы права собственности на имущество, формируемое в структуре юридического лица, являются наиболее острыми и актуальными. Нельзя смешивать участие в структуре юридического лица человеческим капиталом и имущественным капиталом, которое фактически является ничем иным как оказанием финансовой услуги. Эта услуга по своей социально-экономической сущности и правовой природе ничем не отличается от всех других видов услуг, оказываемых коммерческому юридическому лицу в процессе производства им материальных благ (новой продукции, объектов капитального строительства и т.п.). Все услуги оказываются на основе рыночных механизмов, а участие в структуре юридического лица человеческим капиталом оплачивается в меру

т.п.). Все услуги оказываются на основе рыночных механизмов, а участие в структуре юридического лица человеческим капиталом оплачивается в меру полученного результата и в меру участия в его создании. Сам имущественный капитал, называемый складочным, является объектом общей долевой собственности тех, кто участвует в его формировании, и никак не может увеличиваться. Производственные фонды, созданные за счет средств, выделенных из полученного юридическим лицом дохода, принадлежат на праве общей совместной собственности участникам юридического лица, трудом которых он заработан. Что же касается признания субъектом права собственности на какое-то имущество самого юридического лица, то это – новорусская экзотика, не соответствующая экономическим закономерностям развития общественного производства.

В свете изложенного выше возникает два вопроса: откуда появилась идея назвать юридическое лицо собственником закрепленного за ним имущества и с какой целью законодатель придал ему такой статус? Для получения ответа на данные вопросы сделаем небольшой экскурс в прошлое советского периода. В соответствии со ст. 99 Гражданского кодекса РСФСР 1964 колхозы, иные кооперативные организации и их объединения, признавались собственниками принадлежащего им имущества. Статьей 102 ГК РСФСР профсоюзные и иные общественные организации назывались субъектами права собственности. Эти собственники наделялись статьей 24 ГК РСФСР и статусом юридического лица. То были особые субъекты права собственности, характеризующиеся тем, что их имущество фактически составляло объект общей совместной собственности, который не делился ни при каких обстоятельствах по частям и не давал права на какие-то дивиденды. Он был не персонифицирован, так же как и имущество государственных предприятий, От имущества последних оно отличалось только уровнем обобществления. Этот монолит трех форм социалистической собственности был разрушен только процессом приватизации. Так что у юридических лиц в форме кооперативов и общественных организаций советского периода с нынешними хозяйственными товариществами и обществами нет ничего общего, но идея, возможно, нашла свое воплощение в новом Гражданском кодексе Российской Федерации, потому что она оказалась очень востребованной вновь нарождающимися отечественными капиталистами, ставшими быстро долларовыми магнатами.

Вспомним принятый в 1989 г. закон, которым были внесены изменения в Закон «О государственном предприятии (объединении) 1987 г. Согласно п. 7 ст. 5 данного закона в новой редакции предприятия, объединения и организации, независимо от ведомственной принадлежности могли самостоятельно создавать на договорных началах концерны, консорциумы, межотраслевые государственные объединения, различные ассоциации и другие организационные структуры, в том числе с участием кооперативных предприятий, создаваемых с фирмами иностранных государств.

6 марта 1990 г. был принят Закон «О собственности в СССР», которым закреплялись три формы собственности: собственность граждан, коллективная и государственная собственность. Статьей 16 этого закона хозяйственные ассоциации предприятий и организаций (в том числе концерн, отраслевое, межотраслевое и региональное объединение) признаны коллективным собственником имущества, переданного им предприятиями и организациями, а также полученного в результате хозяйственной деятельности. Таким образом, был открыт путь для глубоко скрытой номенклатурной приватизации объектов государственной собственности через ассоциацию в различных ее формах. Все имущество ассоциаций рассматривалось как объект коллективной формы собственности, а точнее, общей долевой собственности тех лиц, кто попал в приватизационную «обойму». Первые долларовые миллиардеры России вышли из той когорты, поскольку преобразовать долю в коллективной собственности в

собственности, а точнее, общей долевой собственности тех лиц, кто попал в приватизационную «обойму». Первые долларовые миллиардеры России вышли из той когорты, поскольку преобразовать долю в коллективной собственности в индивидуальную частную собственность не составляло никаких сложностей, да еще в тот период всеобщей и сплошной приватизации. Отсюда не трудно понять, что российскому законодателю следовало продолжить линию на признание юридических лиц субъектами права собственности, чтобы скрыть подлинных индивидуальных собственников за ширмой этой правовой фикции, а заодно и извратить до безобразия подлинный экономический процесс, протекающий в форме таких коммерческих юридических лиц как хозяйственные товарищества и общества.

Часто одним нарушением закона, справедливости, чести или совести скрывают другое нарушение. В данном случае то и произошло путем извращения подлинной сути производственных отношений в структуре коммерческого юридического лица. Добавим в двух словах, что производственные и потребительские кооперативы в эту группу юридических лиц попали случайно и не характеризуются теми чертами, которые присущи хозяйственным товариществам и обществам. Как известно, члены кооператива вносят в юридическое лицо и человеческий, и имущественный капитал. Ставить в один ряд кооперативы вообще с хозяйственными товариществами и обществами нет никаких оснований, это еще одно новорусское изобретение нашего законодателя.

13.2 ПРОТИВОРЕЧИЕ ПОЛОЖЕНИЙ ГРАЖДАНСКОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОБ ОБЪЕКТАХ И СОДЕРЖАНИИ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

При разработке Концепции совершенствования гражданского законодательства от 2008 года содержание ст. 209 Гражданского кодекса РФ не подверглось каким-либо изменениям, оставшись вне поля зрения ученых-цивилистов. Между тем положения данной статьи не выдерживают критики и нуждаются в кардинальной переработке.

Бесспорным является тот факт, что право собственности – это межотраслевой институт, в основе которого лежат нормы Конституции Российской Федерации. Но теория права собственности и законодательное оформление ее исходных начал более всего сосредоточиваются в нормах гражданского права, в частности в Гражданском кодексе Российской Федерации, являющемся стержневым актом в системе гражданского законодательства. Поэтому не случайно в п. 3 ст. 3 ГК РФ указывается на то, что нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать настоящему Кодексу. При этом ст. 209 ГК РФ служит материально-правовой формой выражения теоретических взглядов представителей цивилистики. Это своего рода краеугольный камень в фундаменте, на котором строится все законодательство о праве собственности.

Известно, что российская доктрина восприняла конструкцию содержания права собственности, разработанную еще римскими юристами, в соответствии с которой право собственности включает в себя правомочия владения, пользования и распоряжения вещью.

Некоторые экономисты (Коул, Оноре, Норт и др.) пытались представить полное право собственности как «букет» из 11 позиций. Однако отечественные цивилисты пришли к выводу о том, что все содержащиеся в этом «букете» позиции охватываются тремя правомочиями, названными в римском праве. На протяжении всей истории гражданское законодательство России строилось сообразно данной научной доктрине. Именно на эти три составляющие права собственности и указывает ч. 1 ст. 209 ГК РФ. В отечественной цивилистике разных времен в том числе и сегодня считается, что набор правомочий

сообразно данной научной доктрине. Именно на эти три составляющие права собственности и указывает ч. 1 ст. 209 ГК РФ. В отечественной цивилистике разных времен, в том числе и сегодня, считается, что набор правомочий владения, пользования и распоряжения собственником принадлежащим ему имуществом дает ему полное право собственности или же обеспечивает наиболее полное господство собственника над своей вещью. Но так ли это на самом деле? (имущество и вещь в Гражданском кодексе отождествляются, о чем речь пойдет ниже).

О полном праве собственности, как нами уже неоднократно отмечалось, можно говорить лишь условно, имея в виду тот факт, что собственнику принадлежат все три правомочия, указанные в части 1 ст. 209 ГК РФ. Фактически никакой полноты права собственности нет и быть не может. Не потому, что требуется значительно больший набор правомочий для полного господства лица над вещью, а по той причине, что право собственности всегда имеет ограничители и важно лишь то, чтобы эти ограничители не превышали пределы разумного, то есть были адекватными для каждого конкретного случая. В статье 209 ГК РФ наблюдается именно такое «превышение», в чем мы убедимся в результате анализа части 2 ст. 209 ГК РФ. Следует отметить, что некоторые авторы не замечают данного факта и, более того, утверждают, что возможно полное господство собственника в отношении принадлежащей ему вещи (имущества), основание которого они видят в указании на то, что собственник вправе совершать в отношении принадлежащего ему имущества «любые действия по своему усмотрению». Это усмотрение собственника совершать с вещью (имуществом) любые действия дает указанным авторам повод видеть в ст. 209 ГК РФ общедозволительный метод регулирования собственнических отношений. Такое мнение является глубоко ошибочным.

Ведь в той же части 2 ст. 209 ГК РФ говорится, что «любые действия» собственника не должны противоречить закону и иным правовым актам и не нарушать права и охраняемые законом интересы других лиц. То, что действия собственника не должны нарушать права и охраняемые законом интересы других лиц, понятно. Но что означают слова о том, что «любые действия» собственника в отношении своего имущества не должны противоречить закону и иным правовым актам? Относительно свободы собственника и пределов его господства над своей вещью (имуществом) здесь усматриваются два алогичных момента. Во-первых, если исходить не из разрешительного метода регулирования гражданских отношений, на который делается ориентир в данной статье, а общедозволительного, то должно быть указание на то, что собственник вправе совершать со своим имуществом любые действия, кроме прямо запрещенных законом. По крайней мере, Гражданский кодекс в других своих статьях постулирует именно общедозволительный метод регулирования, а не разрешительный, что в принципе следует из конституционных установлений. И если некоторые цивилисты совершенно ошибочно называют гражданское право синонимом частного, то ему и должен быть присущ данный метод регулирования общественных отношений, на который ориентирует Конституция РФ.

Вторая серьезная ошибка, содержащаяся в ст. 209 ГК РФ, состоит в указании на то, что «любые действия» собственника, совершаемые им по своему усмотрению, не должны противоречить не только закону, но и иным правовым актам. Стоит ли упоминать о том, что правовые акты – это не только нормативные акты, но и акты применения норм права или индивидуальные акты, к которым относятся любые предписания министерств, ведомств, других федеральных органов. А если учесть, что гражданские отношения регулируются (вопреки Конституции РФ, но по существу верно) и актами субъектов Российской Федерации, то таких правовых актов насчитывается великое множество. Следовательно, от закрепленного Кодексом усмотрения

субъектов Российской Федерации, то таких правовых актов насчитывается великое множество. Следовательно, от закрепленного Кодексом усмотрения собственника ничего не остается. Любые постановления, распоряжения, инструкции, приказы, решения, разрешения, письма и тому подобные официальные документы нормативного и индивидуального характера каких-либо государственных органов отменяют свободное усмотрение собственника в отношении его имущества.

В свете изложенного считаем уместным обратиться к пункту 2 части 2 статьи 1 Гражданского кодекса, в котором указывается, что гражданские права могут быть ограничены на основании федерального закона и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Нетрудно заметить, что формулировка части 2 ст. 209 ГК РФ вступает в противоречие с императивной нормой пункта 2 части 2 статьи 1 Гражданского кодекса, а также с положениями Конституции РФ. Например, ст. 34 Конституции РФ предусматривает, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Как видим, даже в Конституции РФ используется общедозволительный метод правового регулирования собственнических отношений. Именно он составляет материально-правовую основу всей экономической деятельности граждан, включая и предпринимательскую. Гражданский кодекс РФ в части 2 ст. 209 пренебрег указанным конституционным положением, а также основными началами гражданского законодательства, сформулированными в пункте 2 части 2 статьи 1 Гражданского кодекса. Таким образом, одно положение ГК РФ аннулирует другое. Однако некоторые ученые не только не видят такого внутреннего противоречия, но, основываясь на существовании упомянутого усмотрения собственника, утверждают, например, что ст. 209 ГК РФ носит общедозволительный характер регулирования гражданских (собственнических) отношений, не замечая при этом, что указание в части 2 ст. 209 ГК РФ на должную непротиворечивость действий собственника не только законам, но и иным правовым актам вступает в противоречие с конституционными положениями и основными началами гражданского законодательства. Нужно добавить, что данное указание еще раз убеждает нас в ошибочности отождествления гражданского права с правом частным, ведь ограничение прав собственника в отношении его имущества любыми правовыми актами разрушает саму идею признания гражданского права частным.

В целях более полного анализа содержания права собственности продолжим исследование части 2 ст. 209 ГК РФ, поскольку именно эта статья является ключевой для всего законодательства о праве собственности. Названная норма содержит в себе положения о том, что собственник вправе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им права владения, пользования и распоряжения имуществом, оставаясь при этом собственником, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

Право собственника передавать все свои правомочия в отношении своего имущества другим лицам, при этом оставаясь его собственником, в цивилистике получило название голого права собственности (К.Д. Кавелин) или права голой собственности (К.П. Победоносцев). Нам представляется, что вопросы «обнажения» права собственности или его «одевания» после того, как собственнику возвратятся отдельные или все правомочия, определяющие его господство над вещью, восходят к теории упругости права собственности (Д.И. Мейер), связанной, конечно, с его ограничением.

Но как бы то ни было, а голого права собственности не существует. Если

господство над вещью, относятся к теории упругости права собственности (Д.И. Мейер), связанной, конечно, с его ограничением.

Но как бы то ни было, а голого права собственности не существует. Если даже собственник и лишился на какое-то время господства над своей вещью, например в случае передачи ее в залог, а потому остался на время без правомочий владения, пользования и распоряжения, то его право не лишено экономического содержания или материального выражения, а следовательно, не может быть «голым», бессодержательным. Это новое экономическое содержание, или материальное выражение, меняет юридическую форму – из вещной она превращается в вещно-обязательственную. Следует подчеркнуть, что все виды ограничений права собственности характеризуются изменчивостью правовых форм их опосредования. На то они и ограничения, чтобы влиять на юридический быт, говоря языком классической цивилистики. Важно, чтобы новая юридическая форма адекватно отражала экономическое содержание новых имущественных отношений, то есть чтобы они получили наиболее приемлемую законодательную регламентацию.

С этой позиции рассмотрим теперь содержание части 3 ст. 209 ГК РФ. В ней установлено, что владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами в той мере, в какой их оборот допускается законом (ст. 129 ГК РФ), осуществляются их собственником свободно, если это не наносит ущерб окружающей среде и не нарушает права и законные интересы других лиц. Очевидно, что использование земли и других природных ресурсов не по целевому назначению, не в соответствии с разрешенным использованием, а также неэффективное или даже противоправное их использование уже не играет никакой роли. Важным является только то, что в процессе использования собственником природных ресурсов не должен наноситься ущерб окружающей среде и не должны нарушаться права и законные интересы других лиц.

В данном случае законодатель проявил иную крайность. В отличие от части 2 ст. 209 ГК РФ, в которой говорится об усмотрении собственника совершать любые действия в отношении принадлежащего ему имущества, его господство над землей (а точнее, над земельным участком) и другими природными ресурсами, в части 3 ст. 209 ГК РФ законодатель выражается уже словом «свободно». Эта «свобода» ограничивается только указанием на то, что не должен быть причинен ущерб окружающей среде и не должны быть нарушены права и законные интересы других лиц. Представляется, что в данном случае этого явно недостаточно. Сразу же возникает вопрос: как соотносятся «свобода» и «усмотрение собственника» применительно к разным объектам собственности? Именно в этих понятиях заложены возможное поведение собственника в отношении своей вещи (имущества) и пределы его права собственности. Если в отношении других объектов господство собственника ограничивается не только законом, но и иными правовыми актами, в том числе и ненормативными, то в отношении природных ресурсов такого ограничения нет. Собственник свободен в своих действиях, лишь бы не причинялся ущерб окружающей среде и не нарушались права и законные интересы других лиц. Но даже если эти требования будут соблюдены, можно ли собственнику предоставлять такую свободу в отношении природных ресурсов? Ответ очевиден, конечно же, нет.

Однако неразрешенными остаются другие вопросы. Во-первых, кого законодатель подразумевает под другими лицами: отдельных граждан, их объединения, юридические лица, государственные или муниципальные образования, которые в гражданском праве признаются равноправными субъектами? Во-вторых, как будут учитываться интересы народов, проживающих на соответствующей территории, для которых земля и другие природные ресурсы в соответствии со ст. 9 Конституции РФ служат основой жизни и деятельности и в этом качестве должны использоваться и охраняться

природные ресурсы в соответствии со ст. 9 Конституции РФ служат основой жизни и деятельности и в этом качестве должны использоваться и охраняться (уточним, что в данном случае речь идет не об участках земли, а об административно-территориальном образовании). Более чем очевидно, что невозможно соотнести норму части 3 ст. 209 ГК РФ с положениями ст. 9 Конституции РФ. В них выражены совершенно разные социально-экономические и правовые категории, несущие в себе различную как смысловую, так и содержательную нагрузку (публично-правовую и частно-правовую) и находящиеся в неустранимых противоречиях между собой. Если Конституция РФ в ст. 9 подразумевает только людской субстрат, то есть жителей или население соответствующего административно-территориального образования, то часть 3 ст. 209 ГК РФ не уточняет, о каких именно других лицах идет речь. С точки зрения гражданской правосубъектности к ним, как уже выше отмечалось, относятся и физические лица (граждане), и юридические лица, и публичные образования (Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования разного уровня). Их права и законные интересы могут быть самыми разными, в том числе и противоречивыми, но одинаково могут нарушаться собственником используемых природных ресурсов. В связи с этим очевидно, что необходимо четко скоординировать нормы ГК РФ с положениями Конституции РФ.

По нашему мнению, природные ресурсы требуют особого подхода со стороны законодателя. Исторический анализ теории ограничений права собственности показывает, что во все времена ограничения или обременения собственника либо владельца были связаны главным образом именно с использованием природных ресурсов. Теоретические рассуждения насчет того, вводились ли эти ограничения в общих или частных интересах, а также являлись ли они составной частью права собственности или нет, носят, скорее, схоластический характер. Конечно же, законом, ведь только законом, а не правовыми актами вообще, как это указано в ст. 209 ГК РФ, могут быть определены какие бы то ни было ограничения права собственности, пределы господства лица над вещью. Подобные ограничения могут содержаться и вне норм о праве собственности (так называемые автономные ограничения), например, в законодательстве о противодействии терроризму и т. п.

В связи с тем, что в рассматриваемом нами случае ограничения включены в само право собственности, часть 3 ст. 209 ГК РФ должна, в отличие от части 2 ст. 209 ГК РФ, строиться именно с использованием разрешительного метода регулирования собственнических отношений. Ее формулировка должна звучать примерно так: «Собственник владеет, пользуется и распоряжается землей и другими природными ресурсами в соответствии с природоресурсным законодательством». Только следует иметь в виду, что в данном случае под словом «земля» подразумевается конкретный земельный участок. Природоресурсное законодательство регулирует собственнические отношения, возникающие по поводу различных объектов – земли, лесов, воды и недр. При этом каждому из них посвящен свой акт – Земельный кодекс РФ, Лесной кодекс РФ, Водный кодекс РФ и Закон РФ «О недрах». Мы полагаем, что правовой режим всех этих природных объектов (природных ресурсов) неодинаков, поэтому нельзя подходить к праву собственности на них по единому шаблону в рамках части 3 ст. 209 ГК РФ.

Кроме того, следует уточнить, что природоресурсное законодательство является предметом совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов (п. «к» ст. 72 Конституции РФ). В то же время гражданское законодательство является предметом ведения Российской Федерации (п. «о» ст. 71 Конституции РФ). Это имеет чрезвычайно важное значение, поскольку природоресурсное законодательство никак нельзя отнести к частному праву, как, например, относят право гражданское. В свете такого разграничения разрешительный

ГК РФ). Это имеет чрезвычайно важное значение, поскольку природоресурсное законодательство никак нельзя отнести к частному праву, как, например, относят право гражданское. В свете такого разграничения разрешительный метод правового регулирования отношений собственности, который использован в части 2 ст. 209 ГК РФ, должен применяться только к земле и другим природным ресурсам. Ко всем иным объектам собственности должен применяться общедозволительный метод, вытекающий из основных начал гражданского законодательства (ст. 1 ГК РФ). Эти методы, разработанные в общей теории права, должны получить свое научно обоснованное место в доктрине гражданского права.

Анализируя общедозволительный метод регулирования гражданских, а точнее, собственнических отношений, следует подчеркнуть, что он должен базироваться на началах разумности. Разумность, в свою очередь, характеризуется логичностью рассуждений, основанных на разуме, в данном случае рассуждений, содержащихся в официальных документах. Поступать разумно – значит предвосхищать (предвидеть, предугадывать, предчувствовать, понимать) те последствия, к которым могут привести соответствующие действия (бездействие). Начала разумности должны быть имманентно присущи и тем ограничениям, которые заложены в самом содержании права собственности, и автономным ограничениям, которые, несмотря на то, что сформулированы в иных нормативных актах, влияют на обременения собственника. Впрочем, разумность как принцип должна пронизывать все отечественное законодательство и правоприменительную практику. Едва ли можно назвать разумным, например, существующий сегодня «правовой» механизм, который предоставляет возможность временной регистрации в квартирах без письменного согласия собственника жилья посторонним лицам, указавшим лишь адрес и паспортные данные собственника в специальном бланке на интернет-сайте ФМС России. Собственника квартиры фактически ставят перед фактом, направляя ему письмо-уведомление. Это внешнее или автономное ограничение права собственности на жилое помещение привело в оцепенение тысячи людей, проживающих в квартирах, в которых временно «зарегистрировались» неизвестные им лица. Столь неожиданный способ ограничения прав собственника жилья, вполне вписываясь в норму части 2 ст. 209 ГК РФ, приводит к жилищно-коммунальному хаосу и вызывает шок у многих собственников жилья. В сложившейся ситуации средства массовой информации проявляют обоснованную тревогу.

Рассмотрим еще один пример. В средствах массовой информации сообщается, что группа депутатов от «Единой России» и «Справедливой России» при активном участии председателя Комитета Государственной Думы по вопросам семьи, женщин и детей Елены Мизулиной подготовили и внесли на рассмотрение проект поправок к ст. 86 Семейного кодекса Российской Федерации. Суть этих поправок, по мнению автора статьи, заключается в том, что при разводе супругов отцам придется платить вторые алименты – на жилье. Поскольку речь идет только о проекте, нет необходимости обсуждать авторскую версию возможных последствий. Однако разумность предложенных депутатами изменений явно вызывает сомнения.

Таким образом, на наш взгляд, принцип разумности должен пронизывать равным образом все нормы об ограничениях права собственности независимо от того, в каких законах они будут содержаться, а также правоприменительную практику и законодательскую деятельность. Ограничения права собственности на любые объекты не могут быть предусмотрены индивидуальными актами, как это сформулировано в части 2 ст. 209 ГК РФ.

Кроме того, совершенствование правового механизма ограничения права собственности в России на современном этапе, когда концентрация частных капиталов, в том числе и природных ресурсов, достигла небывалых размеров, представляет в первую очередь задачу обеспечения наиболее эффективной реализации законодательных

собственности в России на современном этапе, когда концентрация частных капиталов, в том числе и природных ресурсов, достигла небывалых размеров, предполагает, в первую очередь, проведение глубокой ревизии законодательства об объектах права собственности. Деление их на движимые и недвижимые вещи (имущество) не удовлетворяет сегодняшним реалиям, как не удовлетворяет им и простое указание на то, участвуют ли объекты права собственности в гражданском обороте или нет. Требуется серьезная научная классификация объектов собственности.

В рамках настоящей работы рассмотрим понятия «вещь» и «имущество». Вопрос об их тождественности имеет не только теоретическое, но и важное практическое значение. Заметим, что в настоящее время ставится под сомнение незыблемость отечественной доктрины деления гражданского права на два раздела – вещное право и обязательственное право. Далее мы в этом убедимся.

Как известно, раздел II Гражданского кодекса РФ называется «Право собственности и другие вещные права», из чего следует, что право собственности надо понимать не иначе, как право вещное. То есть к объектам права собственности должны относиться овеществленные предметы материального мира – находящаяся в сфере человеческой деятельности материальная субстанция природного и рукотворного происхождения. На самом деле это далеко не так, а Гражданский кодекс в данном вопросе допускает непоследовательность, отождествляя разные явления социальной действительности. В главе 13 ГК РФ «Общие положения» употребляется термин «имущество» (ст. 209–217 ГК РФ). В главе 14 ГК РФ «Приобретение права собственности» вместо этого термина используется уже другой – «вещь» (ст. 218–234 ГК РФ). Причем в группу вещей включаются животные (ст. 239 ГК РФ), что представляется не совсем корректным. Глава 15 ГК РФ «Прекращение права собственности» и глава 16 ГК РФ «Общая собственность» вновь оперируют понятием «имущество». Такая подмена понятий заслуживает жесткой критики. Ведь понятие «имущество» охватывает не только имущественные права, но и другие категории, в том числе и общественного сознания. Таким образом, в контексте самого ГК РФ право собственности – это уже не только вещное право. Здесь мы намеренно не уделяем внимание такому понятию, как «доля в праве» (ст. 245 ГК РФ), которого в природе не существует, что мы неоднократно отмечали в наших работах.

Если следовать логике Гражданского кодекса и рассматривать понятия «вещь» и «имущество» как синонимы, то, заменив одно слово другим, весь раздел II ГК РФ с полным основанием можно назвать — «Право собственности и другие имущественные права». Но такая замена будет необоснованной, потому что понятие имущественных прав шире, чем право собственности, о чем известно уже студентам юридических вузов.

Рассмотрение данного вопроса можно было бы начать с подраздела 3 раздела I Гражданского кодекса РФ «Объекты гражданских прав», так как именно в нем понятия «вещь» и «имущество» так смешаны, что различить их невозможно (главы 6–8 ГК РФ). Статья 128 ГК РФ «Объекты гражданских прав» лексически построена так, что виды объектов гражданских прав разделены между собой точкой с запятой. Таким образом, в разряд вещей как объектов гражданских прав статья 128 ГК РФ включает деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права. А далее в качестве самостоятельных объектов гражданских прав указываются работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

Нельзя признать разумным подобное приравнивание интеллектуальной собственности (явление экономическое и материальное в своем конкретном содержании) к исключительным правам на результаты интеллектуальной

собственности (явление экономическое и материальное в своем конкретном содержании) к исключительным правам на результаты интеллектуальной деятельности, которые мы понимаем как феномен идеального порядка. Конечно, данная проблема нуждается в самостоятельном научном исследовании, но даже в рамках настоящей работы можно утверждать, что вещь и право на нее или материально-вещественный субстрат и идеальный феномен в ст. 128 ГК РФ смешаны.

Что же касается вещей как объектов гражданских прав, перечисленных в рассматриваемой статье, то, как отмечалось ранее, они включают в себя не только деньги и ценные бумаги, иное имущество, но и имущественные права. Очевидно, что не требует доказательств тот факт, что законодатель под вещью понимает и имущество, и имущественные права. Подчеркнем, что речь идет об объектах гражданских прав вообще. Но все перечисленное в полной мере является и объектами права собственности. Причем к праву собственности вещь как родовое понятие относится в первую очередь, потому право собственности и получило название вещного права. Однако формулировка статьи 128 ГК РФ позволяет утверждать, что право собственности – далеко не вещное право.

Ярким примером смешения материально-вещественного субстрата с правом как явлением идеального порядка в структуре объекта гражданского права, а точнее, права собственности, служит статья 1176 ГК РФ «Наследование прав, связанных с участием в хозяйственных товариществах и обществах, производственных кооперативах». Очевидно, что право в данном случае входит в наследственную массу наряду с овеществленными предметами материального мира, то есть вещами или имуществом. Анализ только одной главы 65 ГК РФ «Наследование отдельных видов имущества» дает нам веские основания сделать вывод о том, что признание права собственности вещным правом противоречит принципу разумности и достоверности. Можно обоснованно утверждать, что право собственности есть сложное, комплексное образование в правовой материи. В этой связи отечественная доктрина деления гражданского права на два самостоятельных раздела – вещное и обязательственное право – требует глубокого переосмысления. Субъективное право как объект собственности в отечественной юридической науке до сих пор остается неисследованным.

Все вещи как объекты гражданских прав классифицируются по критерию оборотоспособности (ст. 129 ГК РФ) и делятся на два вида: движимые и недвижимые вещи (ст. 130 ГК РФ) или имущество, потому что вещь и имущество рассматриваются как одно и то же явление материального мира. Но к этому материально-вещественному субстрату примешивается право как явление идеального порядка, так как статья 128 ГК РФ включает в состав имущества еще и имущественные права. Это положение отечественного гражданского законодательства выглядит особо эклектично в статье 132 ГК РФ, в которой предприятие вопреки не только логике, но и здравому смыслу признается объектом гражданских прав. Предприятие здесь имеется в виду как имущественный комплекс, без людей, но вместе с требованиями, долгами, правами на обозначения, индивидуализирующие предприятие, и другими элементами, которые без участия людей существовать не могут. В подобной юридической конструкции, конечно, можно найти место для любой «вещи» идеального происхождения, причем включив ее сразу в состав недвижимости.

Избавиться от такой узаконенной противоречивости можно только одним способом: использовать в процессе законотворчества принцип разумности и как можно быстрее внести изменения, направленные на совершенствование российского гражданского законодательства.

ИНСТИТУТ АРБИТРАЖНОГО СОГЛАШЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ПРАВОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

14.1 РОЛЬ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ АРБИТРАЖНОГО СОГЛАШЕНИЯ В ДОСУДЕБНОМ УРЕГУЛИРОВАНИИ СПОРОВ

Дальнейшая интеграция национальной экономики России в глобальную мировую экономическую систему неизбежно влечет увеличение внешнеэкономических сделок, к основной составляющей успешности которых следует отнести оперативное и своевременное рассмотрение возможных споров и разногласий, вытекающих из внешнеэкономических контрактов. Одним из способов эффективного разрешения конфликтов является рассмотрение возникающих между сторонами разногласий третейскими и международными коммерческими арбитражными судами, обращение в которые становится возможным в случае заключения сторонами сделки арбитражного соглашения.

Популяризация арбитража (третейского суда) среди широких масс предпринимателей, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, обусловленная рядом преимущественных перед государственными судами, в том числе и арбитражными, свойствами актуализирует современные научные исследования, посвященные правовой природе, а также возможностям арбитражного соглашения, обеспечивающими контроль за процессом.

В перечне таких возможностей арбитражного соглашения, направленных на реализацию законных прав и интересов контрагентов внешнеэкономических сделок: компетентная защита прав и интересов; быстрота и экономичность процедуры разрешения споров; сохранение и дальнейшее упрочение деловых, партнерских отношений спорящих сторон, несмотря на имеющиеся между ними разногласия. Все перечисленные свойства арбитражного соглашения и позволяют достичь «контроля за процессом», который позволяет избежать долгих тяжб, больших затрат, нежелательной огласки (публичности) и «ill will» (разрушения «доброй воли» в бизнесе).

Востребованность коммерческого арбитража отмечают и представители российской доктрины, так, С.Н. Лебедев считает, что арбитраж «имеет преимущества нейтрального в процессуальном смысле органа для разрешения спора». Выделенные выше преимущественные свойства арбитража, такие как независимость, объективность, быстрота и экономичность разрешения ученый называет сильными сторонами третейского судопроизводства, которые исключительно важны для сферы международных деловых отношений.

Напомним, что в соответствии с действующим законодательством, соглашение об арбитраже представляет «соглашение сторон о передаче в арбитраж всех или определенных споров, которые возникли или могут возникнуть между ними в связи с каким-либо конкретным правоотношением, независимо от того, носило оно договорный характер или нет». Однако обращение в арбитраж за разрешением какого-либо спора, возникшего между сторонами, не является единственным и обязательным способом разрешения конфликтов. К такому варианту рекомендуется прибегать лишь в последнюю очередь, когда другие способы оказались не действенными. Так, М.М. Богуславский и С.Н. Лебедев, имеющие колоссальный опыт в области международного коммерческого арбитража, выделяют следующую градацию способов разрешения споров по внешнеэкономическим сделкам: «арбитражное (третейское) разбирательство — лучше, чем судебное, примирение сторон лучше, чем обращение к арбитражу, а предотвращение споров еще лучше, чем примирение». Не согласиться с данным тезисом невозможно.

Именно поэтому текст современного договора (соглашения об арбитраже)

лучше, чем обращение к арбитражу, а предотвращение споров еще лучше, чем примирение». Не согласиться с данным тезисом невозможно.

Именно поэтому текст современного договора (соглашения об арбитраже) содержит положения о предотвращении споров и о примирении, несмотря на то, что еще недавно такого рода положения выходили за пределы традиционного понимания о нем. В то время как на Западе, в частности, в рамках ЮНСИТРАЛ, вопросам примирения всегда уделялось значительное внимание правотворческого² и научного³ характера.

Целесообразность включения в текст арбитражного соглашения условий о примирительных процедурах и о досудебном («доарбитражном») урегулировании споров, определяется выражением воли участников хозяйственных отношений и является, своего рода, саморегулятором гражданского общества, направленным на мирное разрешение спора, позволяющим не только соблюсти интересы конфликтующих сторон, но и сохранить их взаимоотношения в будущем.

Сегодня большинство современных международных коммерческих договоров уже содержат положения, предусматривающие досудебный порядок разрешения споров. Так, в контракт включается условие о том, что в случае возникновения спора стороны, прежде чем обратиться в суд или арбитраж, обязуются предпринять определенные усилия для урегулирования возникших разногласий путем переговоров, которые могут осуществляться как самими участниками спора (например, путем создания паритетных комиссий по урегулированию спора, назначения экспертов и проч.), так и с помощью третьих лиц - посредников-медиаторов. Последние, в отличие от судов и арбитражных трибуналов, не принимают окончательных решений и, как правило, не занимаются определением вины. Их целью является достижение полного примирения сторон, чтобы в будущем участники конфликта могли продолжить деловые отношения. Такая трансформация контрактных отношений современной внешнеэкономической деятельности импонирует, тем более что данный вектор их правового развития определялся в научно-исследовательской деятельности автора как перспективный и желательный. Полагаем, и сегодня актуальны рекомендации о включении участниками внешнеэкономических отношений в текст договора (соглашения об арбитраже) положений о предотвращении споров и примирении, а также иных альтернативных способах разрешения споров, выделяемых наряду с международным арбитражем, в зависимости от географии хозяйственных связей и характера отношений между контрагентами.

Справедливость высказанной рекомендации, подтверждается определением примиренчества С.И. Ожегова, в качестве «поведения того, кто стремится любой ценой сгладить противоречия, избежать конфликтов». Включение в текст арбитражного соглашения условий о примирительных процедурах и о досудебном урегулировании споров свидетельствует о честности и серьезности бизнес-намерений контрагентов. Если вы не уверены в контрагенте или сами намереваетесь вести себя «некорректно», то речь не может идти ни о примирении, ни об арбитраже, ни даже о государственном суде.

Поэтому мнения, высказанные в специальной юридической литературе о том, что «развитие примирительных процедур является одним из приоритетных направлений совершенствования существующих в Российской Федерации механизмов разрешения споров и защиты нарушенных субъективных прав», на наш взгляд, бесспорны.

Подтверждением тому является и указание в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года на необходимость в оказании поддержки внесудебным формам разрешения корпоративных конфликтов, к которым следует относить альтернативные

необходимость в оказании поддержки внесудебным формам разрешения корпоративных конфликтов, к которым следует относить альтернативные методы разрешения споров (АМРС, в иных источниках – АРС). Некоторые исследователи, в частности С.В. Николюкин, делают акцент на «негосударственность» указанных способов.

Понятие «альтернативное разрешение споров» заимствовано из английского языка («alternative dispute resolution» - ADR) и в самом широком смысле означает любое внесудебное разрешение споров.

Главная ценность применения АМРС во внешнеэкономических отношениях заключается в их способности если и не устранить спор, то довести его до стадии арбитражного разбирательства в наиболее понятном в смысле ясности обстоятельств для арбитров виде. Кроме того, включение положений об АМРС в соглашение об арбитраже следует рассматривать как своего рода обеспечительную меру именно для доброй воли сторон, для сохранения их делового настроения. Пользуясь неакадемической лексикой, АМРС попросту «стравливает спор» у сторон. Именно поэтому их применение так необходимо, и оно разительно отличается от ничем не обоснованной, а главное, ни к чему позитивному не приводящей формулировки многих отечественных контрактов: «возникающие споры стороны будут пытаться урегулировать путем переговоров».

Альтернативных способов урегулирования споров насчитывается два-три десятка (как основных, так и комбинированных). К таковым относятся: необязывающий ускоренный арбитраж (non-binding arbitration), мини-судебное разбирательство (mini-trial), посредничество и арбитраж (med-arb), переговоры (negotiation), третейский суд, примирительные и согласительные процедуры (conciliation), добрые услуги (bons offices), омбудсмен (ombudsman), экспертиза или заключение эксперта (expert determination), предварительная независимая оценка вопросов права или фактов (early neutral evaluation), комиссии по рассмотрению споров (dispute review boards), упрощенный суд присяжных (summary jury trial) и др. Анализ мировой практики и законодательства позволяет сделать вывод о том, что третейские суды включаются в перечень АМРС, а соглашение об арбитраже становится лишь разновидностью материального закрепления волеизъявления сторон об АМРС. Полагаем такое положение дел существует только как следствие того, что не все национальные правовые системы придают их решениям исключительность.

Такой процедурный подход к юридической природе международного коммерческого арбитража видится неверным, так как соглашение об арбитраже по сути своей — отказ от юрисдикции государства, а соглашение об АМРС, в смысле примирения — упорядочивание либо досудебной, либо «доарбитражной» деятельности по разрешению правового конфликта.

В основном, внесудебная практика разрешения коммерческих споров за рубежом осуществляется в трех формах: прямые переговоры сторон конфликта, медиация (профессиональное посредничество) и арбитраж (третейские процедуры).

1. Переговоры (negotiation) - урегулирование спора непосредственно сторонами без участия иных лиц.

2. Посредничество (mediation) - урегулирование спора с помощью независимого нейтрального посредника, который способствует достижению сторонами соглашения.

3. Арбитраж (arbitration) или третейское разбирательство - разрешение спора с помощью независимого нейтрального лица - арбитра, который выносит обязательное для сторон решение.

Широкое применение в коммерческих спорах приобрело мини-разбирательство (mini-trial). Своё название данный вид АРС получил благодаря внешнему сходству с судебной процедурой и представляет собой

Широкое применение в коммерческих спорах приобрело мини-разбирательство (mini-trial). Свое название данный вид АРС получил благодаря внешнему сходству с судебной процедурой и представляет собой урегулирование спора с участием руководителей корпораций, юристов и третьего независимого лица, возглавляющего слушание дела.

Преимущества при использовании альтернативных методов разрешения споров перед их рассмотрением юрисдикционными органами не исчисляются быстротой процедур, их конфиденциальностью и относительной дешевизной. Так как за сторонами сохраняется и право обратиться за разрешением спора к суду, в случае если примирительные и посреднические процедуры не принесли желаемого результата. Названные преимущества, безусловно, носят общий характер и относятся к разрешению всех гражданско-правовых споров при помощи альтернативных (примирительных) процедур.

Наряду с этим И. Анелотти отмечает, что энтузиастам АМРС, убежденным, будто АМРС являются синонимами правосудия более быстрого, профессионально надежного и, вероятно, менее дорогого, следует обратиться именно к итальянскому опыту, демонстрирующему весьма скромное реальное использование этих процедур, наравне с тем, что в стране отнюдь не лучшая организация гражданского процесса. Показательной является произошедшая в марте 2011 года в Италии забастовка юристов в знак протеста против нового закона, требующего обязательного проведения судебной медиации в коммерческих процессах. На время забастовки юристы отказались участвовать в судебных слушаниях по всем категориям дел. Скорее всего, реальной причиной указанной забастовки стало опасение итальянских юристов по поводу серьезного сокращения собственных доходов после вступления в силу названных правил.

Во многих развитых капиталистических странах (например, США) АРС существует как в системе государственного правосудия (в публичной сфере), так и вне ее (в сфере частноправовых отношений), в то время как у нас сформирован и используется на практике лишь последний вариант. Однако, как верно замечает А.О. Иншакова, понятие "примирительные процедуры" содержится в названии [гл. 15](#) Арбитражного процессуального кодекса РФ, хотя содержание данного понятия законодателем не раскрывается. Вместе с тем в качестве примирительной процедуры, носящей судебный характер, рассматривается мировое соглашение.

Помимо основных, существующих в нашей стране, двух внесудебных способов альтернативного разрешения споров (прямых переговоров сторон конфликта и третейских процедур), официально с 1 января 2011 г. введен в действие признаваемый во всем мире еще один способ - урегулирование споров с участием посредника (так называемая медиация).

В связи с этим стоит особо отметить и о таком достаточно новом для современной России, предшествующем принятию вышеуказанной процедуры, институте внесудебного урегулирования разногласий, споров и конфликтов, как Коллегия посредников по проведению примирительных процедур, созданная при Торгово-промышленной палате Российской Федерации в мае 2006 года.

«Посредничество» или «медиация» — это процедура, при которой избранные спорящими сторонами лицо или коллегия лиц (примирителей-посредников) оказывают сторонам независимую и беспристрастную помощь в их попытке достичь мирного урегулирования своего спора.

Хотя посредничество наряду с третейским разбирательством относят к группе АРС, примирительная процедура существенно отличается от третейской, как с точки зрения оснований и порядка проведения, так и по результату, получаемому по ее окончании.

Соглашение об урегулировании спора, заключается по обоюдному согласию обеих сторон, а не навязывается посредником. Оно может учитывать

Соглашение об урегулировании спора, заключается по обоюдному согласию обеих сторон, а не навязывается посредником. Оно может учитывать различные обстоятельства, не только связанные со спорным контрактом, например, направленные на уменьшение долга рассрочку или замену денежного обязательства натуральным, но и новые обязательства по дальнейшему сотрудничеству, которые в результате будут более приемлемы для сторон и потенциально ими исполнимы.

Некоторые авторы резонно указывают на тот факт, что категория «примирения» шире, чем понятия «соглашение» и «посредничество». Сам результат примирения как в материальных, так и в процессуальных отношениях, как правило, приобретает форму письменного соглашения. И здесь стоит согласиться с Т.В. Чернышевой, что «примирение не исчерпывается только заключением соглашения на внесудебной или судебной стадии разрешения правового конфликта, а охватывает гораздо большее число действий по выявлению и разрешению спора на разных уровнях - как на международном, так и на национальном».

Как подчеркивает Д. Столетова, для урегулирования коммерческого конфликта, возникающего в международных коммерческих сделках, применяется также внесудебная согласительная процедура. Стороны могут предусмотреть оговорку об ее применении в договоре. В других случаях стороны могут заключить соглашение о такой процедуре, которое имеет ту же силу, что и договор между сторонами. Даже если соглашение является не обязательным, сторона вправе настаивать на досудебном разрешении спора.

Интересной, на наш взгляд, является категория «дружественного урегулирования споров» постольку, поскольку такое урегулирование может иметь место как до, так и в течение судебного или арбитражного разбирательства спора и достигаться при содействии третьей стороны (именуемой "Нейтральным лицом"), действующей на основании простых правил. Вместе с тем стороны могут прийти к соглашению подчиниться таким правилам, включив оговорку в контракт или заключив отдельное соглашение в любое другое время.

Сущность ДРС (Дружественного разрешения споров) по Регламенту ДРС ИСС заключается в оказании содействия по урегулированию спора путем переговоров при помощи независимого Нейтрального лица. Обычная процедура по Регламенту ДРС ИСС - это посредничество (медиация), однако положения Регламента охватывают также примирительную процедуру, независимую экспертизу и различные комбинации этих и других инструментов.

При этом указанный Регламент предназначен для администрируемых процедур, при которых стороны должны подать заявление только в Международный центр для АDR, и ни в какой другой международный арбитражный институт.

14.2 ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ АРБИТРАЖНОГО СОГЛАШЕНИЯ КАК ОСОБОГО ВИДА ДОГОВОРА О ПОДСУДНОСТИ

Имея выходные данные для моделирования практической ситуации, позволяющие учитывать арбитражную карту мира и ориентироваться в «географии» третейских судов, а также прогнозировать возможные в будущем осложнения, можно перейти к непосредственному составлению и заключению соглашения об арбитраже. Достижению этой цели будет способствовать правильное понимание правовой природы соглашения об арбитраже, на основании которого в дальнейшем можно будет выделить особенности его составления и заключения.

Как правило, термин «арбитражное соглашение» используют в случаях,

основания и заключения.

Как правило, термин «арбитражное соглашение» используют в случаях, когда дело касается гражданско-правовых отношений с участием иностранных лиц (физических или юридических) либо когда эти отношения осложнены иностранным элементом. Это сфера действия международного частного права, нормативному регулированию которого посвящен [раздел VI](#) ГК РФ.

В соответствии с [п. 1 ст. 7](#) Закона РФ от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» арбитражное соглашение представляет собой соглашение сторон о передаче в арбитраж всех или определенных споров, которые возникли или могут возникнуть между ними в связи с каким-либо конкретным правоотношением, независимо от того, носило оно договорный характер или нет. Указанное определение корреспондирует [Типовому закону](#) ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже 1985 г., а также Конвенции ООН "О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений" 1958 г. (ст. II).

В соответствии с принципом автономии воли сторон внешнеторговых отношений посредством арбитражного соглашения (либо оговорки об арбитраже в тексте контракта) вправе передать рассмотрение возникающих в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности споров как в институционный арбитражный суд, так и в изолированный арбитраж («ad hoc»), как в РФ, так и в любом ином государстве. Следовательно, посредством соглашения об арбитраже стороны устанавливают подсудность спора. При этом стоит дифференцировать указанные виды арбитража.

Так, институционный арбитраж – это постоянно действующий орган, созданный, как правило, при торговой палате, торгово-промышленном союзе либо ассоциации. Правовой статус и особенности данного арбитража определяют устав, статут или положение. Порядок рассмотрения споров закрепляется в арбитражном регламенте, который представляет собой правила процедуры институционного арбитража.

В свою очередь изолированный арбитраж (арбитраж [ad hoc](#)) создается лишь для разрешения *конкретного спора* и сразу же после вынесения решения прекращает свое существование. Правовой статус изолированного арбитража всецело основывается на арбитражном соглашении спорящих сторон, которые самостоятельно определяют правила процедуры рассмотрения спора в таком арбитраже. Зачастую это делается в виде прямой отсылки к уже существующим международным документам рекомендательного характера - [Арбитражному регламенту](#) ЕЭК ООН 1966 г. и [Арбитражному регламенту](#) ЮНСИТРАЛ 1976 г. Говоря о практической применимости того или иного вида международного коммерческого арбитража предпочтение все же отдается институционному арбитражу.

Необходимо отметить, что специфичным признаком соглашения об арбитраже является включение в него оговорки о неподсудности спора государственному суду, что Европейским судом по правам человека признается допустимым и не противоречащим [п. 1 ст. 6](#) Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод.

Наряду с этим, Н.Г. Елисеев отмечает, что «соглашение о международной подсудности представляет собой договоренность, посредством которой стороны изменяют подсудность дела таким образом, что суд в каком-либо государстве приобретает компетенцию его рассмотреть и вынести по нему решение (такой суд именуется *forum prorogatum*) и (или) суд другого государства утрачивает право на его рассмотрение и разрешение (*forum derogatum*)". Такого же мнения придерживается и автор. Ранее мы уже указывали на двухчленное содержание арбитражного соглашения: «дерогация-пророгация». В частности, применительно к дерогационным соглашениям, стороны договариваются о рассмотрении дела, которое является допустимым, российскому суду, в

арбитражного соглашения: «дерогация-прогация». В частности, применительно к дерогационным соглашениям, стороны договариваются о рассмотрении дела, которое является подсудным российскому суду, в иностранном суде, и, наоборот, при заключении прогационных соглашений - о рассмотрении российским судом дела, не относящегося к его компетенции.

В свою очередь отсутствие арбитражного соглашения во внешнеэкономическом контракте влечет за собой автоматическую юрисдикцию государственного суда по месту нахождения ответчика или его имущества.

Положение, содержащееся в [пп. 10 п. 1 ст. 247](#) АПК РФ de facto (фактически) позволяет арбитрам «определять» компетенцию арбитражного суда РФ при наличии тесной связи спорного правоотношения с территорией Российской Федерации без уточнения, в чем конкретно может проявляться такого рода связь и насколько она должна быть тесной. De jure (с формальной точки зрения), суд не ограничен в процессуальном праве принятия к своему рассмотрению любого (подведомственному ему) дела, в случае если установит тесную (опять же, с его точки зрения) связь правоотношения с территорией России.

Вместе с тем существует категория споров, отнесенных арбитражным процессуальным законодательством РФ только к исключительной подсудности. В частности, по спору о признании недействительными записей в государственные реестры, произведенных компетентным органом РФ, ведущим такой реестр, намерение сторон рассмотреть спор в определенном арбитраже никоим образом не повлияет на компетенцию арбитражного суда ([ст. 248](#) АПК РФ). В отечественной юридической литературе неоднократно высказывалось мнение о том, что расплывчатая формулировка [ст. 248](#) АПК РФ позволяет относить к исключительной подсудности практически все споры о государственном имуществе, вне зависимости от того, находится таковое на территории РФ или же за ее пределами.

Следует согласиться с О.Н. Астаниной относительно того факта, что значение арбитражного соглашения трудно недооценить, ибо большинство из действующих норм международных правовых актов имеют диспозитивный характер. Из этого следует, что зачастую стороны внешнеэкономического договора вправе решать в нем какие-либо вопросы исключительно по собственному усмотрению, не придерживаясь положений, установленных национальным законодательством сторон либо международными актами.

По своей природе арбитражные соглашения следует относить именно к материальным, а не к гражданско-процессуальным договорам. Однако, учитывая особую специфику, в них все-таки проявляются как материальные (свойства правоотношения), так и процессуальные (свойства юридического факта) характеристики.

К первым С.В. Николукин относит: основания соглашения для передачи спора в арбитраж с целью рассмотрения и вынесения решения и основания компетенции арбитража (воля сторон, выраженная в соглашении, пределы правомочий суда в принятии решения). В свою очередь, с процессуальной точки зрения, соглашение об арбитраже является, во-первых, основанием компетенции арбитража (как основная часть юридического состава, охватываемого гипотезой правовой нормы, которой государство наделяет суды полномочиями по рассмотрению и разрешению спора сторон), а во-вторых, элементом юридического состава, устанавливающего изменение подведомственности дела по конкретному спору сторон.

Вместе с тем необходимо отметить, что по настоящее время продолжают дискуссии относительно характера соглашения об арбитраже. В частности, ряд авторов, в том числе В.А. Белов, выступает за «чисто процессуальный характер». Он указывает, что «признание арбитражной оговорки условием осуществления какого-либо материального права приводит к

процессуальный характер». Он указывает, что «признание арбитражной оговорки условием осуществления какого-либо материального права приводит к логически безвыходной ситуации при решении вопроса о действительности заключенного сторонами договора. С этой точки зрения нужно признать арбитражную оговорку соглашением, имеющим самостоятельную юридическую силу и не зависящим от основного договора. Права и обязанности, порожденные арбитражным соглашением, следовательно, никак не могут признаваться автоматически переходящими к цессионарию».

Н. Оганесян утверждает, что сохранение ранее установленного сторонами порядка разрешения споров никоим образом не ущемляет прав цессионария и позволяет обеспечить надлежащую защиту интересов должника. Учитывая это, Президиум ВАС РФ в своем Постановлении от 17 июня 1997 г. признал обоснованным вывод о том, что к упоминаемым в [ст. 384](#) ГК РФ условиям, на которых права первоначального кредитора переходят к новому кредитору, может быть отнесено также условие об избрании определенного арбитража для разрешения возможных споров между участниками договора.

Наряду с этим на практике происходят случаи, в которых совершенно по-другому оценивают возможность перехода арбитражной оговорки при правопреемстве. К примеру, в [Постановлении](#) ФАС Московского округа от 24 января 2003 г. по делу № КА-А40/9042-02-П суд основывался на позиции автономности третейского соглашения от основного материально-правового обязательства. В частности, судом было указано, что договором об уступке права требования не предусмотрено перехода к новому кредитору права требовать рассмотрения споров в третейском суде, в связи с чем вывод о том, что решение последнего принято по спору, не предусмотренному третейским соглашением, является правильным.

Как видим однозначного решения данный вопрос не имеет. Однако 17 сентября 2009 г. на заседании Президиума ВАС РФ обсуждался первый вариант проекта Постановления Пленума ВАС РФ "О соотношении правопреемства и арбитражной (третейской) оговорки (соглашения)", подготовленный Управлением международного права и сотрудничества. П. 6 указанного Проекта содержит следующее положение: «На основании статьи 384 ГК РФ..... заключение должником и новым кредитором повторного арбитражного соглашения на передачу спора в арбитраж, согласованный первоначальными участниками договора, не требуется, поскольку арбитражная оговорка является неотъемлемой частью договора.

При заключении отдельного от контракта арбитражного соглашения первоначальным кредитором и должником такое соглашение становится составной частью контракта, поэтому, заключение нового арбитражного соглашения между новым кредитором и должником также не требуется».

Также не требуется специального указания о переходе прав по арбитражной оговорке (арбитражному соглашению) в тексте договора цессии.

Вместе с тем новый кредитор и должник вправе заключить новое соглашение об избрании способа разрешения споров (ст. 7 Проекта).

Таким образом, под арбитражным соглашением следует понимать гражданско-правовой договор о разрешении арбитражем конкретного спора, возникшего между субъектами внешнеэкономических сделок, которые отказываются от юрисдикции государственного суда и передают спор на окончательное рассмотрение в международный арбитраж по согласованным сторонами правилам. Сущностные характеристики арбитражного соглашения как гражданско-правовой сделки конкретизируем в следующем разделе работы, с учетом осложнения ее юридической природы иностранным элементом (*см. раздел 3*)

Кроме того, выделить отличительные характерные особенности арбитражного соглашения в сопоставительном анализе с соглашениями в

Кроме того, выделить отличительные характерные особенности арбитражного соглашения в сопоставительном анализе с соглашениями в системе государственной юрисдикции, где «часто вслепую ведутся поиски местных преимуществ», можно на основании того факта, что арбитражное соглашение определяет особую - негосударственную подсудность споров. Таким образом, соглашение сторон об арбитражном разрешении споров нельзя отождествлять с обычным пророгационным соглашением. «Пророгационный», или «позитивный», эффект этих соглашений различен. У арбитражного соглашения — это возбуждение деятельности по рассмотрению хозяйственных споров в арбитраже - третейском суде совершенно отличном от государственных судебных органов, а у пророгационного - подчинение споров контрагентов юрисдикции определенного государственного суда.

Именно потому, что арбитражные соглашения изымают спор из ведения государственных судов, они имеют особую природу в отличие от пророгационных соглашений, которые лишь изменяют подсудность спора определенному государственному суду, что находит отражение в двухчленном содержании арбитражного соглашения: «дерогация — пророгация».

14.3 АРБИТРАЖНОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК СДЕЛКА В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

Вопрос о том, является ли арбитражное соглашение гражданско-правовой сделкой или нет, имеет практические правовые последствия. Это касается прежде всего возможности применения к квалификации правоотношений, возникающих вследствие заключения арбитражного соглашения, гражданско-правовых норм, регулирующих порядок заключения сделок и признания их недействительными.

Следует отметить, что судебно-арбитражная практика, опираясь на нормы гражданского законодательства, регулирующего условия действительности сделок, квалифицируют арбитражное соглашение как гражданско-правовую сделку, влекущую определенные процессуальные последствия. Так, Президиум Высшего арбитражного суда Российской Федерации в постановлении от 10.04.2001 г. № 3515/00 признал недействительным арбитражное соглашение (оговорку) о передаче спора в третейский суд на основании ст. 168 ГК РФ, в соответствии с которой сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов, ничтожна.

В дальнейшем вышеуказанная позиция была поддержана иными судами. Так, Федеральный арбитражный суд Поволжского округа в Постановлении от 05.04.2011 по делу № А12-10939/2010 указал, что «третейская оговорка, предусматривающая передачу на рассмотрение третейского суда (тем более на рассмотрение специально создаваемого для разрешения конкретного спора третейского суда) любых споров, которые могут возникнуть между сторонами соглашения, без указания на конкретные правоотношения, из которых возник или может возникнуть спор, недействительна в силу [статьи 168](#) Гражданского кодекса Российской Федерации». Вывод о возможности признания арбитражного соглашения (третейской оговорки) недействительной, прослеживается также и в других судебных актах.

В соответствии со ст. 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. При этом из статьи 157 ГК РФ следует, что сделка может быть совершена под условием. Согласно п. 1 ст. 157 ГК РФ

Сделка считается совершенной под отлагательным условием, если стороны

Гражданских прав и обязанностей. При этом из Статьи 157 ГК РФ следует, что сделка может быть совершена под условием. Согласно п. 1 ст. 157 ГК РФ

Сделка считается совершенной под отлагательным условием, если стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит.

Заключая арбитражное соглашение, стороны преследуют цель защиты своего права на случай неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по основной сделке. Это, безусловно, подчеркивает исключительный правовой статус арбитражного соглашения, особенно его процессуальный характер. Данным соглашением стороны устанавливают, что могущий возникнуть или уже возникший спор относится к компетенции третейского суда, а именно определяют компетентный юрисдикционный орган, который разрешит такой спор, что соответствует ст. 11 ГК РФ. Из этого следует, что заключая арбитражное соглашение, стороны не создают самостоятельного гражданского правоотношения, а только конкретизируют юрисдикционную форму защиты права. Положения указанного соглашения, как и само право на защиту, актуализируются только в случае нарушения (оспаривания) субъективных гражданских прав или законных интересов сторон, участников внешнеэкономической сделки.

Таким образом, принимая во внимание специфику арбитражного соглашения, положения ст. 153, 157 ГК РФ и сложившуюся судебную практику, представляется оправданным рассматривать арбитражное соглашение в качестве сделки, при заключении которой стороны принимают на себя права и обязанности по передаче вытекающих из внешнеэкономической сделки споров на рассмотрение в арбитраж, осуществление которых ставится, в том числе, в зависимость от наступления определенных событий, относительно которых неизвестно, наступят они или нет (споров и разногласий по внешнеэкономической сделке).

В соответствии с п. 1 ст. 307 ГК РФ в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Статьей 309 ГК РФ установлено, что обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований - в соответствии с [обычаями делового оборота](#) или иными обычно предъявляемыми требованиями. Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законом (ст. 310 ГК РФ).

Таким образом, в случае заключения арбитражного соглашения, лицо, имеющее имущественные либо неимущественные притязания к своему контрагенту по внешнеэкономической сделке, обязано передать возникший спор в арбитраж. При этом в случае нарушения первой стороной соответствующей обязанности (в случае подачи искового заявления в государственный судебный орган), ответчик вправе совершить действия, направленные на понуждение исполнения обязанности передать спор на рассмотрение в коммерческий арбитраж. Вышеуказанному праву корреспондирует обязанность суда либо отказать истцу в защите его права, либо передать спор на рассмотрение негосударственному арбитражному учреждению, определенному в арбитражном соглашении.

Так, согласно п. 5 ч. 1 ст. 148 АПК РФ Арбитражный суд оставляет исковое заявление без рассмотрения, если после его принятия к производству установит, что имеется соглашение сторон о рассмотрении данного спора третейским судом, если любая из сторон не позднее дня представления своего

установит, что имеется соглашение сторон о рассмотрении данного спора третейским судом, если любая из сторон не позднее дня представления своего первого заявления по существу спора в арбитражном суде первой инстанции заявит по этому основанию возражение в отношении рассмотрения дела в арбитражном суде, за исключением случаев, если арбитражный суд установит, что это соглашение недействительно, утратило силу или не может быть исполнено. В соответствии со ст. 8 Закона Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже суд, в который подан иск по вопросу, являющемуся предметом арбитражного соглашения, должен, если любая из сторон просит об этом не позднее представления своего первого заявления по существу спора, направить стороны в арбитраж, если не найдет, что это соглашение недействительно, утратило силу или не может быть исполнено.

На основе анализа практики, с учетом положений действующего законодательства ряда европейских государств можно выделить два вида арбитражных соглашений: арбитражная оговорка и арбитражный компромисс.

Арбитражная оговорка является одним из условий и, следовательно, составной частью международного коммерческого контракта. Арбитражная оговорка включается в текст контракта на стадии его разработки и подписания, когда о конкретном споре между сторонами по контракту не может быть и речи. Это означает, что арбитражная оговорка направлена в будущее и носит в этом смысле перспективный характер. Она предусматривает передачу в арбитраж тех споров, которые только лишь могут возникнуть в будущем. Но даже и являясь составной частью контракта, арбитражная оговорка имеет по отношению к нему самостоятельный характер. На это прямо указывает настоящий [Закон](#) об арбитраже, в соответствии со ст. 16 которого арбитражная оговорка, являющаяся частью договора, должна трактоваться как соглашение, не зависящее от других условий договора. Арбитражный компромисс, или третейская запись, выступает как отдельное арбитражное соглашение, отличное от основного контракта и заключенное сторонами уже после возникновения конкретного спора. В этом смысле арбитражный компромисс направлен в прошлое и носит ретроспективный характер.

Несколько иной представляется классификация арбитражных соглашений в соответствии с нормами международного частного права, инкорпорированных в российское законодательство. Наиболее распространенными видами такого соглашения как в российской, так и международной практике выступают:

- третейская запись - это, как правило, сравнительно небольшое по объему соглашение сторон о порядке разбирательства уже имеющегося спора в арбитраже, составленное отдельно от внешнеэкономического контракта. Зачастую такая запись может именоваться арбитражным компромиссом;

- арбитражный договор, который представляет собой самостоятельное соглашение в виде отдельного договора. Как правило, арбитражный договор сопровождает заключение крупного или долгосрочного контракта, а также группы взаимосвязанных контрактов;

- арбитражная оговорка - это соглашение сторон внешнеэкономического контракта о порядке разрешения будущих споров, являющееся составной частью основного контракта - наиболее распространенная форма арбитражного соглашения и наиболее оптимальная в практической реализации.

В отличие от третейской записи арбитражная оговорка и арбитражное соглашение являются соглашениями сторон о передаче в арбитраж будущих споров. Вместе с тем необходимо отметить, что классификация арбитражных соглашений по видам весьма условна, т.к. ни законодательство Российской Федерации, ни законодательство зарубежных государств не классифицируют соглашения об арбитраже.

Наличие «иностранный элемент» в арбитражном соглашении придает особую значимость следующим основаниям для признания соответствующего

соглашения об арбитраже.

Наличие «иностранного элемента» в арбитражном соглашении придает особую значимость следующим основаниям для признания соответствующего соглашения юридически действительным:

1) надлежащая правосубъектность сторон такого соглашения и добровольность их волеизъявления при заключении соответствующей сделки.

В силу того, что чаще всего «иностранный элемент» в арбитражном соглашении представлен сторонами, имеющими различную государственную принадлежность, вопрос надлежащей правосубъектности сторон будет регулироваться в соответствии с применимым национальным правом. На основании широко распространенных коллизионных норм правосубъектность физических лиц определяется их личным законом (законом гражданства или законом местожительства), а правосубъектность юридических лиц - законом юридического лица (законом места его инкорпорации, законом «оседлости» или законом места ведения основной хозяйственной деятельности). Для того чтобы арбитражное соглашение было признано действительным, стороны, его заключившие, должны иметь надлежащую правосубъектность в соответствии с правом, регулирующим их личный статус.

Добровольность волеизъявления сторон предполагает выражение подлинного намерения сторон обратиться в арбитраж, свободного от обмана, угроз, ошибки или заблуждения. Лишь в этом случае можно признать волеизъявление сторон формирующим их истинное намерение выбрать арбитражное разбирательство как средство разрешения спора между ними. Таким образом, в основе арбитражного соглашения лежат взаимосогласованные воли сторон без каких-либо дефектов и изъянов;

2) допустимость спора в качестве предмета арбитражного разбирательства.

В законодательстве различных государств по разному определено, какие именно споры могут быть предметом арбитражного разбирательства, а какие подлежат рассмотрению только в судебном порядке. В соответствии с этим устанавливается и сфера действия арбитражного соглашения. Так, российское законодательство предусматривает, что в международный коммерческий арбитраж могут передаваться:

- споры из договорных и других гражданско-правовых отношений, возникающие при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон находится за границей;

- споры предприятий с иностранными инвестициями и международных объединений и организаций, созданных на территории РФ, между собой, споры между их участниками, а равно их споры с другими субъектами права РФ

3) надлежащая форма арбитражного соглашения.

При решении вопроса о форме арбитражного соглашения необходимо учитывать императивные нормы национального законодательства по этому вопросу. Большинство государств требует соблюдения письменной формы арбитражного соглашения, в то время когда некоторые государства предоставляют возможность его заключения и в устной форме. *(подробнее о форме арбитражного соглашения см. раздел 5)*

Принимая во внимание все перечисленные обстоятельства, полагаем следует детализировать изложенное в разделе 2 определение арбитражного соглашения с учетом юридических последствий заключения гражданско-правовой сделки, а также трансграничного характера отношений ее контрагентов и определить арбитражное соглашение как заключенную между сторонами внешнеэкономического контракта сделку, направленную на установление прав и обязанностей ее участников по передаче вытекающих из внешнеэкономического контракта споров в избранное по взаимному согласию независимое коммерческое учреждение или арбитраж, соблюдение

установление прав и обязанностей ее участников по передаче вытекающих из внешнеэкономического контракта споров в избранное по взаимному согласию негосударственное коммерческое учреждение или арбитраж, соблюдение которых является необходимым условием для восстановления права, нарушенного в ходе неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств другой стороны по соответствующему внешнеэкономическому контракту.

14.4 СУЩЕСТВЕННЫЕ И РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ СОДЕРЖАНИЯ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АРБИТРАЖЕ

Аналогично любому гражданско-правовому договору, содержание соглашения об арбитраже составляют условия, непосредственно связанные с различными этапами арбитражного разбирательства. Так, с их помощью можно установить наличие волеизъявления субъектов внешнеэкономических отношений по рассмотрению возникшего между ними спора в арбитраже, определить компетентный арбитраж для рассмотрения спора, а также исключить возможность оспаривания компетенции арбитражного органа и минимизировать проблемы, связанные с исполнением арбитражного решения.

Согласно ст. 1.1 Принципов УНИДРУА 2010 стороны являются свободными при вступлении в договор и определении его содержания. Указанные Принципы выступают общими нормами для международных коммерческих договоров и применяются, когда стороны согласились, что их договор будет ими регулироваться. Однако они могут применяться в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться общими принципами права, *lex mercatoria* либо аналогичными положениями, а также в некоторых других случаях.

В частности В.П. Звековым отмечается, что «в практике ведущих центров международного коммерческого арбитража, включая МКАС при ТПП РФ, стали появляться решения, в которых применялись Принципы УНИДРУА».

Однако в целях правильного составления, а затем и последующего применения, необходимо определить сущность толкования соглашений об арбитраже, так как на практике могут возникать проблемы, связанные с неполнотой либо недостаточной ясностью отдельных его положений.

С.В. Николюкин под толкованием арбитражного соглашения понимает «уяснение его смысла путем устранения обнаруженных в нем неясностей».

Согласно положениям ст. 431 ГК РФ толкование договора (соглашения) основывается на буквальном восприятии, а именно дословном, значении содержащихся в конкретном договоре (его условиях) слов и выражений. Если является неясным буквальное значение условия оно должно быть выявлено посредством сопоставления с прочими условиями и внутренним логическим содержанием договора в целом.

При невозможности определить содержание договора указанным способом необходимо выяснить действительную общую волю сторон, учитывая цель соглашения, где принимается во внимание "все соответствующие обстоятельства" (переговоры, переписка, обычаи делового оборота, поведение сторон).

Так называемый «каркас» соглашения об арбитраже составляют два элемента: дерогация и пророгация.

1. Дерогация - это исключение подсудности, установленной законом, которая в отсутствие такого соглашения распространяется на это дело.

2. Пророгация - когда стороны определяют подсудность их дела конкретному арбитражу, компетенция которого в отсутствие такого соглашения не распространяется на данное дело.

Изучив и проанализировав международное законодательство (а также договоры и соглашения) в сфере арбитража, следует отметить, что в основном

Изучив и проанализировав международное законодательство (а также договоры и соглашения) в сфере арбитража, следует отметить, что в основном содержание арбитражных соглашений (оговорок) является схожим.

Для иллюстрации можно привести обобщённую арбитражную оговорку, основанную на рекомендуемой Арбитражным Институтом Торговой Палаты Стокгольма:

«Любой спор, разногласие или требование, возникающее в связи с настоящим контрактом либо его нарушением, расторжением или недействительностью подлежат окончательному разрешению путем арбитража в соответствии с Регламентом Арбитражного Института Торговой Палаты г. Стокгольма».

«Состав арбитража будет включать ... арбитров (единоличного арбитра)».

«Место проведения арбитража ...»

«Языком арбитражного разбирательства будет ...»

При этом немаловажным являются включение в текст соглашения условия о применимом праве.

Следовательно, можно выделить три обязательных элемента арбитражной оговорки, а именно:

1) предмет спора;

2) арбитражный регламент по которому будет рассмотрен спор;

3) корректное наименование арбитражного института, при котором будет сформирован арбитраж. Достижение соглашения по всем указанным пунктам гарантирует принятие арбитражным институтом иска к производству.

Дополнительно стороны обычно оговаривают место проведения арбитража, количество арбитров, язык производства. Однако если стороны не пришли к соглашению по этим условиям, то соответствующий пробел восполняется нормами выбранного арбитражного регламента.

Необходимо отметить, что принцип «автономии воли» предоставляет возможность сторонам внешнеэкономического отношения самостоятельно выбирать не только применимое национальное право, определяющее их права и обязанности, но и различные правовые системы, а также осуществлять выбор между различными источниками права в рамках одной правовой системы.

В случае отсутствия соглашения сторон о применимом праве Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) при определении как применимого права вообще, так и субсидиарного статута, несмотря на предоставленную свободу выбора коллизионных норм, на практике в делах, касающихся российских фирм, как правило, руководствуется коллизионными нормами российского права.

Вместе с тем, арбитражные суды отказывают в признании и приведении в исполнение решения международного коммерческого арбитража или третейского суда, если решение было принято за пределами арбитражного соглашения против лица, не являвшегося стороной соглашения об арбитраже и не участвовавшего в рассмотрении дела.

Так, в конкретном деле итальянская фирма обратилась в арбитражный суд с заявлением о признании и принудительном исполнении решения международного коммерческого арбитража ad hoc (Стокгольм, Швеция), вынесенного в отношении открытого российского акционерного общества.

Решением арбитража было установлено, что соглашение о создании совместного предприятия, заключенное между фирмой и обществом, в силу существенных нарушений его положений российской стороной является прекращенным, совместное предприятие подлежит реорганизации и общество обязано выплатить в пользу фирмы сумму ее вклада в уставный фонд совместного предприятия, а также сумму расходов, связанных со строительством производственной линии и деятельностью предприятия.

Определением суда первой инстанции ходатайство фирмы было

совместного предприятия, а также сумму расходов, связанных со строительством производственной линии и деятельностью предприятия.

Определением суда первой инстанции ходатайство фирмы было удовлетворено.

Суд кассационной инстанции определение отменил и в удовлетворении заявления отказал по тем основаниям, что решение арбитража содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы соглашения учредителей и содержащейся в нем арбитражной оговорки, и касается не только отношений учредителей, но и статуса созданного сторонами совместного предприятия.

Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации не нашел оснований для отмены обжалуемого постановления суда кассационной инстанции, указав следующее.

Арбитражная оговорка, содержащаяся в соглашении, заключенном между фирмой и обществом, предусматривала передачу в арбитраж споров, связанных с созданием совместного предприятия - споров, связанных с обязательствами сторон по созданию российского юридического лица. Между тем решение арбитража касалось не только выхода фирмы из созданного на территории РФ юридического лица, но и текущей экономической деятельности и реорганизации данного лица. Однако между совместным предприятием и фирмой договор о рассмотрении споров в международном коммерческом арбитраже не заключался. Следовательно, арбитраж вышел за пределы арбитражной оговорки.

В соответствии с пунктом "с" части 1 статьи V Конвенции Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 года в признании и приведении в исполнение арбитражного решения может быть отказано по просьбе той стороны, против которой оно направлено, только если эта сторона представит компетентной власти по месту, где испрашивается признание и приведение в исполнение, доказательства того, что указанное решение вынесено по спору, не предусмотренному или не подпадающему под условия арбитражного соглашения или арбитражной оговорки в договоре, или содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы арбитражного соглашения или арбитражной оговорки в договоре.

Таким образом, содержание арбитражных соглашений составляют его условия, подразделяющиеся на существенные и рекомендательные. Отсутствие существенных условий приводит к утрате соглашением дерогационного эффекта в национальном процессуальном праве. Главным условием арбитражного соглашения является условие о предмете, имеющем сложную структуру и включающем в себя обязательство сторон передать на разрешение арбитража определенные споры. Вместе с тем содержание арбитражного соглашения должно содержать указание на определенный арбитраж – ad hoc или постоянно действующее арбитражное учреждение, а также определять конкретное правоотношение, в связи с которым могут возникнуть споры.

К рекомендательным условиям следует относить место проведения арбитража, количество арбитров и язык арбитража.

14.5 ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ АРБИТРАЖНОГО СОГЛАШЕНИЯ СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ПРЕДПИСАНИЙ О ЕГО ФОРМЕ

Определив ранее правовую природу соглашения об арбитраже, вспомним о том, что рассматриваемая нами особая категория гражданско-правовых договоров должна быть объективно выражена, т.к. для принятия арбитражем спора к рассмотрению, необходимо соблюдение определенной формы арбитражного соглашения.

Согласно п. 1 ст. II Нью-Йоркской конвенции 1958 г. каждое

спора к рассмотрению, необходимо соблюдение определенной формы арбитражного соглашения.

Согласно [п. 1 ст. II](#) Нью-Йоркской конвенции 1958 г. каждое Договаривающееся Государство признает письменное соглашение, по которому стороны обязуются передавать в арбитраж споры, возникшие или могущие возникнуть между ними в связи с каким-либо конкретным договорным или иным правоотношением, объект которого может быть предметом арбитражного разбирательства.

В Европейской [конвенции](#) о внешнеторговом арбитраже 1961 г. под арбитражным соглашением понимается арбитражная оговорка в письменной сделке или отдельное соглашение, подписанное сторонами, а в отношениях между государствами, ни один из законов которых не требует письменной формы для арбитражного соглашения, заключенное в форме, разрешенной данными законами.

Из этого следует, что арбитражные соглашения могут быть заключены в любой форме, если закон ни одного из государств - участников Конвенции не требует обязательной письменной формы. В связи с тем, что требования [Нью-Йоркской](#) и [Европейской конвенций](#) к форме арбитражного соглашения отличаются друг от друга, возникают определенные трудности для субъектов тех государств, которые участвуют в обеих Конвенциях. Для их преодоления рекомендуется в любом случае использовать письменную форму.

Так, в частности, несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет за собой ее недействительность в соответствии с Гражданским кодексом РФ (п. 3 ст. 162).

В соответствии с ч. 2 ст. 7 Закона об арбитраже арбитражное соглашение также заключается в письменной форме. Соглашение считается заключенным в письменной форме, если оно содержится в документе, подписанном сторонами, или заключено путем обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу или с использованием иных средств электросвязи, обеспечивающих фиксацию такого соглашения, либо путем обмена иском заявлением и отзывом на иск, в которых одна из сторон утверждает о наличии соглашения, а другая против этого не возражает. Ссылка в договоре на документ, содержащий арбитражную оговорку, является арбитражным соглашением при условии, что договор заключен в письменной форме и данная ссылка такова, что делает упомянутую оговорку частью договора.

Таким образом, ч. 2 ст. 7 Закона об арбитраже придает понятию «письменная форма арбитражного соглашения» более широкий смысл, чем [п. 1 ст. II](#) Нью-Йоркской конвенции 1958 г., рассматривая обмен иском заявлением и отзывом на иск, в которых одна из сторон утверждает о наличии соглашения, а другая против этого не возражает, как соблюдение письменной формы арбитражного соглашения.

Вместе с тем целесообразность заключения арбитражного соглашения посредством обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу или с использованием иных средств электросвязи, обеспечивающих фиксацию такого соглашения, либо путем обмена иском заявлением и отзывом на иск, как показывает практика, сомнительна, поскольку может как существенно затруднить (сделать невозможным) исполнение третейского суда (международного коммерческого арбитража), так и послужить основанием для отмены решения арбитража в связи с недоказанностью факта заключения последнего.

Так, статьей 233 АПК РФ установлено, что решение третейского суда может быть отменено в случаях, если сторона, обратившаяся в арбитражный суд с заявлением об отмене решения третейского суда, представит арбитражному суду доказательства того, что третейское соглашение недействительно по основаниям, предусмотренным федеральным законом, либо

арбитражному суду доказательства того, что третейское соглашение недействительно по основаниям, предусмотренным федеральным законом, либо что решение третейского суда вынесено по спору, не предусмотренному третейским соглашением или не подпадающему под его условия, либо содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы третейского соглашения.

Согласно ст. 237 АПК РФ к заявлению о выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда прилагается подлинное соглашение о третейском разбирательстве или его надлежащим образом заверенная копия. При этом согласно ч. 4 ст. 237 АПК РФ Заявление о выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда, поданное с нарушением требований, предусмотренных в [статье 236](#) настоящего Кодекса и в настоящей статье, оставляется без движения или возвращается лицу, его подавшему, по правилам, установленным в [статьях 128](#) и [129](#) настоящего Кодекса.

При этом, принимая во внимание сложившуюся судебную практику по вопросу выдачи исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов, следует признать, что единственным надлежащим доказательством заключения арбитражного соглашения может быть лишь оригинал соответствующего, либо его нотариально заверенная копия. Так, ФАС Восточно-Сибирского округа, оставляя без изменения решение суда первой инстанции об отмене решения третейского суда, указал, что надлежащим доказательством заключения третейского соглашения может быть только подлинник третейской записи либо его нотариально заверенная копия. При этом, давая оценку представленной в материалы дела копии третейской записи на основании [статьи 68](#) АПК РФ, в соответствии с которой обстоятельства дела, которые согласно закону должны быть подтверждены определенными доказательствами, не могут подтверждаться в арбитражном суде иными доказательствами, арбитражный суд правомерно не признал допустимым доказательством заключения сторонами третейского соглашения копию третейской записи, заверенную председателем постоянно действующего третейского суда города Красноярска.

Вышеуказанной позиции арбитражные суды придерживались и в дальнейшем. Так, ФАС Дальневосточного округа, оставляя без изменения Определение Арбитражного суда Камчатского края о возвращении заявления о выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решение третейского суда, указал, что «заявляя об устранении препятствий, послуживших основанием для оставления заявления без движения, компания не представила суду подлинник либо надлежащим образом (нотариально) заверенную копию соглашения о третейском разбирательстве, на которую было указано в определении от 30.01.2009. Представленная компанией копия договора, содержащего третейскую оговорку, заверенная представителем компании на основании доверенности, выданной руководителем ЗАО "НПК "Катрен", не признана судом надлежащим образом заверенной копией, поскольку не отвечает требованиям [пункта 2 части 3 статьи 237](#) АПК РФ и определения от 30.01.2009 об оставлении заявления без движения».

Президиум ВАС РФ в Постановлении от 15.06.2010 N 693/10 по делу № А59-38/2008, формируя окончательную правовую позицию по соответствующему вопросу, также указал, что доказательством заключения третейского соглашения является только его подлинник или нотариально заверенная копия.

При таких обстоятельствах, следует сделать вывод, что представленные факсимильные копии документов, свидетельствующих о наличии между сторонами переписки, в ходе которой было достигнуто арбитражное соглашение, при условии, если хотя бы одна из сторон не представляет в суд оригинал документа, в котором выражено согласие соответствующей стороны

сторонами переписки, в ходе которой было достигнуто арбитражное соглашение, при условии, если хотя бы одна из сторон не представляет в суд оригинал документа, в котором выражено согласие соответствующей стороны на заключение соответствующего соглашения, не являются допустимыми доказательствами достижения соглашения.

К аналогичному выводу пришел также Президиум ВАС РФ в своем Постановлении от 16.09.2008 № 4525/08 по делам № А40-47310/06-23-346, А40-55250/06-68-409, в котором указал, что «компанией в ходе судебного разбирательства не был представлен единый документ, свидетельствующий о заключении арбитражного соглашения, составленный сторонами в письменной форме и подписанный легитимными представителями сторон. Нет в деле и иных доказательств, свидетельствующих о заключении подобного соглашения, зафиксированного в допустимой форме».

При этом суд также отметил, что «отсутствие надлежащим образом заключенного арбитражного соглашения между холдингом и компанией подтверждено в иностранных судебных решениях, вынесенных по заявлению компании об исполнении оспариваемого в настоящем деле решения третейского суда на территории иностранных государств».

Так, постановлением Суда кантона Женева Швейцарской Республики от 01.02.2007 по делу № С/20944/2006-АС/С/97/07 установлено, что представленная компанией переписка посредством факсимильных сообщений от 29.06.2004 и 30.06.2004, которая, по ее мнению, является арбитражным соглашением, не позволяет установить намерение сторон передавать возникающие споры в третейский суд. Более того, вещественные доказательства, представленные холдингом (справка компании "Текофакс", выписка телефонных разговоров с Турцией и отсутствие каких бы то ни было отметок в данных факсах, доказывающих их отправку), не свидетельствуют о наличии указанной переписки.

Суд первой инстанции Антильских островов Королевства Нидерландов в решении от 06.03.2007 по делу № EJ 2006/529A-120/07 также указал, что представленные компанией печатные материалы в отношении заключения арбитражного соглашения не имеют силы доказательств по делу».

Рекомендации по повышению качества правового регулирования порядка заключения арбитражного соглашения излагаются в ряде работ, посвященных проблеме международного коммерческого арбитража.. Так, А.О. Иншакова, предлагает дополнить п. 2 ст. 7 Закона об арбитраже положением следующего содержания: «по соглашению сторон арбитражное соглашение может заключаться в нотариальной форме. При этом соглашение считается заключенным с момента нотариального удостоверения и ранее достигнутое соглашение, оформленное в простой письменной форме, утрачивает силу».

Вместе с тем, как показывает практика, арбитражные соглашения в большинстве случаев заключаются не в виде отдельного документа, а содержатся в тексте внешнеэкономической сделки, момент заключения которой также следует считать и моментом заключения арбитражного соглашения. Дополнительное одобрение такого вида соглашений [пунктом 1 статьи 7](#) Закона о третейских судах не предусмотрено. При этом действующее законодательство как Российской Федерации, так и большинства зарубежных стран не предусматривают необходимости нотариального удостоверения внешнеэкономических сделок. Представляется возможным производить нотариальное удостоверение внешнеэкономических сделок по соглашению сторон, что не противоречит положениям п. 2 ст. 163 ГК РФ, но в данном случае нотариальное удостоверение также будет распространяться как на саму сделку, так и на арбитражное соглашение, включенное в текст основного договора.

Законодательство в сфере международного частного права (МЧП) применительно к особенностям оформления арбитражных соглашений подходит

Законодательство в сфере международного частного права (МЧП) применительно к особенностям оформления арбитражных соглашений подходит следующим образом. По общему правилу форма сделки определяется исходя из права места ее совершения. Тем не менее, сделка, совершенная за границей, не должна признаваться недействительной в результате несоблюдения формы, если были соблюдены требования российского права (п. 1 ст. 1209 ГК РФ).

Вместе с тем, в случае если *российское* юридическое (либо, осуществляющее предпринимательскую деятельность физическое) лицо является, хотя бы одной из сторон внешнеэкономической сделки, форма последней, независимо от места совершения такой сделки подчиняется российскому праву (п. 2 ст. 1209 ГК РФ).

Согласно положению п. 1 ст. II Конвенции ООН "О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений" 1958 г. предусматривается письменная форма соглашений, определение понятия которой содержится в следующем пункте указанной статьи Конвенции. Так, предъявляемое требование к письменной форме соглашения, относится как к арбитражной оговорке в договоре, так и к самостоятельному арбитражному соглашению, подписанному сторонами, либо содержащемся в обмене письмами или телеграммами.

Необходимо отметить, что в 2006 г. ЮНСИТРАЛ были приняты Рекомендации, призывающие государства применять пункт 2 статьи II Нью-Йоркской конвенции, "исходя из признания того, что содержащееся в нем описание обстоятельств не носит исчерпывающего характера". Т.е.

ЮНСИТРАЛ указывает на то, что возможны и дополнительные основания для соответствия требованиям письменной формы (которые содержатся в национальном праве) помимо определенных Конвенцией, и что суды должны применять предписание [ст. II](#) о письменной форме "менее строго".

Дополнительно было рекомендовано «применять п. 1 статьи VII Конвенции, таким образом, чтобы предоставить любой заинтересованной стороне возможность воспользоваться правами, которыми она может обладать в соответствии с законодательством или международными договорами страны, в которой подается ходатайство, основанное на арбитражном соглашении, в целях признания действительности такого арбитражного соглашения». В этом заключается принцип «наиболее благоприятного права», значение которого, применительно к данной ситуации, заключается в упрощении процедуры признания и исполнения арбитражного решения. Прямая взаимосвязь между формой соглашения об арбитраже и арбитражным соглашением здесь проявляется в следующем. В случае если в силу права суда, который рассматривает спор, основанный на арбитражном соглашении, будет принята иная разновидность письменной формы, то суд не будет обязан применять «строгие» предписания Конвенции.

Европейская конвенция в п. 2 ст. 1 определяет соглашение об арбитраже как арбитражную оговорку, содержащуюся в письменной сделке либо как самостоятельное соглашение, подписанное сторонами, а в межгосударственных отношениях, ни один из законов которых не требует письменной формы арбитражных соглашений, оно заключается в форме, разрешенной данными законами. Следует учитывать, что требования Нью-Йоркской и Европейской конвенций относительно формы арбитражного соглашения отличаются друг от друга, в результате чего могут возникать определенные трудности для субъектов государств - участников обеих конвенций. Н.Е. Ерпылева в данном контексте подчеркивает, что для их преодоления необходимо «в любом случае использовать письменную форму».

В странах СНГ (например, в Республике Молдова) законодательство об арбитраже также содержит положения о письменном характере арбитражных соглашений, которые могут заключаться в виде арбитражной оговорки,

В странах СНГ (например, в Республике Молдова) законодательство об арбитраже также содержит положения о письменном характере арбитражных соглашений, которые могут заключаться в виде арбитражной оговорки, включенной в конкретный договор, либо в форме самостоятельного соглашения, именуемого компромиссом.

Наряду с этим в соответствии с п. 2 ст. 7 Закона РФ "О международном коммерческом арбитраже" арбитражное соглашение заключается в письменной форме. Условиями (достаточно какого-либо одного) заключения соглашения в письменной форме являются следующие:

- когда оно содержится в документе, подписанном сторонами;
- заключено посредством обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу либо с использованием иных средств электросвязи, при этом обеспечивающих фиксацию подобного соглашения;
- при обмене иском заявлением и отзывом на иск, в которых одна из сторон утверждает о наличии соглашения, а другая, в свою очередь, не возражает против этого (путем, так называемых, конклюдентных действий).

Также ссылка в договоре на документ, включающий арбитражную оговорку, является соглашением об арбитраже в случае, если договор заключен в письменной форме и данная ссылка делает указанную оговорку частью договора.

Вышеуказанные положения корреспондируют нормам Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, в который 7 июля 2006 г. были внесены существенные изменения.

Так, соглашение об арбитраже является заключенным письменно, если его содержание зафиксировано в какой-либо форме, независимо от того, заключено ли арбитражное соглашение, либо договор или нет в устной форме, на основании поведения сторон, либо при помощи других средств (п. 3 ст. 7 Типового закона ЮНСИТРАЛ). Однако, как нам представляется, данная формулировка является абстрактной и не совсем ясно, какое именно поведение сторон можно признать основанием заключения договоренности между сторонами внешнеэкономической сделки. Таким образом, перечень указанных средств является открытым, что может породить на практике расширительное толкование данной нормы.

Еще одно новшество Типового закона ЮНСИТРАЛ проявляется в том, что требования о заключении арбитражного соглашения в письменной форме удовлетворяется электронным сообщением, если содержащаяся в нем информация является доступной для ее последующего использования. При этом "электронное сообщение" представляет собой любое сообщение, которое стороны передают с помощью сообщений данных, которые содержат информацию, подготовленную, отправленную, полученную или хранимую с помощью электронных, магнитных, оптических или аналогичных средств, включая электронный обмен данными (ЭОД), электронную почту, телеграмму, телекс или телефакс, причем не ограничиваясь ими (п. 4 ст. 7).

Между тем указанная поправка содержит и второй вариант изменения ст. 7, так сказать «сжатую» характеристику арбитражного соглашения, не включающую, в отличие от первого варианта, положения о письменной форме, ограничиваясь только одним определением. Так, под арбитражным соглашением понимается «соглашение сторон о передаче в арбитраж всех или определенных споров, которые возникли или могут возникнуть между ними в связи с каким-либо конкретным правоотношением, независимо от того, носит ли оно договорный характер или нет».

На наш взгляд, нормы национального законодательства о международном коммерческом арбитраже необходимо привести в соответствие с Типовым законом ЮНСИТРАЛ, т.к. все большее значение в жизни человечества в настоящее время приобретают информационные технологии. Общество постепенно на основе стремления своего развития заносит все новые

законом ЮНСИТРАЛ, т.к. все большее значение в жизни человечества в настоящее время приобретают информационные технологии. Общество вступило на новую ступень своего развития, зачастую именуемую «информационной», в связи с чем получило широкое распространение заключение договоров посредством электронно-вычислительной техники с использованием Всемирной сети «Интернет». Тем более, не так давно был принят Федеральный закон "Об электронной подписи", который регулирует отношения в области использования электронных подписей при совершении гражданско-правовых сделок. При этом электронные подписи (ЭП), созданные в соответствии с иностранными нормами права и международными стандартами, признаются аналогичными ЭП по российскому законодательству и не могут быть признаны недействительными по такому основанию (ст. 7).

В связи с этим, полагаем, что несмотря на то, что положение о необходимости заключения арбитражного соглашения в письменной форме содержится практически во всех как национальных, так и международных нормативных актах, необходимо все же, в русле тенденции минимальной правовой стандартизации, руководствоваться обновленным Типовым законом ЮНСИТРАЛ, допускающим заключение арбитражного соглашения и электронным сообщением, если содержащаяся в нем информация является доступной для ее последующего использования. На наш взгляд, своевременность данной нормы в эпоху высокотехнологичной экономической деятельности заслуживает самого пристального внимания со стороны национального законодателя, с последующим закреплением ее в российском законодательстве о международном арбитраже.

ГЛАВА 15

АКЦИЯ КАК ЭМИССИОННАЯ ЦЕНАЯ БУМАГА: ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ, ПРОЦЕДУРЫ ВЫПУСКА И ОБРАЩЕНИЯ

15.1 ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Современные исследования, посвященные инфраструктуре финансового рынка России, позитивно влияющие на ее привлекательность как для внутренних, так и внешних инвесторов и эмитентов, приобретают особую актуальность в условиях назревшей необходимости внесения изменений в законодательно прописанных процедур выпуска ценных бумаг, при предоставлении альтернативной возможности выбора наиболее подходящей, а также способы размещения ценных бумаг и, соответственно, объем и подачу раскрываемой информации. Одним из неотъемлемых атрибутов правопорядка, основанного на рыночной организации хозяйства являются ценные бумаги. Их назначение состоит в юридическом оформлении определенного круга экономических отношений товарообмена, а именно: отношений по отчуждению и приобретению (обороту) имущественных прав, которые приобретают экономические свойства товаров.

Существование рынка ценных бумаг сегодня для России свершившийся факт, как и для любой современной развитой страны. За относительно недолгий промежуток времени его становления и развития в этой области произошли фундаментальные изменения. И в переходе страны к экономике рыночного типа, основанной на восстановленной частной собственности, рынку ценных бумаг была отведена особая роль. В совокупности с другими секторами финансового рынка, такими как банки, страхование и т.д., рынок ценных бумаг составляет кровеносную систему любой развитой экономики. И значение этой системы только растет.

Действительно, рынок ценных бумаг является неотъемлемым элементом

только растет.

Действительно, рынок ценных бумаг является неотъемлемым элементом рыночной экономики, поскольку выполняет перераспределительную функцию, то есть обеспечивает перелив капитала из одних сфер экономики в другие.

Изначально термин «рынок ценных бумаг» возник в трудах экономистов. В экономической теории и практике существует огромное множество его интерпретаций. Это объясняется самой комбинацией слов. Говоря о рынке ценных бумаг, обычно указывают, что это совокупность экономических отношений его участников по поводу выпуска и обращения ценных бумаг, или просто определяют его как часть финансового рынка. Однако указанные определения рынка ценных бумаг недостаточны, они не описывают всей полноты существующих в сфере рынка ценных бумаг позитивных социальных связей. Кроме того, при таких определениях пропадают аспекты, связанные с исполнением обязательств по ценным бумагам, а также с охраной прав различных участников отношений. Не вписываются в такую логику и вопросы институциональной среды рынка.

С точки зрения современной юридической науки наиболее подходящим является определение рынка ценных бумаг, под которым понимается постоянное и целенаправленное заключение гражданско-правовых сделок, влекущих переход права собственности и иных вещных прав на ценные бумаги.

Из всей совокупности ценных бумаг на рынке особо следует выделить эмиссионные ценные бумаги. Особенностью этой группы ценных бумаг является то, что их обращение осуществляется через организованный рынок ценных бумаг с его специфическими институциональными участниками: брокерами, дилерами, клиринговыми организациями, доверительными управляющими, депозитариями, регистраторами, фондовыми биржами. Для эмиссионных ценных бумаг организованный рынок еще дополняется строгой процедурой самой эмиссии ценных бумаг, за правомерностью выпуска которой осуществляет контроль специально созданный федеральный орган исполнительной власти - Федеральная служба по финансовым рынкам и ее региональные отделения. Этот сегмент финансового рынка представляет собой органичное сочетание государственного, а также общественного регулирования и рыночных начал, использования механизма спроса и предложения.

Традиционно и законодательно признаваемой является классификация ценных бумаг, предусматривающая их разграничение на эмиссионные и неэмиссионные. Определение эмиссионной ценной бумаги дается в [ст. 2](#) Федерального закона «О рынке ценных бумаг». Эмиссионная ценная бумага – любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению, размещается выпусками, имеет равные объемы и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги. Вряд ли могут возникнуть какого-либо рода сомнения в отношении двух последних признаков, поскольку в них воплощены те особенности, которые не только позволяют отличить от неэмиссионных ценных бумаг, но и установить определенные гарантии обеспечения объема прав владельцев ценных бумаг одного выпуска. В юридической литературе такие ценные бумаги иногда называют инвестиционными, подчеркивая тем самым экономическое назначение этого вида ценных бумаг и их отличие от торговых и товарораспорядительных.

Таким образом, на основании анализа характерных признаков эмиссионной ценной бумаги в соответствии с положениями ФЗ «О рынке ценных бумаг» можно выделить признаки, отличающие ее от обычной ценной бумаги. Во-первых, эмиссионной ценной бумагой удостоверяются не только имущественные, но и неимущественные права. При этом последние не называются личными, следовательно, эти неимущественные права не имеют

бумаги, а первые, эмиссионные ценные бумаги удостоверяются не только имущественные, но и неимущественные права. При этом последние не называются личными, следовательно, эти неимущественные права не имеют гражданско-правового характера. Во-вторых, эмиссионные ценные бумаги не выдаются, а выпускаются. Между выпуском эмиссионных ценных бумаг эмитентом и приобретением их инвестором, владельцем существует определенный разрыв, когда последние в точном юридическом смысле ценными бумагами не являются. Только после приобретения инвестором ценная бумага становится таковой. В научной литературе существует несколько различных подходов к определению понятия «эмиссия (выпуск) ценных бумаг». Так, М.И. Брагинский рассматривает эмиссию как одностороннюю сделку, в отличие от договора: «Договор... представляет собой двух или многостороннюю сделку. В этом качестве договор противостоит односторонним сделкам, примерами которых могут быть, в частности, и эмиссия ценных бумаг, и завещание, и разрядка покупателя или поставщика. Все эти сделки относятся к числу односторонних, поскольку для их совершения в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражения воли одной стороны...». Иной точки зрения придерживается И.В. Редькин. По его мнению, эмиссия ценных бумаг с юридической точки зрения представляет собой совокупность одно- и многосторонних сделок, а также административных актов, совершаемых в предписываемой законодательством форме и последовательности (процедура эмиссии), объединенных общим намерением эмитента выпустить ценные бумаги в обращение. Такого понимания эмиссии ценных бумаг поддерживается и А.Ю. Синенко. По его мнению, оно сформировано в соответствии со смыслом легального определения ФЗ «О рынке ценных бумаг», согласно ст. 2 которого выпуск ценных бумаг — установленная законом последовательность действия эмитента по размещению эмиссионных ценных бумаг. Таким образом, ученый соглашается с тем, что выпуск ценных бумаг представляет собой процесс возникновения особой совокупности юридических фактов, объединенных одной целью. В-третьих, эмиссионная ценная бумага имеет равные объем и сроки осуществления внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги. С момента публичного размещения эмиссионных ценных бумаг в период их обращения и до погашения у ценной бумаги остается одинаковый объем прав. В-четвертых, эмиссионные ценные бумаги удостоверяют обязательственные права гражданско-правового характера и корпоративные права, складывающиеся внутри хозяйственных обществ и других юридических лиц в случаях, предусмотренных федеральными законами.

Необходимо заметить, что, по сути, в форме эмиссионных ценных бумаг закон легализует оборот совокупности субъективных гражданских прав, которые отличаются от всех остальных стандартностью. Смысл правового режима эмиссионных ценных бумаг состоит в том, что та совокупность прав, которые составляют бумагу, и та, которую приобретает новый владелец бумаги, абсолютно одинаковы. Эти права не могут быть изменены в ходе обращения владельцем ценных бумаг, они не могут быть ни уменьшены, ни увеличены, они не изменяются в своем содержании и объеме в зависимости от того, кто и в какой момент времени их приобрел. Это существенным образом отличает такие ценные бумаги от неэмиссионных бумаг. Для таких ценных бумаг объем ценной бумаги индивидуализирован.

Ишутиной О.В. был высказан тезис о том, что объединяющим признаком всех эмиссионных ценных бумаг выступает возможность привлечения средств от неограниченного круга лиц. Однако в настоящее время с этим сложно согласиться, поскольку после появления инвестиционных паев и ипотечных сертификатов такое основание участия отпало.

Другим важным признаком, который отличает эмиссионные ценные бумаги от других, помимо стандартности прав, необходимости прохождения

сертификатов такое состояние отпало.

Другим важным признаком, который отличает эмиссионные ценные бумаги от других, помимо стандартности права - необходимость прохождения процедуры эмиссии и, самое главное, необходимость государственной регистрации выпуска и обязательность получения каждым выпуском соответствующего государственного регистрационного номера кода, который идентифицирует конкретный выпуск эмиссионных ценных бумаг. Более того, изначально существовало правило: сначала выпуск получает государственный регистрационный номер, а потом размещается. Однако со временем и этот признак утратил свое значение. В частности, закон стал допускать возможность обращения эмиссионных ценных бумаг без государственного регистрационного номера, но с присвоением так называемого идентификационного номера

В определении эмиссионных ценных бумаг используется конструкция, согласно которой совокупность имущественных и неимущественных прав, которые удостоверяет такая бумага, подлежит «удостоверению, уступке и безусловному осуществлению» с соблюдением установленных положениями «формы и порядка» Закона «О рынке ценных бумаг» и ГК РФ. В данном случае видятся две основные проблемы: а) не все указанные категории (форма удостоверения, форма уступки, форма осуществления, порядок удостоверения, порядок уступки, порядок осуществления) [закон](#) прямо определяет; б) сами эти категории размыты и содержат большое количество разного рода исключений.

Регулирующее значение правового режима эмиссионных ценных бумаг ставится сегодня учеными по сомнению. В связи с этим, уместна исследовательская критика и последующее переосмысление относительно формального подхода к его определению, основывающегося на признании соответствующего вида ценной бумаги эмиссионным.

15.2 ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ АКЦИИ КАК РАЗНОВИДНОСТИ ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Правовой анализ действующего законодательства и современной отечественной доктрины позволяет определять акцию как эмиссионную именную бездокументарную ценную бумагу, закрепляющую обязательственные права ее владельца (акционера) по отношению к акционерному обществу на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Правовое регулирование акции в настоящее время весьма значительно по объему. Прежде всего, его составляют положения Гражданского Кодекса РФ, Положения о ценных бумагах, о хозяйственных обществах и товариществах, акционерных обществах, а именно Федеральный [закон](#) «Об акционерных обществах», Федеральный [закон](#) «О рынке ценных бумаг», Федеральный [закон](#) «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», Федеральный [закон](#) «Об инвестиционных фондах» в части регулирования деятельности акционерных инвестиционных фондов, Федеральный [закон](#) «О приватизации государственного и муниципального имущества» Федеральный [закон](#) «О банках и банковской деятельности», Федеральный [закон](#) «О несостоятельности (банкротстве)». Подзаконное регулирование в отношении акций не имеет столь существенного.

В связи с большой актуальностью деятельности акционерных обществ и большим количеством выявившихся в процессе применения законодательства спорных вопросов большое значение для правового регулирования акций имеет судебная практика, и прежде всего, разного рода обобщения высших судебных инстанций. К их числу можно отнести [Постановление](#) Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 ноября 2003 г. № 19 «О некоторых вопросах

инстанций. К их числу можно отнести [Постановление](#) Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 ноября 2003 г. № 19 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах», информационное [письмо](#) Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 13 марта 2001 г. № 62 «Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением хозяйственными обществами крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность», информационное [письмо](#) Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23 апреля 2001 г. № 63 «Обзор практики разрешения споров, связанных с отказом в государственной регистрации выпуска акций и признанием выпуска акций недействительным», а также иные документы.

В соответствии со ст. 25 Федерального закона «Об акционерных обществах» акция является именной ценной бумагой. Квалификация акции как именной эмиссионной ценной бумаги автоматически по правилам [ст. 16](#) Федерального закона «О рынке ценных бумаг» определяет форму ее существования: в соответствии с ее положением именные эмиссионные ценные бумаги могут выпускаться только в бездокументарной форме, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами. Поскольку законом никаких иных специальных правил для акции не предусмотрено, акция при всех случаях может выпускаться только как бездокументарная ценная бумага.

Акция как бездокументарная ценная бумага воспринимается отечественной доктриной в качестве способа фиксации комплекса предоставляемых ей прав. С таким подходом к пониманию правовой природы акции нельзя не согласиться. К примеру, Е.А. Суханов указывает на то, что при эмиссии бездокументарных акций их просто не существует как ценных бумаг, а компьютерная запись в реестре акционеров - это способ фиксации права в соответствии со ст. 149 ГК РФ. Приверженцы данного подхода отмечают также, что к бездокументарной акции неприменимо понятие собственности, так как отсутствует одно из трех правомочий согласно ст. 209 ГК - правомочие владения, проявляющееся в возможности обладать объектом гражданского права, фактически господствовать над вещью, что, очевидно, невозможно по отношению к бездокументарной ценной бумаге. В.А. Белов также указывает на то, что раз бездокументарные ценные бумаги не являются документами, то, поскольку ценная бумага является документом, бездокументарная ценная бумага не является ценной бумагой в полном смысле слова.

Акция имеет номинальную стоимость, которая должна быть отражена в уставе акционерного общества ([ст. 11](#) Федерального закона «Об акционерных обществах»). Эта номинальная стоимость всегда выражается в рублях, в этом смысле следует признать, что акции, выпускаемые российскими эмитентами, - это внутренние ценные бумаги в соответствии с требованиями Федерального [закона](#) «О валютном регулировании и валютном контроле». Номинальная стоимость всех обыкновенных акций должна быть одинаковой. Привилегированные акции общества одного типа также должны иметь одинаковую номинальную стоимость. Законодательство не содержит общих требований ни к порядку определения номинальной стоимости акций, ни к их размеру. Единственным исключением являются положения [ст. 4](#) Федерального закона «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», в соответствии с которой номинальная стоимость одной акции народного предприятия не может быть более 20% минимального размера оплаты труда. Следует отметить, что в настоящее время активно обсуждается вопрос о возможности отмены обязательности установления номинальной стоимости акций. Отмена обязательности установления номинальной стоимости не повлечет никаких критических последствий. Такого рода (безноминальные) акции известны правовым порядкам ряда других государств. Акция представляет собой пример типичных каузальных

последствий. Такого рода (безноминальные) акции известны правопорядкам ряда других государств. Акция представляет собой пример типичных каузальных бумаг. Невозможно себе представить существование акции как самостоятельного объекта гражданских прав, если акционерное общество прекратит свое существование в силу ликвидации или реорганизации или выпуск акций будет признан несостоявшимся (недействительным).

Акция представляет собой ценную бумагу, которую вправе выпускать только акционерные общества. Содержание акции как ценной бумаги весьма сложно. Эта сложность объясняется двумя факторами: во-первых, наличием в содержании акции совокупности субъективных прав различных типов, а во-вторых, разнообразием тех видов прав, которые она удостоверяет.

Акция имеет сложную правовую природу с точки зрения типов прав, которые включаются в ее содержание. Прежде всего, ее содержание составляют корпоративные (членские) права. Акция удостоверяет также субъективные гражданские права, которые строятся по модели обязательства ([ст. 307](#) ГК), однако их вес и значение среди всего содержания акции как ценной бумаги не носят преобладающего характера. Интересно отметить, что все названные группы субъективных прав существуют в неразрывном единстве.

[Статья 2](#) Федерального закона «О рынке ценных бумаг» выделила три основных права акционера: право на управление, право на дивиденды, право на ликвидационную квоту. Следует отметить, что данное определение является упрощением реального содержания акции. Оно не учитывает: а) ни разницы между типами акций (обыкновенные, привилегированные); б) ни того факта, что названные права преломляются в значительном количестве правомочий, которыми обладают акционеры; в) ни того факта, что законодательство закрепляет и иные субъективные права акционера (например, в этом определении нет ни слова о преимущественных правах, а сводить их к праву на управление можно с очень большой натяжкой); г) ни разницы между типами и видами акционерных обществ (народное предприятие и т.п.).

В этой связи представляется, что набор субъективных возможностей акционера гораздо более значителен, чем это указано в определении акции. Содержанием акции являются: а) право на управление, б) право на получение информации, в) право на получение объявленных дивидендов, г) право на конвертацию, д) преимущественные права, е) право на предъявление акций к выкупу акционерным обществом, ж) право предъявления акций для приобретения акционерным обществом, з) право предъявления акций для приобретения другими акционерами, и) право приобретения акций по закрытой подписке, к) право на действия, л) право на получение ликвидационной стоимости. Важно отметить, что отнюдь не все эти возможности присутствуют в акции одновременно. Скорее наоборот, возможные сочетания таких прав могут быть различными, и вот почему: большинство из указанных прав не носят безусловного характера - они как бы есть, но их как бы и нет одновременно. Единственное исключение - право на ликвидационную квоту - оно есть всегда у владельцев акции любого типа. Но даже и оно не существует как единственное - оно легко может быть трансформировано в право управления. В этой связи следует сказать, что существует точка зрения, согласно которой акция удостоверяет в принципе только одно основное право - право участия (членства), а возникновение всех остальных прав ставится в зависимость от наличия совокупности нескольких юридических фактов. Более того, по мнению некоторых авторов, между акционером и акционерным обществом существует два типа отношений: правоотношение членства (основное), которое возникает с момента приобретения акции, и дополнительные (все иные) правоотношения, основаниями возникновения которых являются составы юридических фактов, обязательным элементом которых является факт обладания акцией. В этом есть определенная логика, однако следует заметить, что здесь, по мнению автора, тот

основаниями возникновения которых является составы юридических фактов, обязательным элементом которых является факт обладания акцией. В этом есть определенная логика, однако следует заметить, что здесь не учитывается тот факт, что на самом деле единственным правом, которое всегда присутствует у владельца акции является право на получение ликвидационной стоимости. Как показывает внимательное изучение закона, именно это право есть всегда. Кроме того, отметим, что даже сторонники такой точки зрения признают, что сам факт владения акцией всегда предполагается: без владения акцией возникновение ни одного из указанных прав невозможно. Но не следует забывать, что помимо прав владение акциями порождает и определенные обязанности.

Говоря о типах (категориях) акций, следует отметить, что этот вопрос не является достаточно ясным. Дело в том, что законодательство не содержит каких-либо определений типа (категории) акций, то есть в нем не установлено каких-либо критериев, по которым можно сказать, что те или иные инструменты относятся к разным типам. В этом смысле можно использовать как узкий, так и широкий подход. С точки зрения первого подхода законодательство признает две категории акций - обыкновенные и привилегированные.

При широком подходе, то есть исходя из понимания категории (типа) как совокупности признаков, выделяемых из анализа правового режима того или иного документа, что представляется более правильным, в настоящее время можно говорить о четырех типах акций: обыкновенные, привилегированные, акции, ограниченные в обороте, акции народного предприятия.

15.3 ПРОЦЕДУРНЫЕ ПРАВИЛА И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭМИССИИ АКЦИЙ

Эмиссия является наиболее известной и обычно рассматриваемой процедурой возникновения ценных бумаг. Как уже было отмечено, в результате ее осуществления возникает большая группа ценных бумаг, которые в соответствии с действующим законодательством имеют правовой режим. Однако если проанализировать действующее законодательство, то обнаружим, что правовое регулирование эмиссии представляет собой в настоящее время разнообразную совокупность норм различных актов. Объясняется это тем, что, строго говоря, общие положения об эмиссии регулируют очень незначительное число случаев эмиссии эмиссионных ценных бумаг. Структура регулирования здесь такова, что большая часть инструментов регулируется с применением каких-то специальных правил. Дабы рассмотреть это все в системе, отметим, что:

- существуют общие правила осуществления процедуры эмиссии, которые установлены Федеральным [законом](#) «О рынке ценных бумаг» и [Стандартами эмиссии](#);

- существуют изъятия из общих правил и регулирование эмиссии на основании специального законодательства, такое изъятие в настоящее время одно: в соответствии со [ст. 19](#) Федерального закона «О рынке ценных бумаг» процедура эмиссии государственных и муниципальных ценных бумаг, а также условия их размещения регулируются не указанным Федеральным [законом](#) и [Стандартами эмиссии](#), а иными федеральными законами или в порядке, ими установленном;

- существуют особенности регулирования, которые связаны с самыми разнообразными факторами: эмитентом, установлением дополнительных этапов в процедуре, спецификой принятия решений и т.п. Исходя из действующего правового регулирования к числу случаев, когда применяются особенности, можно отнести: эмиссию облигаций Банка России, эмиссию акций кредитных организаций, эмиссию, сопровождающуюся регистрацией проспекта ценных

можно отнести: эмиссию облигаций Банка России, эмиссию акций кредитных организаций, эмиссию, сопровождающуюся регистрацией проспекта ценных бумаг, эмиссию депозитарных расписок, эмиссию при применении процедур несостоятельности, эмиссию при реорганизации, эмиссию биржевых облигаций.

Слово «эмиссия» имеет много значений, причем как в обыденной жизни, так и в законодательстве. Применительно к сфере рынка ценных бумаг законодательство содержит только одно определение, в соответствии с которым эмиссией ценных бумаг признается установленная последовательность действий эмитента по размещению эмиссионных ценных бумаг. На самом деле законодательство в представленном определении описывает явление несуществующее: нет такой процедуры эмиссии, когда бы только от одного эмитента зависело возникновение эмиссионных ценных бумаг.

Так, Матвеев Г.А. отмечает, что эмиссия ценных бумаг - это ни что иное как единовременное поступление в продажу крупных партий акций, облигаций и прочих ценных бумаг, выпускаемых как государственными, так и местными властными структурами, а также акционерными обществами и иными эмитентами. Целью единовременного выпуска ценных бумаг является мобилизация денежных средств.

Вместе с тем, в литературе представлены и мнения в соответствии, с которыми законодательное определение эмиссии не считается дефектным. Так, Д.В. Ломакин полагает, что замечание относительно того, что в этом определении эмиссии, по сути, говорится лишь об одном из ее этапов, справедливо лишь отчасти. Выступая в защиту этого определения, он указывает, что отчуждение ценных бумаг их первым владельцам - это не только один из этапов эмиссии, но и ее цель, поскольку именно благодаря процессу эмиссии в гражданский оборот вводятся новые объекты прав - ценные бумаги. С точки зрения Габова В.А., определение эмиссии не просто дефектное, это определение относится к числу «норм-призраков», то есть норм, которые описывают то, чего нет. Именно поэтому данное определение подверглось справедливой и жесткой критике со стороны исследователей вопроса.

Коснемся того факта, что правовая природа эмиссии ценных бумаг в юридической литературе не получила однозначного решения. М.И. Брагинский, например, указывает на то, что эмиссия ценных бумаг относится к числу односторонних сделок, поскольку для ее совершения в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражения воли одной стороны. С таким пониманием эмиссии согласиться нельзя, поскольку эмиссия - это сложное юридическое явление, которое не может быть сведено к односторонней сделке; это последовательность действий эмитента, включающая в себя различные юридические факты, в том числе односторонние сделки, административные акты, гражданско-правовые договоры. Волеизъявления одной стороны явно недостаточно для того, чтобы эмиссионные ценные бумаги были размещены.

Л.Р. Юлдашбаева не дает определения эмиссии, но анализирует перечень этапов эмиссии, при этом принятие эмитентом решения о выпуске эмиссионных ценных бумаг, по ее мнению, является односторонней сделкой. Последующая государственная регистрация выпуска носит характер административного акта. Изготовление сертификатов ценных бумаг рассматривается как односторонняя сделка. И наконец, размещение ценных бумаг признается договором.

Близкое к изложенному понимание эмиссии высказано И.В. Редькиным, по мнению которого эмиссия ценных бумаг с юридической точки зрения представляет собой совокупность одно- и многосторонних сделок, а также административных актов, совершаемых в предписываемой законодательством форме и последовательности, объединенных общим намерением эмитента выпустить ценные бумаги в обращение.

Таким образом, не вызывает сомнения, что эмиссия представляет собой

форме и последовательности, объединенных общим намерением эмитента выпустить ценные бумаги в обращение.

Таким образом, не вызывает сомнения, что эмиссия представляет собой процедуру - сложный юридический состав, который включает в себя разнородные юридические факты, с наступлением которых закон связывает возникновение определенных юридических последствий;

- в состав этой процедуры входят: управленческие решения эмитента - самостоятельные юридические факты в системе юридических фактов, административные акты, сделки, локальные юридические составы, сложные юридические факты, а также иные действия эмитента, которые не имеют характера ни сделок, ни управленческих решений, но направлены на правовой результат.

Для динамики большинства гражданско-правовых отношений, в частности для возникновения эмиссионных ценных бумаг, недостаточно одного юридического факта. Эмиссионную ценную бумагу порождает фактический состав, совокупность юридических фактов, и только их полное накопление может обусловить ее появление на свет.

Эмитент, принявший решение о размещении ценных бумаг, еще не может разместить ценные бумаги, но он это сможет сделать, если в соответствии с законодательством будут завершены все этапы эмиссии и тем самым накоплен фактический состав, необходимый для возникновения эмиссионных ценных бумаг.

Таким образом методология исследования процедуры эмиссии должна заключаться в изучении сложного фактического состава, что обусловлено необходимостью соблюдения всех установленных требований и порядка, которые, в свою очередь, дадут возможность эмитенту легитимно осуществить выпуск ценных бумаг.

15.4 СОДЕРЖАНИЕ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЭТАПОВ ПРОЦЕДУРЫ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ

Этапы эмиссии ценных бумаг установлены ч. 1 ст. 19 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и Стандартами эмиссии ценных бумаг (*далее - Стандарты*).

Статья 19 ФЗ «О рынке ценных бумаг» устанавливает, что процедура эмиссии эмиссионных ценных бумаг, если иное не предусмотрено настоящим федеральным законом и иными федеральными законами, включает в себя следующие этапы: принятие решения о выпуске эмиссионных ценных бумаг; утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) эмиссионных ценных бумаг; государственную регистрацию выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг; для документарной формы выпуска – изготовление сертификата ценных бумаг; размещение эмиссионных ценных бумаг; государственную регистрацию отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг или представление в регистрирующий орган уведомления об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг. Что касается Стандартов, то они предусматривают: 1) внесение в проспект ценных бумаг заведомо недостоверной информации; 2) утверждение/подтверждение содержащего заведомо недостоверную информацию проспекта ценных бумаг; 3) утверждение/подтверждение содержащего заведомо недостоверную информацию отчета (уведомления) об итогах выпуска ценных бумаг; 4) размещение эмиссионных ценных бумаг, выпуск которых не прошел государственную регистрацию, за исключением случаев, когда законодательством Российской Федерации о ценных бумагах не предусмотрена государственная регистрация выпуска эмиссионных ценных бумаг.

При этом каждый этап процедуры эмиссии сопровождается раскрытием

ценных бумагах не предусмотрена государственная регистрация выпуска эмиссионных ценных бумаг.

При этом каждый этап процедуры эмиссии сопровождается раскрытием информации. В случае размещения эмиссионных ценных бумаг путем открытой подписки или путем закрытой подписки среди круга лиц, число которых превышает 500, государственная регистрация выпуска ценных бумаг сопровождается регистрацией их проспекта. При регистрации проспекта эмиссии ценных бумаг процедура эмиссии дополняется следующими этапами: подготовкой проспекта эмиссии эмиссионных ценных бумаг; регистрацией проспекта эмиссии эмиссионных ценных бумаг; раскрытием всей информации, содержащейся в проспекте эмиссии; раскрытие всей информации, содержащейся в отчете об итогах выпуска.

15.4.1 ПРИНЯТИЕ ЭМИТЕНТОМ РЕШЕНИЯ О РАЗМЕЩЕНИИ ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Первым этапом эмиссии является принятие эмитентом решения о размещении эмиссионных ценных бумаг. Это решение хронологически предшествует всем остальным действиям эмитента, а на основе принятого решения принимаются и осуществляются все иные этапы и, прежде всего, второй этап - утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) эмиссионных ценных бумаг. Интересна история появления этого этапа эмиссии. В первой редакции [Закона](#) «О рынке ценных бумаг» никакого этапа принятия решения о размещении не было. Первым этапом эмиссии долгое время считался этап принятия решения о выпуске ценных бумаг, то есть документа, который содержит реквизиты, указанные в [ст. 17](#) Закона «О рынке ценных бумаг», главный из которых - описание тех прав, которые ценная бумага удостоверяет. Однако уже первые [Стандарты](#) эмиссии акций при учреждении акционерных обществ, дополнительных акций, облигаций и их проспектов эмиссии содержали определение решения о размещении ценных бумаг. Дело было в том, что одновременно действовал Федеральный закон «Об акционерных обществах», который предусматривал в [ст. 28](#) такое решение общего собрания акционеров или совета директоров, как решение об увеличении уставного капитала. Получалось, что сначала было необходимо принять такое решение, а уже его содержание являлось основанием для содержания решения о выпуске. Впоследствии эта проблема была решена на уровне закона - [ст. 19](#) Федерального закона «О рынке ценных бумаг» указывает, что «старт» эмиссии дает именно решение о размещении. Законодатель в данном случае пошел по пути объединения правил двух Законов и сделал оба решения обязательными в процедуре эмиссии: и решения о размещении, и решения о выпуске. Само решение видится возможным, но, на наш взгляд, оно совершенно не оптимально. Получилось нечто вроде дублирования двух документов. Причем решение о выпуске в некоторых случаях стало просто лишним, от его наличия или отсутствия ситуация не меняется ровно никак, особенно в части акций: права и так прописаны в уставе, а параметры будущего выпуска ценных бумаг указываются и в решении о размещении.

Что представляет собой решение о размещении в процедуре эмиссии?

Решение о размещении ценных бумаг принимается управляющими органами юридического лица, конкретизация которых зависит от его организационно-правовой формы.

Так как нас более всего интересуют акции, то отметим, что при создании акционерного общества путем учреждения учредители общества заключают между собой письменный договор о его создании, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, категории и типы акций, подлежащих размещению среди учредителей, размер и порядок их оплаты, права и

осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, категории и типы акций, подлежащих размещению среди учредителей, размер и порядок их оплаты, права и обязанности учредителей по созданию общества.

Решение об увеличении уставного капитала акционерного общества путем размещения дополнительных акций принимается на общем собрании акционеров по общему правилу. Принятие данного решения может быть отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) акционерного общества.

Таким образом, перед нами, по сути, управленческое решение эмитента. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» конкретизации в отношении этого документа не содержит вообще. Подробные указания на виды таких решений, требования к их содержанию содержат подзаконные акты регуляторов рынка ценных бумаг - Центрального банка России и ФСФР России, а именно [Стандарты](#) эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг, утвержденные Приказом ФСФР России от 25 января 2007 г. № 07-4/пз-н, и [Инструкция](#) Центрального банка РФ от 10 марта 2006 г. № 128-И «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации».

По мнениям Габова А.В. и Грибова А.Ю., представленным в юридической литературе, содержание решения о размещении недостаточно детально урегулировано законом. Если закон признает принятие данного решения в качестве первого этапа эмиссии, то регулирование общих требований к нему должно носить более предметный характер. В настоящее время требования к такому решению установлены исключительно ведомственными нормативными актами. Кроме того, эти требования установлены относительно отдельных видов ценных бумаг. С нашей точки зрения, было бы целесообразно установить общие требования к решению о размещении любых эмиссионных ценных бумаг в самом Федеральном [законе](#) «О рынке ценных бумаг».

На этапе принятия решения о размещении ценных бумаг процедура раскрытия эмитентом информации осуществляется в форме сообщения путем его опубликования в ленте новостей и на странице в сети Интернет. Сообщение о принятии решения о размещении ценных бумаг должно быть опубликовано эмитентом в следующие сроки с даты составления протокола (даты истечения срока, установленного законодательством РФ для составления протокола) собрания (заседания) уполномоченного органа управления эмитента, на котором принято решение о размещении ценных бумаг:

- в ленте новостей - не позднее 1 дня;
- на странице в сети Интернет - не позднее 2 дней.

Юридическое значение решения о размещении ограничивается тем, что такое решение является основанием для перехода к следующему этапу - утверждению решения о выпуске.

Однако важно отметить, что содержание эмиссионной ценной бумаги, то есть совокупность закрепленных в ней имущественных и неимущественных прав, определяется именно в решении о выпуске ценных бумаг. Но эмитент, принявший решение о размещении ценных бумаг, еще не может разместить ценные бумаги. Он это сможет сделать, если в соответствии с законодательством будут завершены все этапы эмиссии и тем самым накоплен фактический состав, необходимый для возникновения эмиссионных ценных бумаг. Фактический состав эмиссии ценных бумаг является императивным, то есть характеризуется жестким набором лишь определенных фактов, которые должны накапливаться в строго определенной последовательности. Только в результате строго определенной законодателем последовательной совокупности всех элементов фактического состава может появиться легитимная эмиссионная ценная бумага.

результаты процедуры определения ликвидности и рыночной стоимости всех элементов фактического состава может появиться легитимная эмиссионная ценная бумага.

15.4.2 УТВЕРЖДЕНИЕ РЕШЕНИЯ О ВЫПУСКЕ (ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ВЫПУСКЕ) ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Второй этап эмиссии - утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) эмиссионных ценных бумаг. Этап утверждения решения о выпуске гораздо более предметно урегулирован законом. Связано это с тем, что закон определяет значение, содержание такого решения, а также порядок его принятия.

На основании п. 2.3.1 Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг решение о выпуске ценных бумаг составляется на основании решения о размещении ценных бумаг.

Статьей 25 Закона «Об акционерных обществах» установлено, что акции при учреждении общества должны быть размещены среди учредителей, то есть среди заранее определенного круга лиц. С формальной точки зрения Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» определяет решение о выпуске ценных бумаг как документ, содержащий данные, достаточные для установления объема прав, закрепленных ценной бумагой. Решение о выпуске акций должно быть утверждено не позднее шести месяцев с момента принятия решения о размещении. Если прошло более шести месяцев, в этом случае необходимо повторное утверждение данного решения. Следует заметить, что для решения о выпуске эмиссионных ценных бумаг законом устанавливаются более прозрачные требования о субъектах, которые его принимают. Прозрачность здесь во многом определяется наличием общей нормы, которая создает определенное правило. В частности, [ст. 17](#) Федерального закона «О рынке ценных бумаг» отмечено, что в хозяйственных обществах такое решение утверждается советом директоров (наблюдательным советом) или органом, осуществляющим в соответствии с федеральными законами функции совета директоров (наблюдательного совета) этого хозяйственного общества.

Те же действующие лица фигурируют и в предписаниях Закона и относительно решения о дополнительном выпуске ценных бумаг хозяйственного общества. Оно также утверждается советом директоров (наблюдательным советом) или органом управления, осуществляющим в соответствии с федеральными законами функции совета директоров (наблюдательного совета) этого хозяйственного общества. В случае если совет директоров (наблюдательный совет) в обществе не предусмотрен уставом или не сформирован, то решение об утверждении решения о дополнительном выпуске ценных бумаг принимается общим собранием акционеров большинством голосов. В этом случае к дополнительным вопросам повестки дня общего собрания акционеров, указанных в п. 2, необходимо внести следующий вопрос: утверждение решения о дополнительном выпуске ценных бумаг. Решение о дополнительном выпуске эмиссионных ценных бумаг - это отдельный документ, соответствующий требованиям, предусмотренным Стандартами эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг, утв. Приказом ФСФР России от 25 января 2007 г. № 07-4/пз-н.

Для юридических лиц иных организационно-правовых форм установлено правило, что решение о выпуске эмиссионных ценных бумаг утверждается высшим органом управления, если иное не установлено федеральными законами. Например, исключением являются государственные корпорации, осуществляющие свою деятельность на основании специально принятого целевого закона.

Эмитент не вправе изменить решение о выпуске эмиссионных ценных

осуществляющие свою деятельность на основании специально принятого целевого закона.

Эмитент не вправе изменить решение о выпуске эмиссионных ценных бумаг в части объема прав по эмиссионной ценной бумаге, установленных этим решением, после государственной регистрации выпуска эмиссионных ценных бумаг. Следует отметить, что аналогичного правила не предусмотрено для решений о размещении. Полагаем следует задуматься о том, логично было бы продублировать данное правило.

Интересно также отметить, что [Закон](#) предусматривает возможность изменения прав по ценной бумаге до момента государственной регистрации. Этот момент является очень важным, если отвлечься от исключительно технических вопросов и посмотреть на этот пункт под углом зрения рассматриваемой проблемы, когда ценная бумага становится объектом гражданского права. По сути, это правило в пользу того, что именно государственная регистрация выпуска есть не что иное, как ключевой факт в процедуре эмиссии, с наступлением которого можно всерьез говорить о ценной бумаге как объекте права. Ведь если после регистрации изменить права по бумаге нельзя, то получается, что логика закона такова: эмиссия прошла «точку возврата».

Процедура раскрытия информации и сроки опубликования составляющих ее сведений аналогичны процедуре и срокам, которые установлены в отношении решения о размещении ценных бумаг.

Таким образом, факт утверждения решения о выпуске ценных бумаг с точки зрения определения момента возникновения ценных бумаг как объектов гражданских прав, специалисты не связывают с моментом легитимного возникновения ценных бумаг. Главным назначением стадии утверждения решения о выпуске ценных бумаг является появляющаяся у эмитента возможность вступать в правоотношения с регистрирующим органом о государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг.

15.4.3 ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ВЫПУСКА ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Третий этап эмиссии - государственная регистрация выпуска эмиссионных ценных бумаг. Какие отношения возникают на этом этапе? Они сильно отличаются от этапов предыдущих. Ведь на них эмитент принимал решение сам здесь же эмитент вступает в полноценные отношения с другим субъектом - государством в лице уполномоченных регистрирующих органов. У двух сторон этого отношения, которое регулируется нормами административного права, существуют собственные права и обязанности. Они, в свою очередь, проистекают из тех интересов, которые преследуют обе стороны.

Следует отметить, что только последняя редакция Федерального закона «О рынке ценных бумаг» прямо указывает, что регистрация носит государственный характер. До этого закон содержал термин «регистрация» и лишь Стандарты эмиссии употребляли термин «государственная регистрация». Внесенное уточнение представляется полностью обоснованным и закономерным. Государственная регистрация является одним из основных публично-правовых элементов регулирования отношений на рынке ценных бумаг. Наибольшее значение и применение этот элемент получил именно в процедуре эмиссии ценных бумаг. Правовая природа государственной регистрации выпуска ценных бумаг заключается в признании государством юридической силы эмитируемых акций и имеет большое значение в области охраны правопорядка на рынке ценных бумаг. Государство публично удостоверяет выпущенные акции путем их регистрации. Законодательство не дает определения понятию «государственная регистрация эмиссии ценных

охраны правопорядка на рынке ценных бумаг. Государство публично удостоверяет выпущенные акции путем их регистрации. Законодательство не дает определения понятию «государственная регистрация эмиссии ценных бумаг». Чтобы выявить ее природу, необходимо рассмотреть ее цели. Целями государственной регистрации являются предотвращение недобросовестных действий участников эмиссионного процесса, фиксация объема прав по эмитируемым ценным бумагам, индивидуализация ценных бумаг, что выражается в присвоении их выпуску государственного регистрационного номера, а также создание открытой и доступной для каждого заинтересованного лица информационной базы, содержащей сведения о зарегистрированных ценных бумагах. Государственную регистрацию выпуска акций следует отнести к разрешительному типу правового регулирования, так как обязательное решение регистрирующего органа может содержать как согласие, так и отказ в регистрации выпуска.

Для уяснения правовой природы государственной регистрации выпуска ценных бумаг необходимо рассмотреть вопрос о том, какие последствия порождает такая регистрация и к каким последствиям ведет ее отсутствие.

Во-первых, только после государственной регистрации выпуска эмиссионных ценных бумаг эмитент получает право размещения ценных бумаг. Из этого общего императивного правила есть несколько исключений, относящихся к размещению акций при учреждении акционерных обществ и размещению акций при реорганизации юридического лица, осуществляемой в форме слияния, разделения, выделения и преобразования. В этих случаях государственная регистрация выпуска и государственная регистрация отчета об итогах их выпуска осуществляется уже после размещения акций. Общеизвестно, что распределение акций среди учредителей акционерного общества осуществляется до государственной регистрации их выпуска. Бушев А.Ю., напротив, полагает, что это не так, отмечая, что размещение акций не допускается до государственной регистрации их выпуска эмитентом, «не является исключением из этой нормы и правило ч. 2 п. 2 ст. 25 Закона об акционерных обществах, в соответствии с которым все акции общества должны быть размещены среди учредителей при его учреждении, то есть до государственной регистрации общества и выпуска его акций». Действительно, акции не могут появиться раньше эмитента - акционерного общества. Государственная регистрация выпуска акций, размещенных при учреждении акционерного общества, должна быть осуществлена в месячный срок с момента регистрации акционерного общества, то есть на момент регистрации выпуска акций уже зарегистрировано акционерное общество, акции которого размещены среди учредителей. Последовательность накопления юридических фактов в сложном фактическом составе при распределении акций среди учредителей иная, чем та, которую предлагает А.Ю. Бушев. Это, во-первых, договор учредителей о создании общества; во-вторых, государственная регистрация общества; в-третьих, размещение акций среди учредителей, осуществляемое в день государственной регистрации общества, а не государственная регистрация их выпуска и, в-четвертых, государственная регистрация выпуска акций, которая совпадает с регистрацией отчета об итогах выпуска.

Таким образом, законодательство в настоящее время разделяет процесс регистрации акционерных обществ и регистрации выпуска акций при учреждении акционерных обществ, что нецелесообразно, поскольку порождает множество проблем на практике, в том числе возможность существования акционерных обществ с незарегистрированными первичными выпусками акций, оборот которых является недействительным. Создание акционерного общества, главной особенностью которого является разделение уставного капитала на определенное число акций, и эмиссия акций - единый взаимосвязанный процесс, разделение которого должно быть устранено.

определенное число акций, и эмиссия акций - единый взаимосвязанный процесс, разделение которого должно быть устранено.

Возможным решением этой проблемы может стать распространение на все акционерные общества порядка. Государственная регистрация первого выпуска акций кредитных организаций проводится одновременно с регистрацией кредитной организации в форме акционерного общества. Установление такого порядка для всех акционерных обществ исключило бы существование акционерных обществ без зарегистрированных акций.

Во-вторых, независимо от того, когда осуществляется регистрация ценных бумаг, до их размещения (общее правило) или после размещения (исключение), ее отсутствие всегда означает невозможность совершения любых сделок владельцами с такими бумагами, которые не могут находиться в обращении. Сделки, совершенные с такими квазиэмиссионными ценными бумагами, не прошедшими государственную регистрацию, являются недействительными (ничтожными). Это правило не относится к ценным бумагам, не подлежащим государственной регистрации.

В-третьих, реклама и предложение неограниченному кругу лиц эмиссионных ценных бумаг в любой форме возможны только после государственной регистрации выпуска ценных бумаг. До государственной регистрации эти действия запрещены. Договоры на рекламу незарегистрированных выпусков эмиссионных ценных бумаг являются недействительными.

Таким образом, следует признать, что государственная регистрация выпуска ценных бумаг, не порождая самостоятельно эмиссионных ценных бумаг, является важным и необходимым юридическим фактом в фактическом составе, обуславливающим возникновение таковых.

Государственная регистрация выпусков (дополнительных выпусков) ценных бумаг осуществляется федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг ФСФР России или иным регистрирующим органом, определенным федеральным законом. Действующим законодательством, помимо ФСФР России, полномочия по государственной регистрации эмиссии ценных бумаг предоставлены Банку России, конкретно — его кредитным организациям. Разграничение полномочий по государственной регистрации эмиссии между ФСФР России и ее территориальными органами установлено Приказом ФСФР России от 20 апреля 2005 г. № 05-15/пз-н. Этот же нормативный акт содержит перечень случаев, когда государственную регистрацию эмиссии осуществляет ФСФР России, предмет ведения ее территориальных органов сформулирован по остаточному принципу: территориальные органы регистрируют все, что не отнесено к предмету ведения ФСФР России. Территориальные органы ФСФР России регистрируют эмиссии ценных бумаг эмитентов, местом нахождения которых являются территории деятельности соответствующего территориального органа ФСФР России. Территории деятельности органов ФСФР России определены в приложении к приказу ФСФР России от 2 сентября 2004 г. № 04-445/пз-н. Регистрация выпуска ценных бумаг проводится на основании документов, предоставляемых эмитентом. Согласно п. 5 ст. 20 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» регистрирующий орган несет ответственность только за полноту сведений, содержащихся в решениях о выпуске и проспектах эмиссии ценных бумаг, но не за их достоверность, хотя и предусмотрена возможность проведения проверки достоверности сведений, содержащихся в представленных для регистрации выпуска акций документах. Существование потенциальной возможности проведения такой проверки позволяет ставить вопрос о необходимости такой проверки, при том или ином способе размещения. Недостатком действующего законодательства можно назвать отсутствие перечня случаев, когда такая проверка информации будет обязательна. В литературе можно встретить

проверки, при том или ином способе размещения. Недостатком действующего законодательства можно назвать отсутствие перечня случаев, когда такая проверка информации будет обязательна. В литературе можно встретить мнение, что проведение таких проверок часто требует значительных материально-технических затрат, что само проведение зачастую невозможно по причине загруженности регистрирующего органа. Однако представляется, что проверки должны быть обязательными при размещении акций путем открытой подписки. Поподробнее хотелось бы остановиться на отказе регистрирующего органа в регистрации выпуска ценных бумаг. Внесение в решение о выпуске ценных бумаг, либо в иные документы, служащие основанием для регистрации выпуска, ложных либо недостоверных сведений будет основанием для такого отказа в регистрации. Кроме того, основанием для отказа станут нарушение эмитентом требований законодательства Российской Федерации о ценных бумагах; несоответствие представленных для регистрации документов требованиям нормативно - правовых актов; непредставление в течение 30 дней по запросу регистрирующего органа всех документов, необходимых для государственной регистрации. Помимо отказа в государственной регистрации выпуска ценных бумаг, нарушения процедуры эмиссии, другими словами недобросовестная эмиссия, могут повлечь признание выпуска ценных бумаг несостоявшимся или приостановление самой эмиссии. Например, если в документах обнаружится недостоверная информация. При выявлении нарушений установленной процедуры эмиссии регистрирующий орган может приостановить эмиссию до устранения нарушений в пределах срока размещения ценных бумаг. Эмиссия возобновляется по специальному решению регистрирующего органа.

Порядок приостановления эмиссии и признания выпуска ценных бумаг несостоявшимся или недействительным и порядок возврата владельцам ценных бумаг, выпуск которых признан несостоявшимся или недействительным, установлены нормативными актами ФКЦБ России.

Хотелось бы остановиться на данном аспекте поподробнее.

Анализ гражданских правонарушений на рынке ценных бумаг показывает, что достаточно высокий процент инвесторов на данном рынке своих инвестиционных целей не достигают еще на этапе первичного размещения ценных бумаг. Основными нарушениями прав инвестора в процессе эмиссии ценных бумаг являются нарушения эмитентом принятого порядка эмиссии ценных бумаг, установленной Законом. В отношении всех групп правонарушений в области эмиссии ценных бумаг на законодательном уровне введено понятие недобросовестной эмиссии, под которой признаются действия, выражающиеся в нарушении процедуры эмиссии. К мерам защиты, направленным на устранение действий, подпадающих под понятие недобросовестной эмиссии, законодатель относит: отказ регистрирующим органом в государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг, признание выпуска эмиссионных ценных бумаг несостоявшимся (недействительным) и приостановление эмиссии. Последствиями принятия таких мер является запрет на дальнейшие действия эмиссии ценных бумаг. Однако в отличие от отказа приостановление эмиссии является временной мерой, которая производится регистрирующим органом на любой стадии эмиссии. Необходимо отметить, что основания отказа в регистрации выпуска ценных бумаг и приостановление эмиссии во многом схожи между собой, что на практике вызывает сложности в целесообразном выборе той или иной меры защиты. Однако Высший Арбитражный Суд РФ разъяснил, что законодатель не устанавливает никаких дополнительных критериев, которыми должна руководствоваться ФСФР России при вынесении соответствующих решений, так как в соответствии с действующим законодательством ФСФР России предоставляется возможность на одном и том

решений, так как в соответствии с действующим законодательством ФСФР России предоставляется возможность на одном и том же основании либо отказать в регистрации выпуска ценных бумаг, либо приостановить эмиссию. Такое положение свидетельствует о необходимости уточнения оснований в отказе регистрации выпуска ценных бумаг и приостановлении эмиссии ценных бумаг. В противном случае право эмитента на обжалование отказа остается по сути лишь формальностью и не способствует развитию рынка инвестиционных ценных бумаг. При этом в целях максимального обеспечения прав инвесторов на первоначальных этапах эмиссии ценных бумаг ряд авторов, в частности Холкина М.Г. полагает целесообразным принять следующие рекомендации: ввести обязательную проверку регистрирующим органом полномочий эмитента (уполномоченного органа) на принятие и утверждение решения о выпуске ценных бумаг на этапе регистрации выпуска. В свою очередь необходимо обязать эмитента предоставлять при подаче заявления на регистрацию выпуска ценных бумаг в регистрирующий орган соответствующие документы, подтверждающие законность решения о выпуске ценных бумаг. Такой подход позволит, с одной стороны, проводить всестороннюю проверку сведений, представляемых эмитентом, и предотвратить нарушения со стороны эмитента до размещения ценных бумаг среди инвесторов, а с другой — разграничить основания принятия решений регистрирующим органом об отказе в регистрации выпуска ценных бумаг и приостановлении эмиссии. Автором предлагается исключить в качестве основания отказа «внесение в проспект ценных бумаг или решение о выпуске ценных бумаг (иные документы, являющиеся основанием для государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг) ложных сведений либо сведений, не соответствующих действительности (недостоверных сведений)». При этом ст. 21 ФЗ «О рынке ценных бумаг» дополнить пунктом: «неустранение эмитентом в указанный в предписании срок нарушений, которые явились основанием для приостановления эмиссии ценных бумаг». Пересмотреть п. 2 ст. 21 ФЗ «О рынке ценных бумаг», предусмотрев в качестве основания для отказа в государственной регистрации выпуска ценных бумаг «существенные нарушения эмитентом требований законодательства Российской Федерации о ценных бумагах». Также автором предлагается ввести обязательное страхование эмитентом риска признания выпуска ценных бумаг несостоявшимся на этапе принятия решения о выпуске ценных бумаг. Эта мера позволит эмитентам и инвесторам снизить риск потерь времени, сил и средств путем превращения случайных убытков в относительно небольшие издержки, связанные с процедурой страхования.

После государственной регистрации эмитент не вправе изменить решение о выпуске эмиссионных ценных бумаг в части объема прав по эмиссионной ценной бумаге, установленных этим решением. Цель фиксации объема прав по эмиссионной ценной бумаге в поддержании стабильности гражданского оборота — эмитент не имеет возможности «забыть» про свои обязательства перед владельцами ценных бумаг, ссылаясь на отсутствие информации, подтверждающей объем предоставленных им прав. Правовое последствие государственной регистрации эмиссии ценных бумаг — это вступление их в гражданский оборот. По общему правилу эмитент может начинать размещение ценных бумаг только после государственной регистрации их выпуска. Исключения допускает Федеральный закон «О рынке ценных бумаг». Одно из них — размещение акций учредителям при учреждении акционерного общества — в момент его регистрации как юридического лица, что, как было указано мной выше, по мнению многих авторов, является не совсем правомерным и может породить неблагоприятные последствия. Ценные бумаги, выпуск которых не прошел государственную регистрацию, не могут выполнить свою основную функцию — привлечь денежные средства, поскольку их размещение

которые не прошли государственную регистрацию, не могут выполнить свою основную функцию — привлечь денежные средства, поскольку их размещение запрещено.

В качестве механизма, направленного на усиление государственного контроля, законодатель предусмотрел регистрацию проспекта ценных бумаг при проведении эмиссии, затрагивающей интересы потенциально большого количества лиц.

В случае размещения эмиссионных ценных бумаг путем открытой подписки или путем закрытой подписки среди круга лиц, число которых превышает 500, государственная регистрация выпуска эмиссионных ценных бумаг сопровождается регистрацией их проспекта. Регистрация проспекта ценных бумаг налагает на эмитента дополнительные обязательства, связанные с раскрытием информации. Проспект эмиссии утверждается уполномоченными органами акционерного общества (общим собранием акционеров или советом директоров). В случае размещения именных ценных бумаг в регистрирующий орган представляется копия договора (договоров) о ведении реестра владельцев именных ценных бумаг. Такой договор заключается эмитентом с регистратором. Либо это может быть документ, подтверждающий обстоятельства, освобождающие эмитента от заключения такого договора. Пунктом 3 ст. 44 Закона «Об акционерных обществах», а также ст. 8 Закона «О рынке ценных бумаг» установлены требования об обязательной передаче ведения реестра независимому регистратору. В частности, Федеральный закон «Об акционерных обществах» обязывает поручить ведение и хранение реестра независимому регистратору в случае наличия более пятисот владельцев обыкновенных акций. Необходимо обратить внимание, что в данном случае речь идет именно о владельцах обыкновенных акций. Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» установлено иное требование, которое заключается в необходимости передачи ведения реестра независимому регистратору, если число владельцев превышает 500, без уточнения того, владельцы каких акций имеются в виду. Таким образом, требования Закона «О рынке ценных бумаг» сужают требования Федерального закона «Об акционерных обществах», а в связи с тем, что Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» был принят позже, чем Федеральный закон «Об акционерных обществах», необходимо руководствоваться нормами Федерального закона «О рынке ценных бумаг».

Следует признать, что государственная регистрация выпуска ценных бумаг, не порождая самих ценных бумаг, является необходимым юридическим фактом в составе эмиссии. Незарегистрированные ценные бумаги - это еще не объекты права.

Факт государственной регистрации ценных бумаг не ведет к появлению ценной бумаги как объекта права. Во-первых, потому, что и обязанное, и управомоченное лицо по ней совпадают в лице одного субъекта - эмитента. Во-вторых, осуществить права, закрепленные такой бумагой, нельзя. Если мы представим иное, что после регистрации появилась ценная бумага как объект права, то создается парадоксальная ситуация, когда есть ценная бумага как объект права, которая не предоставляет прав из ценной бумаги, хотя общеизвестно, что основная ценность заключается именно в предоставляемых ценной бумагой правах. Государственная регистрация - необходимый, но не единственный юридический факт, обязательный для возникновения эмиссионной ценной бумаги, более того, это не последний юридический факт в строго последовательном накоплении их в фактическом составе.

Действительно, на практике в связи с неразвитостью института ценных бумаг достаточно часто встречаются ситуации, когда акционерные общества, не зарегистрировав выпуск акций, распределяют их между участниками. Такое положение нельзя признать нормальным. Судебная практика идет по тому пути, что сделки купли-продажи акций, совершенные до регистрации в установленном

зарегистрировав выпуск акций, распределяют их между участниками. Такое положение нельзя признать нормальным. Судебная практика идет по тому пути, что сделки купли-продажи акций, совершенные до регистрации в установленном порядке решений об их выпуске (эмиссии), являются недействительными.

Государственный контроль за сложной процедурой эмиссии ценных бумаг носит публично-правовой характер и вызван, по крайней мере, двумя причинами. Во-первых, самой природой эмиссионных ценных бумаг, которые, не обладая индивидуальными признаками, выпускаются в массовом порядке и неисполнение эмитентом обязательств по ним затрагивает интересы широкого, практически неограниченного круга лиц. Во-вторых, такой контроль направлен на защиту прав инвесторов, которые, как отмечается многими авторами, являются экономически более слабыми участниками эмиссионных отношений, даже в том случае, если они являются профессиональными участниками рынка ценных бумаг.

В настоящее время предприняты шаги, которые, по мнению законодателя, в большей степени отвечают требованиям современной экономики и способствуют развитию рынка ценных бумаг. В частности в настоящее время внесены законопроекты о поправках в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», которые направлены на упрощение процедуры эмиссии для надежных организаций. Один из законопроектов предусматривает отказ от регистрационных процедур в отношении тех акционерных обществ, акции которых прошли процедуру листинга на фондовой бирже. Сейчас такая упрощенная процедура эмиссии предусмотрена только в отношении эмиссии биржевых облигаций. Для эмитента это означает уменьшение финансовых затрат при выходе на публичный рынок капитала и более короткие сроки. Конечно, новое правило предусмотрено только в отношении акций той же категории, прошедших процедуру листинга. Сейчас процедура выпуска ценных бумаг эмитента занимает около полугода - от принятия решения о выпуске и выбора агента по размещению до регистрации отчета о размещении бумаг на бирже в ФСФР. Предложенные изменения в значительной степени должны ускорить этот процесс для тех участников рынка, чья репутация позволяет рассчитывать на добросовестное поведение при выпуске ценных бумаг.

15.4.4 РАЗМЕЩЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Четвертым этапом эмиссии является размещение ценных бумаг. Этот этап с точки зрения применяемых здесь юридических конструкций является достаточно проблематичным. Связано это с тем, что законодательная процедура и способы размещения ценных бумаг далеки от совершенства. Легальное определение этого этапа содержится в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг», который под размещением понимает «отчуждение эмиссионных ценных бумаг первым владельцам путем заключения гражданско-правовых сделок». Важно помнить, что размещение ценных бумаг акционерного общества без государственной регистрации выпуска не допускается.

В процессе размещения эмиссионных ценных бумаг эмитент производит отчуждение их первым приобретателям, которые становятся управомоченными по ценной бумаге лицами, обладая уже одновременно и правами на ценные бумаги, и правами, вытекающими из ценной бумаги.

Отчуждение трактуется законодателем как заключение гражданско-правовых сделок, влекущих переход права собственности на ценные бумаги. Очевидно, пересечение приведенных терминов является результатом несовершенства техники законодателя. Отчуждение ценных бумаг фактически начинается с их размещения - совершения гражданско-правовых сделок с первыми владельцами. Необходимо разграничивать эти два действия. Размещение эмиссионных ценных бумаг относится к первичному рынку, когда

первыми владельцами. Необходимо разграничивать эти два действия. Размещение эмиссионных ценных бумаг относится к первичному рынку, когда ценные бумаги отчуждаются эмитентом и приобретаются в собственность их первыми владельцами. Обращаются же ценные бумаги на вторичном рынке, когда в качестве отчуждателя выступает инвестор, а не эмитент.

Теперь поподробнее хотелось бы остановиться на размещении эмиссионных ценных бумаг.

В процессе размещения ценные бумаги приобретаются первыми владельцами. В соответствии с законодательством лицо признается первым приобретателем ценной бумаги, если оно в результате размещения владеет сертификатом ценной бумаги при условии, что бумага является предъявительской; если лицо включено в реестр владельцев именных бездокументарных ценных бумаг; если лицо включено в реестр владельцев именных документарных ценных бумаг и обладает сертификатом.

Появляется управомоченное лицо - приобретатель ценной бумаги, перед которым обязанное лицо - эмитент несет обязанности в соответствии с содержанием ценной бумаги. Таким образом, следует признать, что основанием возникновения эмиссионной ценной бумаги является сложный фактический состав, включающий в себя: односторонние сделки - принятие решения о размещении ценных бумаг и утверждение решения о выпуске ценных бумаг; административный акт - государственная регистрация выпуска ценных бумаг и гражданско-правовые сделки по отчуждению ценных бумаг их первым владельцам (односторонние сделки или договоры, в зависимости от способа размещения ценных бумаг). Первым владельцем эмиссионных ценных бумаг является их первый приобретатель, до этого ценной бумаги как таковой не существует, поэтому высказанное в литературе мнение о том, что в качестве первого владельца может выступать эмитент, нельзя признать обоснованным. Из рассмотренного выше порядка накопления юридических фактов в фактическом составе, необходимом для возникновения эмиссионной ценной бумаги, существуют исключения. При учреждении акционерных обществ и при их реорганизации последовательность накопления юридических фактов изменяется. Вначале принимается решение о выпуске акций, затем они размещаются, и, наконец, последними юридическими фактами являются одновременная регистрация выпуска акций и регистрация отчета об итогах выпуска акций, размещенных при учреждении или при реорганизации акционерного общества.

Между тем это есть основная проблема этого этапа - проблема способов размещения ценных бумаг. Законодательство не содержит определения категории «способ размещения ценных бумаг». Нет также ни одного закона, который бы исчерпывающим образом содержал указание на такие способы применительно ко всем видам эмиссионных ценных бумаг. Данная категория более или менее детально описывается в [ст. 39](#) Федерального закона «Об акционерных обществах», которая содержит указание на следующие способы: подписка (открытая и закрытая), конвертация, распределение акций среди акционеров. Установлено также общее правило о том, что размещение обществом акций и иных эмиссионных ценных бумаг общества осуществляется в соответствии с правовыми актами Российской Федерации. Наиболее известным способом размещения является подписка. Подписка как способ размещения используется при размещении акций (при увеличении уставного капитала путем выпуска дополнительных акций), облигаций, опционов. Основные условия подписки указываются в решении о размещении и решении о выпуске ценных бумаг (количество размещаемых бумаг, тип подписки (открытая или закрытая подписка), цена размещения дополнительных акций или порядок ее определения, форма оплаты, а также иные условия). Законодательство запрещает, как уже было указано, размещать при общей

(открытая или закрытая подписка), цена размещения дополнительных акций или порядок ее определения, форма оплаты, а также иные условия). Законодательство запрещает, как уже было указано, размещать при общей процедуре эмиссии ценные бумаги до государственной регистрации; запрещена до этого момента и реклама ценных бумаг. Однако оно не запрещает осуществлять некоторые действия, которые направлены на возникновение интереса у потенциальных инвесторов к бумагам. Так, предусмотрено, что с момента представления в регистрирующий орган всех документов, необходимых для государственной регистрации выпуска ценных бумаг, эмитент имеет право предлагать приобрести ценные бумаги их возможным приобретателям при условии, что такие предложения не предназначены для неопределенного круга лиц, а адресованы конкретным лицам. В случае если эмитент и/или уполномоченное им лицо намереваются заключать предварительные договоры, содержащие обязанность заключить в будущем основной договор, направленный на отчуждение размещаемых ценных бумаг первому владельцу, или собирать предварительные заявки на приобретение размещаемых ценных бумаг, решение о выпуске ценных бумаг должно содержать порядок заключения таких предварительных договоров или порядок подачи таких предварительных заявок. Как видно из представленных самых общих положений о подписке, она представляет собой достаточно типичное в практике действие - заключение гражданско-правовых договоров.

Срок размещения как этапа в процедуре эмиссии установлен Федеральным [законом](#) «О рынке ценных бумаг». Такой срок определяется решением о выпуске ценных бумаг, но он не может превышать один год с даты государственной регистрации выпуска ценных бумаг.

15.4.5 ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРИЦИЯ ОТЧЕТА ОБ ИТОГАХ ВЫПУСКА (ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВЫПУСКА) ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Заключительным этапом процедуры эмиссии является государственная регистрация отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг. Выпуски (дополнительные выпуски) ценных бумаг подлежат обязательной государственной регистрации. Юридические последствия прохождения этого этапа проявляются в том, что, во-первых, ценные бумаги состоялись в качестве объектов гражданских прав, а, во-вторых, они обрели посредством размещения своих новых владельцев, которые стали в силу двойственной природы ценной бумаги и кредиторами эмитента.

Государственная регистрация выпусков (дополнительных выпусков) ценных бумаг осуществляется федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг или иным регистрирующим органом, определённым федеральным законом.

Надо заметить, что требование о необходимости государственной регистрации выпуска ценных бумаг после их размещения не всегда является обязательным. Так исключением составляют размещения ценных бумаг при учреждении акционерного общества, а также при реорганизации в форме слияния, разделения, выделения и преобразования, эмитент имеет право начинать размещение ценных бумаг только после государственной регистрации их выпуска (дополнительного выпуска).

В обычном порядке ст. 25 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» устанавливает обязанность эмитента не позднее 30-ти дней после завершения размещения эмиссионных ценных бумаг представить отчет об итогах выпуска в регистрирующий орган. В двухнедельный срок регистрирующий орган рассматривает представленный отчет и регистрирует его, если нет нарушений, регистрация отчета в этом случае означает, что эмитентом соблюдена процедура эмиссии ценных бумаг и все требования законодательства предъявляемые к ней.

рассматривает представленный отчет и регистрирует его, если нет нарушений, регистрация отчета в этом случае означает, что эмитентом соблюдена процедура эмиссии ценных бумаг и все требования законодательства, предъявляемые к ней. Федеральный закон «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», а вслед за ним и Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» устанавливают правило, запрещающее обращение эмиссионных ценных бумаг, выпуск которых подлежит государственной регистрации, до полной их оплаты и регистрации отчета об итогах выпуска. Публичное обращение эмиссионных ценных бумаг запрещается до государственной регистрации проспекта ценных бумаг. Ранее действующее законодательство до 2002 г. допускало сделки с размещенными ценными бумагами, как до полной их оплаты, так и до регистрации отчета об итогах выпуска. Возможность совершения сделок с размещенными ценными бумагами связывалась исключительно с государственной регистрацией непосредственно выпуска ценных бумаг. Регистрирующий орган вправе отказать в регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг в случае нарушения эмитентом в ходе эмиссии требований законодательства. Представляется, что на этапе регистрации отчета об итогах выпуска регистрирующий орган должен контролировать не только соблюдение требований действующего законодательства, но и условий размещения, которые содержатся в решении о размещении и принятии решения о выпуске ценных бумаг. В частности, особое внимание должно уделяться срокам размещения, соблюдению требования полной оплаты дополнительных акций. В случае закрытой подписки размещение должно проводиться только среди участников такой подписки в точном соответствии с количеством акций, на которое подписался тот или иной участник. Слабый контроль со стороны регистрирующего органа на данном этапе может повлечь дальнейшее признание сделок по размещению акций не действительным.

В случае нарушения эмитентом в ходе эмиссии ценных бумаг требований законодательства регистрирующий орган вправе приостановить эмиссию ценных бумаг до устранения выявленных нарушений и (или) признать выпуск ценных бумаг несостоявшимся. Признание выпуска несостоявшимся влечет за собой изъятие из обращения ценных бумаг данного выпуска и возвращение средств, переданных инвесторами в оплату за такие бумаги. Но если допустить отчуждение таких бумаг первыми инвесторами еще до регистрации отчета, то сразу возникает проблема защиты прав последующих приобретателей этих бумаг на вторичном рынке, что будет сделать гораздо труднее, чем защитить права первых инвесторов, поэтому запрет на отчуждение эмиссионных ценных бумаг до регистрации отчета об итогах выпуска достаточно эффективно защищает права последующих инвесторов на вторичном рынке.

Регистрирующий орган вправе отказать в регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг в случае нарушения эмитентом в ходе эмиссии ценных бумаг требований законодательства, в частности в случае нарушения условий размещения, невыполнения установленных требований к раскрытию информации о выпуске, нарушения эмитентом срока предоставления в регистрирующий орган отчета об итогах выпуска и других нарушений (п. 2.6.10. Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг). При отказе в регистрации отчета об итогах выпуска такой выпуск признается несостоявшимся, а его государственная регистрация аннулируется.

Наиболее жесткой мерой, применяемой к недобросовестным эмитентам, является признание выпуска ценных бумаг недействительным, которое допускается в случае обнаружения недобросовестной эмиссии уже после регистрации отчета об итогах выпуска. Изъятие эмитентом ценных бумаг и их последующее аннулирование означают, что такие ценные бумаги утрачивают свою имущественную ценность и, соответственно, свойства объекта гражданского права. В результате этих действий ценная бумага прекращает свое

свою имущественную ценность и, соответственно, свойства объекта гражданского права. В результате этих действий ценная бумага прекращает свое существование, однако не прекращается правоотношение между эмитентом и инвесторами: инвестор, утративший права на ценную бумагу и, соответственно, права, удостоверенные такой ценной бумагой, взамен приобретает право требования как кредитор к эмитенту - должнику о возврате средств, внесенных им в оплату за ценные бумаги. Как видим, прохождение этапа государственной регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг создает для владельца ценных бумаг правовую основу для распоряжения ценными бумагами. Однако наличие этого этапа создает для государства правовую возможность повернуть всю процедуру эмиссии вспять: признать выпуск ценных бумаг несостоявшимся, соответственно, прекратив существование ценных бумаг как объектов гражданских прав.

СОДЕРЖАНИЕ:

Предисловие.....	3
Авторский коллектив.....	16
Глава 1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	18
Глава 2. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: РОЛЬ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	26
Глава 3. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МОДЕРНИЗАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	53
Глава 4. ПЕРСПЕКТИВЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО.....	78
Глава 5. ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ВТО: ПРОГНОЗЫ И РЕАЛИИ.....	98
Глава 6. МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ.....	114
Глава 7. ГЕОЭТНОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	141
Глава 8. КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	165
Глава 9. АТОМНАЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ.....	190
Глава 10. КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ СОСТОЯНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОГО ПОДКОМПЛЕКСА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	217
Глава 11. ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	234
Глава 12. ВАРИАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО ОФОРМЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	261

Глава 13.

ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО В ЭКОНОМИКЕ ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
СОБСТВЕННИКОВ ИМУЩЕСТВА, УЧАСТНИКОВ ПРИСВОЕНИЯ ДОХОДА, ОБЪЕКТОВ И СОДЕРЖАНИЯ
ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ..... 287

Глава 14.

ИНСТИТУТ АРБИТРАЖНОГО СОГЛАШЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ПРАВОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ..... 307

Глава 15.

АКЦИЯ КАК ЭМИССИОННАЯ ЦЕННАЯ БУМАГА: ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ, ПРОЦЕДУРЫ
ВЫПУСКА И ОБРАЩЕНИЯ..... 336

Научное издание

Стратегии модернизации экономики России:
теория, политика, практика реализации

Коллективная монография

под редакцией

Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожердьева

Ответственный редактор В.В. Сорокожердьев

Дизайн обложки _____

Компьютерная верстка А.В. Зубенко

Подписано в печать - 14.05.2013

Сдано в производство 17.05.2013

формат бум . 60x84 1/16

усл. печ. 23,75.

заказ № 118 тираж 500экз.

Отпечатано ЗАО фирма «Гура»

г. Краснодар, ул. Строителей 5