

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ "GLOBUS"
ЭКОНОМИКА И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**IX МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ЭКОНОМИКА И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»
(23 мая 2016г.)**

г. Санкт-Петербург- 2016
© Научный журнал "Globus"

УДК 330
ББК У65

Сборник публикаций научного журнала "Globus" по материалам IX международной научно-практической конференции: «Экономика и юриспруденция: теория и практика» г. Санкт-Петербурга: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Научный журнал "Globus", 2016. – 52с.

Тираж – 300 экз.

УДК 330
ББК У65

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

Контактная информация организационного комитета конференции:

Научный журнал "Globus"

Электронная почта: info@globus-science.org.ua

Официальный сайт: www.globus-science.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Гумбатова С.И., Гаджиев Н.Г. ИЗДЕРЖКИ И ЦЕНА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ СРАВНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	4
Боков В.В. КЛЮЧЕВЫЕ ВЕКТОРА ТРАНСФОРМАЦИЙ МЕЗОУРОВНЕВЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	11

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Лубков В.А., Татаринцева Т.А. К ВОПРОСУ О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ КАПИТАЛЕ.....	16
---	----

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Евтеева Т.Ю. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ стресс-тестирования в КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	20
--	----

МЕНЕДЖМЕНТ

Новосельцева Е.Г., Сенина Ф.С. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	24
---	----

КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО, КОНСТИТУЦИОННЫЙ СУДЕБНЫЙ ПРОЦЕСС, МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРАВО

Кириллов А.В. ОСОБЕННОСТИ ОГРАНИЧЕНИЯ ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА В КОНСТИТУЦИОННОМ ПРАВЕ РОССИИ.....	33
--	----

ФИНАНСОВОЕ ПРАВО, НАЛОГОВОЕ ПРАВО, БЮДЖЕТНОЕ ПРАВО

Родионов Л.А. КАЗНАЧЕЙСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ ФУНКЦИЙ ЛИКВИДИРУЕМОГО РОСФИННАДЗОРА (НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ).....	37
--	----

УГОЛОВНОЕ ПРАВО, КРИМИНОЛОГИЯ И ПРОЦЕСС

Чхвимиани Э.Ж. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СОВЕРШЕНИЯ ВЫМОГАТЕЛЬСТВ.....	43
Зацепин А.М. ПОНЯТИЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	47

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ИЗДЕРЖКИ И ЦЕНА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ СРАВНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Гумбатова Сугра Ингилаб-Гызы

д.ф.э. (к.э.н.)

преподаватель кафедры «Цена и оценка» Азербайджанского Государственного Экономического Университета

Докторант по программе доктора экономических наук

Азербайджанского Научно-Исследовательского Института Экономики и Организации Сельского Хозяйства

г.Баку

Gumbatova Sugra Inqilab

Гаджиев Натиг Гадим-Оглы

д.ф.э. (к.э.н.)

Старший преподаватель кафедры «Регулирование экономики»

Азербайджанского Государственного Экономического Университета

г.Баку

Natig Qadim Hajiyev

В конце XX века до 70% предпринимательских расходов на исследования и разработки передовых стран были подчинены нуждам машиностроения [10] Машиностроение в развитых странах представляет собой наиболее крупный комплекс, производящий машин и оборудования [2,с.13]. В странах с развитой рыночной экономикой на предприятиях машиностроительных отраслей большое внимание уделяется:

- автоматизации технологических процессов;
- росту загрузки действующего оборудования;
- улучшению ритмичности работы предприятий;
- расширению технических возможностей оборудования за счет повышения его универсальности, совмещения операций на одном агрегате, увеличения мощности двигателей, размеров и скоростей обработки деталей [1, с.23].

При сопоставлении издержек, связанных с производством продукции в разных странах следует проследить имеющуюся разницу в общих затратах в зависимости от четырех основных факторов:

- издержки производства (стоимость материалов, расходы на рабочую силу, капитальные затраты);
- емкость рынка;
- сроки и затраты по освоению производства;
- система взаимоотношений между государственными органами и

промышленностью.

На практике определить степень влияния этих факторов чрезвычайно сложно. Издержки производства зависят не только от цен и воздействия различных факторов, но также от сочетания этих факторов, которое определяется изменениями в технологии и организации производства. Проигрыш в издержках, связанных с малой емкостью рынка, может быть в определенной степени компенсирован, если та же самая рабочая сила и те же производственные мощности могут быть использованы для выпуска другой продукции. Длительность периода освоения может зависеть от регулярности поступления заказов, что в свою очередь тесно связано с емкостью рынка, но определяется также системой взаимоотношений между государственными учреждениями и промышленностью, в частности закупочной политикой.

В усилении неоднородности мировых цен на машины и оборудование важную роль играют еще три фактора.

1. Учет в цене (и внутренней, и, тем более, мировой) отдельных фаз жизненного цикла, которые проходит производство того или иного изделия.

2. Степень универсальности соответствующих машин и оборудования.

3. Взаимосвязь значительной части мировой торговли машинами и оборудованием с инвестиционными процессами в странах-импортерах [11]. Цена неукомплектованной машины снижается с учетом стоимости отсутствующих элементов [7, с.141].

Под влиянием НТП происходит дальнейшее углубление процессов специализации и кооперации производства готовых изделий в масштабе всего мирового хозяйства. На межотраслевые и внутриотраслевые кооперационные поставки приходится до 50% общего объема международной торговли машинами и оборудованием [11]

Классификация факторов обесценения представляет собой систему, которая позволяет избежать возможного двойного их учета и комплексно определить совокупное обесценение оборудования, реализуемого на вторичном рынке [4]. С учетом этих затруднений можно принять следующую схему исследования:

– проводится сравнение фактических затрат и их основных составляющих (стоимость материалов, расходы на рабочую силу, капитальные затраты);

– рассматривается степень влияния на фактические издержки емкости рынка, процесса освоения и системы взаимоотношений государственных учреждений и промышленности [8].

Однако даже сопоставление фактических затрат не является простым делом. Для аналитических целей производится расчет каждой из основных составляющих затрат (стоимость материалов, расходы на рабочую силу, капитальные затраты), приходящихся на единицу продукции. Однако в данном случае трудность состоит в том, что разные заводы имеют разный ассортимент продукции, а для выпуска той же самой конечной продукции

затрачивают неодинаковое количество труда — некоторые из них более интегрированы и сами выпускают отдельные компоненты, другие приобретают их у субпоставщиков. Эти трудности устраняются следующим образом:

- в качестве базы отсчета берется структура калькуляций фирм, достаточно представительных в производстве товара с точки зрения, как отдельных видов, так и общего выпуска фирмой этого товара [9]. Затем производится оценка, насколько величина каждого элемента издержек в местной фирме отклоняется от показателей зарубежной фирмы;

- такое сопоставление довольно просто осуществляется в отношении стоимости материалов, где различия определяются главным образом (хотя и не исключительно) изменениями цен на основные материалы. При оценке затрат на рабочую силу имеется достаточно полная информация об относительных размерах заработной платы рабочих и служащих. Оправданные допущения могут быть сделаны и в отношении величины оборота капитала в зарубежной фирме и местной фирме;

- большие трудности встречаются при оценке затрат рабочей силы и капитала на единицу выпуска. Хотя можно располагать некоторой информацией по отдельным изделиям в разных фирмах, ее сопоставимость сомнительна, а возможность интерпретации чрезвычайно затруднена.

Поэтому используются главным образом различные методы приближенных расчетов. Опубликованные данные о прибылях и убытках фирм, занятых в производстве аналогичной продукции, используется для подсчета сопоставимых трудовых и капитальных затрат, приходящихся на 1 млн. долл. США реализованной продукции в неизменных ценах. Этот метод дает хорошие результаты при выполнении следующих условий:

- товарные структуры общей стоимости продаж достаточно похожи;
- уровни вертикальной интеграции также близки;
- пересчет цен данной развивающейся страны к западноевропейским ценам достаточно точен;
- правильно учтены капитальные затраты [8].

Не обязательно, чтобы все вышеупомянутые условия были полностью выполнены. Так, если товарная структура или уровень интеграции различны, то можно осуществить примерную оценку этой разницы. Более того, оценки могут, сопоставлены с расчетами, произведенными международными фирмами для своих предприятий, находящихся в различных странах. Наконец, может, произведен опрос производителей, участвовавших наиболее близко к зарубежным, и к местным фирмам.

Даже в этом случае полученные результаты не могут быть абсолютно точными. Одна из ведущих английских фирм выразила мнение, что практически вообще невозможно осуществить достоверное сопоставление между структурой издержек на различных заводах в Англии, не говоря уже о зарубежных, поскольку они имеют различную мощность и технологию произ-

водства, а также в разной мере используют покупные материалы и компоненты. Это, безусловно, существенные моменты, однако другие производители все же предприняли попытку осуществления такого сопоставления [8].

Изучение конъюнктуры рынков машин и оборудования связано с рядом объективных трудностей. Это объясняется их особенностями: исключительно широкой и разнообразной номенклатурой, наличием сложной, претерпевающей значительные изменения структуры производящих и потребляющих отраслей, высокой степенью диверсификации машиностроительных фирм, наконец, несравнимым с другими рынками разнообразием технико-экономических характеристик машин и оборудования, быстрое изменение которых вносит существенные особенности в формирование их конкурентоспособности и цен [12]. Для того, чтобы быть конкурентоспособным на рынке машин и оборудования недостаточно производить качественную продукцию, отвечающую требованиям взыскательного потребителя по приемлемым для покупателя ценам [2,с.25].

Назначение цен на машины, выпускаемые предприятием... оперируют в основном новыми, недавно произведенными объектами [3,с.6].

Специальная исследовательская группа столкнулась с трудностями при попытке сопоставления издержек внутри стран Общего рынка. Основная проблема состоит в калькуляции себестоимости. При анализе столкнулись с аналогичными сложностями и пришли к мнению, что имеющиеся данные об издержках не позволяют осуществить удовлетворительное сопоставление. Но цель состоит в выявлении измеримой разницы между внутренними и мировыми ценами, для чего необходимо определить различия в стоимости материалов, заработной плате и прибыли на вложенные средства [9].

Стоимость материалов. Материалы, включая обработанные и полупроцессорные компоненты, составляют значительную часть в структуре стоимости силового электрооборудования. В промышленно развитых странах на материалы, как правило, приходится 50% и более от общей стоимости реализованной продукции. Основными материалами в производстве являются полуфабрикаты.

Все эти материалы обычно имеются в достаточном количестве на мировом рынке, и поэтому местное производство их не всегда необходимо. Однако практически из-за протекционизма в отношении национального производства многих из этих товаров имеются определенные трудности в обеспечении этими товарами. Производители не всегда могут назначить за свою конечную продукцию такую цену, которая бы компенсировала высокую стоимость местных материалов и импортные пошлины, а также обеспечивала определенную протекционистскую надбавку в период освоения производства [8].

В оценке оборудования концепция затрат рассматривает стоимость объекта с точки зрения понесенных совокупных издержек на его создание [7].

Необходимо также учитывать количество используемого базисного сырья и полуфабрикатов. Потребление сырьевых материалов на единицу выпуска в местной фирме может быть выше в связи с большим количеством брака и несовершенством конструкции выпускаемых изделий.

Затраты на рабочую силу. Затраты на рабочую силу зависят от средней стоимости одного человеко-года и трудовых затрат, связанных с выпуском единицы продукции. Ставки заработной платы рабочих и служащих в местных фирмах, безусловно, намного ниже, чем в зарубежных фирмах.

Значительное превышение зарплаты служащих по сравнению с зарплатой рабочих в местных фирмах отражает прежде всего относительный избыток рабочих. В меньшей степени оно отражает нехватку высококвалифицированного управленческого и административного персонала. При привлечении иностранного персонала ему выплачивается обычно более высокая зарплата в местных фирмах, чем в их собственных.

Даже принимая во внимание меньший разрыв в зарплате служащих, необходимо отметить, что существенная разница в заработной плате приводит к снижению издержек на рабочую силу в местных фирмах. В зарубежных фирмах такие издержки составляют до 40% к общей стоимости реализованной продукции. Однако степень, в которой это потенциальное преимущество становится реализованным, зависит от организации производства, масштабов выпуска, использования производственной мощности и т. д.

Сопоставление производительности труда чрезвычайно затруднено. Средняя структура выпускаемой продукции не является одинаковой. Доля труда, затраченного вне отрасли, также меняется. Наконец, различные стадии производства и процессы требуют различной квалификации работников и различных капитальных затрат в расчете на одного работающего.

Тем не менее, имеется достаточно фактов, подтверждающих, что разрыв в производительности очень велик:

- а. Прямые затраты труда.
- б. Косвенные затраты труда.
- с. Затраты труда административно-управленческого аппарата [8].

Производительность труда определяет также затрату материалов и накладные расходы. Низкая производительность может выражаться в большей отбраковке, ремонте и других дополнительных работах.

Данные по расходам на рабочую силу в пересчете на 1 млн. долл. США продаж в неизменных ценах ясно показывают, что низкие ставки заработной платы рабочих и служащих в местных фирмах более чем компенсируются низкой производительностью труда. Поскольку структура выпуска и степень использования покупных изделий неодинакова, эти данные нельзя считать точной мерой производительности, однако общую картину они, безусловно, дают.

Отчисления от капитала. Отчисления от капитала (или валовая при-

быль от общей суммы активов) определяются как сумма средств на обеспечение амортизационных отчислений, процентов на капитал, выплаты налогов на доход, собственность и прибыль. Масштабы этих отчислений определяются отношением суммы активов к объему выпуска и минимально приемлемой валовой прибылью от активов.

Есть основание предположить, что отношение активов к продажам в зарубежных фирмах более низкое. Однако трудности в оценке активов и несопоставимости их между фирмами делают этот параметр ненадежным. В целом можно утверждать, что капитальные затраты на производство товара в местных фирмах выше, поскольку цена товара выше, и, таким образом, одинаковая норма прибыли будет означать более высокие капитальные затраты, а норма прибыли в местных фирмах ожидается также более высокой. Два важных производственных фактора также способствуют тому, что затраты капитала в местных фирмах выше:

а. большие начальные производственные потери, которые добавляются к стоимости капиталовложений и

б. низкая скорость оборота капитала в местных фирмах по сравнению с аналогичной скоростью в зарубежных фирмах, где эффективно работающие фирмы осуществляют большой объем выпуска на своих предприятиях. Этому также способствуют большие складские запасы, которые создаются, как правило, для обеспечения непрерывности в снабжении импортными частями и материалами.

Общее влияние разрыва в издержках. Рассмотрев три основных составляющих издержек и их разницу для зарубежных и местных фирм, необходимо определить общее воздействие выявленной разницы в издержках.

Вышеприведенные рассуждения касались исключительно сопоставимых средних издержек без учета того обстоятельства, что цены мирового рынка базируются на предельно высокой себестоимости.

Показатели конкурентоспособности. Для анализа степени протекционизма, отражающейся в разнице цен можно использовать показатели формирующие следующим образом.

Простая разница цен — отношение цены внутреннего рынка к цене СИФ соответствующего импортного оборудования. Этот показатель отражает степень протекционизма в цене конечного продукта.

Эффективность протекционизма — процент превышения добавленной стоимости местного продуцента над добавленной стоимостью для товара при свободной торговле (без барьеров), включая в добавленную стоимость фрахт и т. д. Она может быть измерена на каждом этапе обработки или этапе конечной сборки. Добавленная стоимость определяется при вычитании из цены франко-завод местной продукции полной стоимости материалов и затрат по обслуживанию (включая амортизационные отчисления и стоимость импортного товара). Величина добавленной стоимости для условий свободной торговли определяется путем получения от продуцента величины фактической стоимости аналогичных материалов и затрат по обслуживанию в

местных развивающейся стране и вычитания их из цены СИФ импортной продукции. Разность и является эффективностью протекционизма. Она показывает степень протекционизма для конечного продукта по сравнению со степенью протекционизма для материальных и трудовых затрат на его изготовление.

Стоимость местных ресурсов на единицу сэкономленной иностранной валюты. Эта величина представляет собой отношение затрат местных ресурсов (прямых и косвенных) на выпуск данного оборудования к разности между ценой сиф импортного оборудования и затрат иностранной валюты (прямых и косвенных), необходимых для местного производства. Она является показателем эффективности всего промышленного сектора, включая поставщиков и субпоставщиков, занятых в производстве данного оборудования. Производственный процесс не может быть изолирован от условий, в которых он протекает [8].

Протекционизм определяется как мероприятие, дающее возможность местному производителю назначить цену выше, чем цена СИФ эквивалентного импортного товара.

Приведенная разница цен представляет собой разницу между ценой, когда материальные и эксплуатационные затраты покрываются по ценам мирового рынка, и импортной ценой на базе сиф. Она представляет собой ту степень протекционизма, в которой нуждается местный производитель, уплачивая как за импортные, так и за местные материалы те цены, которые бы заплатила международная фирма за такие же материалы при существующей производительности труда. Эта величина меньше, чем *простая разница цен* при неэффективности поставщиков или покупке материалов и оборудования по более высоким ценам, а также более высоких местных издержках из-за политики протекционизма или ориентированной на доходы таможенной политике.

Литература

1. Асаул А.Н., Старинский В.Н., Бездудная А.Г., Ерофеев П.Ю. . Оценка машин, оборудования и транспортных средств Учебно-методическое пособие; под общ. ред. д.э.н. проф. А.Н. Асаула. — СПб.: «Гуманистика», 2007. — 296 с.
2. Клинов В.Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен. 2006. — М.: "МГИМО-Университет". — 87 с.
3. Ковалев А. П. Ценообразование на рынке машин и оборудования — : 2012. — М.: КноРус, . — 127 с.
4. Михайлов А.И. Ценообразование и ценообразующие факторы на вторичном рынке машин и оборудования // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — №6. — С.
5. Михайлов А.И. Совершенствование механизма ценообразования на вторичном рынке оборудования // Автореферат 08.00.05 (ценообразование) Санкт Петербург . — 2014. — №. — С. 29.

6. Михайлов А.И. Совершенствование механизма ценообразования на вторичном рынке оборудования. Автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 экономика и управление народным хозяйством (ценообразование) СПб.: 2014.: 29 с.

7. Морозова О.И. Организационно-экономические положения формирования и функционирования вторичного рынка лесных машин // Лесной вестник . — 2011. — №1. — С. 139-141.

8. Ценообразование на капиталистическом рынке [Текст]: [Особенности формирования и динамики цен на машины и оборудование. Сборник переводов] / сост. Ю. А. Савинов; общ. ред. и заключит. статья Е. И. Пунина. Москва : Прогресс, 1975. 315 с. Б. ц

9. Internationalpr Arbeitspareis fur Betriebswirtschaftliche Vergleiche in der Elektrotechni Schen Industrie, Betriebsvergleiche von Kosten lipd Kalkulation, ZVEJ, Frankfurt/ Main, 1963.

10. Economic Commission for Europe. World Engineering Industries and Automation. Performance and Prospects. – N. Y., Geneva, UN, 1996, p. XXIX.

11. Ценообразование на машины и оборудование во внешней торговле // Студми. Учебные материалы для студентов. URL: http://studme.org/53083/marketing/tsenoobrazovanie_mashiny_oborudovanie_v_neshney_torgovle (дата обращения: 24.05.2016).

12. Особенности ценообразования на рынке машин и оборудования // Экономика и финансы для студентов ВУЗа. URL: <http://finvuz.ru/tsenyi-i-tsenobrazovanie/lektcii/osobennosti-tsenobrazovaniya-na-ryinke-mashin-i-oborudovaniya.html> (дата обращения: 24.05.2016).

КЛЮЧЕВЫЕ ВЕКТОРА ТРАНСФОРМАЦИЙ МЕЗОУРОВНЕВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Боков Владимир Владимирович

*Аспирант ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет
пищевых производств», г. Москва*

Институты играют важную роль в человеческом обществе и развитии социально-экономических систем. Каждого человека с самого рождения, когда он еще этого даже не осознает, окружает множество институтов – институт семьи, институт здоровья и педиатрии, институт языка и образования, институт права и другие. Цивилизации сменяли друг друга, века и периоды, традиции и нормы, представления о мире, и только институты оставались неизменными. Преображаясь и трансформируясь под нужды новых людей и поколений, они продолжают служить обществу.

Обращаясь к западным теоретическим источникам, нужно сказать, что первым термин «институт» ввел У. Гамильтон, определивший его как «распространённый способ мышления или действия, запечатлённый в привычках групп и обычаях народа» [5]. А основоположник институционализма Т. Веблен определяет его как «привычный образ мышления, который имеет

тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго» [2]. Свои исследования он основывал на междисциплинарном подходе, где кроме экономической науки были включены социальная философия, психология и антропология. Институционализм стал неким связующим звеном между экономикой и другими сферами науки.

В результате чего Дж. Коммонс определял институты как результат действий коллективов для облегчения совершения трансакций, как доминанту социума над личностью, как коллективное действие по контролю, высвобождению и расширению индивидуального действия. [9].

Также Д. Норт считал, что «институты... далеко не всегда создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты... создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил» [4].

Так, Радугин А.А. и Радугин К.А. определяют экономическо-социальный институт как организованную социальную систему, характеризующуюся устойчивостью структуры, интегрированностью элементов, определенной изменчивостью функций, которая обеспечивает всю совокупность производства и распределения общественного богатства и соединяет экономическую жизнь с другими сферами социальной жизни, относя к таковым: собственность, обмен, деньги, банки, хозяйственные объединения различного типа [6].

В свою очередь, ученый Абдрашитов Р.Р. считает, что экономический институт является справедливо сформировавшейся общностью на основе приспособления населения стран или регионов к меняющимся природно-климатическим и ресурсным условиям, устоям и технико-экономическим укладам, обеспечивающим воспроизводство экономических отношений в различных типах социально-экономических систем, выражающим отношение экономических субъектов между собой по причине распределения ограниченных ресурсов на основе обыденных представлений и структурирующим образ действий индивидов [1].

Современные политические, экономические и социальные изменения обуславливают необходимость трансформации институциональных структур, отказ от прежних стереотипов и восприятие новых поведенческих установок. Подобная трансформация является отражением ценностных изменений, которые лежат в основе поведения общества, особенно если это общество желает и имеет возможность влиять на такие изменения.

Рассмотрим более подробно, что же такое трансформация. Трансформация, от латинского «transformatio» переводится как изменение. Это преобразование структур, форм и способов, изменение целевой направленности деятельности [8]. Отсюда следует, что трансформация институциональной структуры это изменение, преобразование «институтов-норм» и «институтов-организаций». То есть их переход в некое новое состояние, способное влиять на социально-экономические системы различных типов.

Начальным импульсом для трансформации институциональной структуры служит появление проблемы, которую невозможно или достаточно сложно решить в рамках существующей системы. Постепенно начинают накапливаться прецеденты, решающие данную проблему.

Для начала трансформации структуры необходимо определить сферу ее функционирования и конкретные задачи, решение которых в настоящий момент образует собой проблему. Для этого необходимо:

- проработать старый образец и сформировать модель новой структуры;
- провести всесторонний анализ существующей институциональной оболочки и уровней институциональной структуры;
- прогноз реакции общества на предложение новой модели.

Следующим походом является централизация институциональных трансформаций, когда государство само принимает решение о повсеместных преобразованиях, необходимых на данный момент социально-экономической системе. В данном подходе чаще всего не учитываются территориальные, природно-климатические и национальные особенности мезоуровневых социально-экономических систем. Децентрализованный подход больше учитывает интересы региональных и муниципальных структур, но не является системным.

Ряд авторов, Кузьминов Я., Радаев В., Ясин Е. считают, что необходимые институциональные преобразования все же требуют систематических усилий и затрат в течение длительных периодов времени на основе продуманных и гибко корректируемых по обстановке программ. При отсутствии долгосрочной политики планируемые изменения либо не происходят (отторгаются), либо извращаются, могут затягиваться и сопровождаться высокими издержками и потерями [3].

Трансформация институциональных структур пронизывает все сферы социально-экономической системы и все сферы жизнедеятельности общества. Любое преобразование в одной сфере или секторе экономики, неминуемо приводит к аналогичным изменениям в смежных сферах и секторах, и словно цепная реакция распространяется уже на всю социально-экономическую систему.

Влияние институциональных факторов проявляется через формальные институциональные структуры – институты прав собственности, нормативно-правовые, социально-экономические, институты управления, а также и неформальные институциональные структуры – институты конкуренции, доверия, приверженности традициям, обычаям, культурному наследию, деловая этика, профессиональный уровень руководителей и специалистов в области менеджмента и др. При этом нами в первом параграфе было установлено, что внедрение формальных институциональных структур не всегда соответствует неформальным, что приводит к рассогласованию интересов экономических субъектов.

Ключевые факторы можно условно разделить на три группы: внешние,

внутренние и интегративные. К внешним мы отнесли те факторы, повлиять на которые внутри социально-экономической системы практически невозможно – природно-климатические, экономические, кризисные явления. Внутренние факторы обозначены нами как более гибкие и адаптивные внутрисистемные – образовательные, научные, технологические. Интегративные представляют собой совокупность внешних и внутренних факторов, взаимообуславливающих влияние друг друга – социальные, демографические, трудовые (человеческий фактор), политические (государственные реформы, государственное участие).

Природно-климатические условия напрямую воздействуют на развитие институциональных структур, так как они могут оказывать благоприятное или негативное влияние на благоустройство регионов и отдаленных территорий социально-экономической системы. Исследование показало, что мягкий климат и наличие богатых природных ресурсов положительно сказываются на расширении производства, ведении сельского хозяйства и открытии новых направлений сферы услуг. Суровые же природно-климатические условия осложняют ведение некоторых отраслей хозяйства, либо затягивают процессы освоения природных недр и территорий. Но в больших природных ресурсах, по нашему мнению, таится и угроза для любой социально-экономической системы, которая может стать «лёгкой добычей» в борьбе за мировые запасы.

Институциональная структура любой социально-экономической подсистемы характеризуется устойчивостью в рамках системы, детерминированностью содержания выражаемых ими социально-экономических отношений, а также детерминированностью функций. К ней относятся не только сфера производства, но и сферы обращения и потребления. Связи между этими элементами образуют механизмы функционирования и развития системы и характеризуются констатностью, то есть постоянством, повторяемостью и определенной функциональной зависимостью [7].

Общемировая ситуация последних лет показывает, что экономическая глобализация выступает как доминирующая сила по отношению к региональным интеграционным процессам. Она непрерывно сопровождается заметным ослаблением национальных механизмов регулирования экономического развития и усилением влияния мировых финансовых рынков и рынков технологий на динамику структурных изменений в отдельных регионах. Глобализация характеризуется повышением роли влияния международных институтов принятия решений, стимулируемым активностью международной торговли и усилением глобальных угроз (климат, терроризм).

Кризисные явления носят спонтанный характер и, на наш взгляд, являются больше внешними факторами, когда источник находится далеко за пределами границ региона. Они могут быть спровоцированы изменением политических и социальных детерминант в других социально-экономических системах, колебаниями валютного курса, перераспределением общемировых финансовых потоков, а также изменениями климата. Кризисные

явления могут стимулировать динамику институциональных преобразований, продиктованную замедлением экономического роста.

Спланированные институциональные преобразования проводит периодически само государство законодательным путем. Это процесс осознанной трансформации, инициируемый властью по необходимости, который носит название реформа. Конечной целью реформ является укрепление и обновление государственных основ, но в результате это может нести негативные последствия, в ходе которых произойдет разрушение старых норм, а новые не успеют сформироваться.

Список литературы

1. Абдрашитов Р.Р. Трансформация экономических институтов в современных условиях.- Саратов. СГСЭУ. 2002.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. — М.: Прогресс, 1984. 367 с.
3. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию // Вопросы экономики. – 2005. - № 5. - С.5-7.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М., 1997. 487 с.
5. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Содействие - XXI век; Гуманитарные перспективы, 2010. 415с.
6. Радугин А.А., Радугин К.А. Социология: курс лекций. М.: Центр. 2001. С.151-152.
7. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: власть и бизнес. 2-е изд., испр. и доп. - М.: Экономика, 2005. - 714 с.
8. Энциклопедический словарь экономики и права. Электронный режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/16427/.
9. Commons J.R. Institutional Economics// American Economic Review. 1931.Vol.21, <http://www.mirrabort.com/work/work43927.html>

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

К ВОПРОСУ О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ КАПИТАЛЕ

Лубков Виталий Анатольевич

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и
анализа хозяйственной деятельности предприятий
АПК ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный
университет имени Императора Петра I», г. Воронеж*

Татаринцева Татьяна Александровна

*Магистрант кафедры статистики и
анализа хозяйственной деятельности предприятий АПК
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
аграрный университет имени Императора Петра I», г. Воронеж*

Изменения, происходящие сегодня в структуре экономики и социальном устройстве развитых стран под воздействием современной информационной революции, четко демонстрируют, что именно качество человеческого капитала является важным конкурентным преимуществом как отдельной фирмы, так и страны в целом. Формирование человеческого капитала нового качественного уровня и эффективное его использование способствует созданию условий экономического роста и повышению эффективности хозяйствования в целом.

Под человеческим капиталом в современной экономической науке принято понимать совокупность созидательных способностей, личных качеств и мотиваций индивидов, находящихся в их собственности, накапливаемых за счет инвестиций и используемых в той или иной сфере общественного производства в течение всего периода трудовой жизни работника с целью получения им в будущем большего дохода. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также приобретенное образование и квалификацию.

Значимость человека, его трудовых способностей, со времен классиков политической экономии осознавалась поэтапно. Уже в тридцатые годы XX столетия Р. Штейнер выявил, что происходит постепенный переход от «экономики товара через экономику денег к экономике человеческих способностей».

Формирование теоретических основ человеческого капитала произошло в 1950–1960 гг. Концепцию человеческого капитала впервые выдвинул американский экономист Гэри Беккер в 1960 году. Эта теория получила свое дальнейшее развитие в конце 80-х годов прошлого века в работах экономиста Теодора Шульца. Заинтересовавшись трудным экономическим положением слаборазвитых стран, Т. Шульц отмечал, что улучшение благосостояния бедных людей зависит не от земли, техники или человеческих усилий,

а от знаний, которыми эти люди владеют. Этот качественный аспект экономики он назвал «человеческим капиталом».

Теория Г. Бэккера заключается в том, что люди как потребители заинтересованы в максимизации своих доходов в течение всей жизни, а не только в отдельные краткосрочные ее периоды. Сущностью человеческого капитала, по Г. Беккеру, являются знания, образованность и профессионализм каждого человека.

Значительный вклад в разработку теории человеческого капитала в её современной интерпретации также внесли известные американские и английские экономисты У. Боуэн, Б. Вейсброд, М. Фишер, С. Дейзи, Э. Дженсон, Дж. Кендрик, Г. Псахаропулос, Б. Чизвик и другие.

Проблема человеческого капитала стала привлекать внимание отечественных ученых лишь в 70–80-е гг. XX века. Стали появляться отдельные исследования по различным аспектам человеческого капитала и экономики образования. В их числе работы В.И. Басова, В.С. Гойло, А.В. Дайновского, Р.И. Капелюшникова, В.П. Корчагина, В.И. Марцинкевича. В настоящее время теория человеческого капитала получила развитие в трудах таких отечественных экономистов, как: А. В. Арзамасцев, А.С. Акопян, Г.Т. Аширова, Л.А. Белоусова, И. А. Гурбан, О.А. Давыдова, А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, А. П. Егоршин, С.А. Курганский, А.Мазин, Л.С. Ржаницына, О. М. Сулова, Н. Чеботарев и др.

В различных экономических теориях значимость экономического развития человеческого капитала определяется положением самого человека как цели развития экономики и как носителя человеческого капитала, реализующего экономический успех нации. В литературе четко выделены два направления исследования экономического развития человеческого капитала.

Первое - характеризуется взглядами ученых, которые рассматривают производственное развитие человеческого капитала через систему образования работника, получение им квалификации без прямой взаимосвязи этого процесса и инвестиционных процессов. Второе направление характеризуется тем, что его представители относят к экономическому развитию человеческого капитала все инвестиции в человека, которые способствуют формированию у него экономически необходимых знаний, навыков, качеств и черт.

Расширительный подход к развитию человеческого капитала представляет американский экономист Як Фитценц [3, с. 128]. Доктор доказывает, что знания, умения и отношение к труду рабочей силы отличают современные преуспевающие компании от посредственных. При этом подчеркивается, что люди сами по себе не единственная сила, стоящая за существенной мощью человеческого капитала. Ключ к созданию богатства не в количественном составе сотрудников. В действительности именно информация, которой владеет человек, и его способность и готовность поделиться ею определяют ценностный потенциал.

Сегодня сведения и люди связаны как никогда прежде: одно не может с полной отдачей работать без другого. Работники нуждаются не только в инвестициях, но и в своевременных, существенных, и, самое важное, организованных сведениях больше, чем в огромных зданиях и колоссальном количестве оборудования. Необходимо своевременно вкладывать полезные данные в руки человеческого капитала и обучать сотрудников использовать такие сведения. Поэтому развитие человеческого капитала связано с наращиванием трудовых способностей и опыта, что, в свою очередь, позволяет сотруднику превращать данные в имеющую смысл информацию, превращать информацию в сведения, относящиеся к вопросу рабочей практики, делиться этими сведениями с другими. Итак, само по себе владение информацией не более полезно, чем обладание каким-либо иным ресурсом, до тех пор пока мы не узнаем, как, зачем и когда поделиться ею.

Несложно заметить, что данный подход предусматривает ошибочное абстрагирование от самих этапов процесса становления и развития различных форм человеческого капитала. В то же время эти ученые впервые обосновали и теоретически доказали четкую связь между развитием человеческого капитала как экономического явления и фактом использования (экономического накопления) тех или иных способностей работника или работников в целях получения дохода.

В неоклассическом подходе к человеческому капиталу исходят из трактовки капитала американским экономистом И. Фишером. Он полагал, что к капиталу относится все то, что может генерировать поток доходов в течение определенного периода времени. Поэтому запас благ, который накапливается и используется в производстве не одновременно, а в течение длительного времени и обеспечивает прирост дохода, рассматривается как капитал. В соответствии с этим, способности человека, его знания, умение, опыт, навыки, признают специфической формой капитала, ибо они:

- неотделимы от своего носителя;
- требуют для своего формирования затрат как от самого человека, так и его семьи, предприятия, где трудится индивид, и общества в целом;
- имеют свойство накапливаться;
- обладают способностью «изнашиваться», устаревать;
- способны обеспечить получение более высокого дохода в будущем в процессе производительного использования.

Затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы или издержки осуществляются с тем расчётом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

Р.М. Нижегородцев сравнивает вложения средств в человека со средствами однажды вложенными в банк, которые, «приносят нам отдачу и доход в соответствии с действующей ставкой процента до тех пор, пока мы данные средства не заберем из банка», и называет данный эффект простым

или линейным (линейный принцип отдачи вложений в физический (денежный) капитал). Однако, утверждает, что «вложенные однажды в человека средства, в его творческий образовательный потенциал, в структуру свойств и способностей внутренней структуры его личности, приносят человеку многообразную отдачу и доход всю его сознательную трудоспособную жизнь». Данный эффект называет интегральным (интегральный принцип отдачи вложений в человеческий капитал) [1, с. 150].

Следовательно, принцип интегральной отдачи вложений свойствен только лишь вложениям в живую человеческую личность, а инвестиции основных и трудовых средств в человека являются самыми выгодными и эффективными из всех возможных вложений куда-либо.

Итак, человеческий капитал не является простой совокупностью или запасом различных способностей, знаний, умения, опыта, которыми обладает человек. Важно отметить, что такая совокупность, во-первых, должна использоваться человеком в процессе производства товаров и услуг, и во-вторых, способствовать росту доходов работника. Кроме того, носителям человеческого капитала для получения более высоких доходов требуется осуществлять определенные вложения в отдельные его составляющие элементы. В связи с этим функционирование человеческого капитала сопряжено с формированием, накоплением, использованием, инвестированием.

Список литературы

1. Нижегородцев Р.М. Человеческий капитал: теория и практика управления в соц.-экономич. системах: Моногр./ Под общ. ред. Р.М.Нижегородцева, С.Д. Резника. - М.: ИНФРА-М, 2014.

2. Улезько А.В. Оптимизация процессов формирования человеческого капитала аграрной сферы : монография / А.В. Улезько, С.В. Мистюкова, А.А. Тютюников ; Воронеж. гос. аграр. ун-т .— Воронеж : ВГАУ, 2011

3. Фитценц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала. М.:Вершина, 2006.

4. Шаш Н.Н Управление интеллектуальным капиталом развивающейся компании: Учебное пособие / Н.Н. Шаш. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ стресс-тестирования в КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Евтеева Татьяна Юрьевна

Российский экономический университет имени Георгия Валентиновича Плеханова Саратовский социально-экономический институт, Саратов

Стресс-тестирование – уникальный подход к оценке финансовой устойчивости как одного отдельного коммерческого банка, так и всего банковского сектора. На эффективность оценки финансовой устойчивости, полученной с использованием стресс-тестирования, и последующего управления устойчивостью оказывает влияние большое количество факторов. Таких как, например, квалификация персонала, проводящего стресс-тестирование, технические возможности проведения стресс-тестирования, качество принимаемых управленческих решений принимаемых на основе результатов стресс-тестирования, количество факторов, учитываемых при анализе, реалистичность используемых сценариев. Для российского банковского сектора вопрос совершенствования данного подхода к оценке финансовой устойчивости заключается в развитии методов стресс-тестирования на основе российской практики и внедрение его в большее количество банков.

Банком России на основе обобщенных подходов международной практики были опубликованы общие рекомендации по проведению процедуры стресс-тестирования в кредитной организации. Стресс-тестирование – это методика оценки финансовой устойчивости кредитной организации, не являющаяся на сегодняшний день обязательной. И многие коммерческие банки пользуются этим и не проводят стресс-тестирование, на наш взгляд, это является недопустимым, в связи с важностью данного метода. Так как, банки, не проводящие такие процедуры тестирования, просто лишены информации о возможных потенциальных потерях в случае реализации стрессовых событий. Другие коммерческие банки, хотя и проводят стресс-тестирование, но относятся к этому как к формальности, и на основе полученных результатов не принимаются эффективных управленческих решений, не разрабатываются четкие реальные планы действий на случай кризиса. Тем самым, мы считаем необходимым данную методику, сделать обязательной для всех банков.

Здесь возникает другая проблема – многие банки не имеют возможности самостоятельно разработать стресс-тестирования в силу кадровых, технических и ряда других причин. В этой связи в научной литературе высказываются мнения о том, что Банком России должен быть разработан унифицированный подход к стресс-тестированию, который мог бы быть использован коммерческими банками [1].

По нашему мнению, это не совсем верно, так как ко всем банкам невозможно применить унифицированный подход. Ведь при проведении процедур стресс-тестирования необходимо, чтобы был учтен масштаб деятельности, специализацию, и регион местоположения кредитной организации.

Для совершенствования, а в некоторых российских банках и развития использования стресс-тестирования, по нашему мнению, необходимо разрабатывать эффективную программу действий для проведения стресс-тестирования, основанной на документе базельского комитета «Принципы надлежащей практики стресс-тестирования и надзора за ним», опубликованного в мае 2009 года.

Итак, программа проведения стресс-тестирования в банке должна содержать следующее. Цель и задачу проведения стресс-тестирования, определяемые стресс-тестированием. Программа также должна описывать основные этапы стресс-тестирования. При этом важно отметить, что в зависимости от выбранного метода они будут различны. Для достижения эффективности в программе также должно быть чёткое распределение полномочий и порядок их осуществления [3]. Также необходимо, предусмотреть выделение кадровых, информационных и технических ресурсов для создания ИТ-инфраструктуры, обеспечивающей накопление внутренних и внешних данных, и их обработку при помощи количественных и качественных методов. ИТ-инфраструктура также должна быть гибкой и обеспечивающей детализацию необходимого уровня, для моделирования широкого набора стресс-тестов для бизнес-линий и рисков в соответствии с текущими и заданными высшим руководством банка прогнозными требованиями.

Важно также определить периодичность проведения стресс-тестирования. Она определяется коммерческим банком самостоятельно, при этом необходимо учитывать масштаб и специализацию банка, также степень влияния на банк различные виды риска. Она будет зависеть от целей и задач стресс-тестирования, поставленных перед банком, при этом должна быть гибкой и позволять на основании регулярно-проводимых стресс-тестов, проводить стресс-тесты, в связи с возникновением каких либо неожиданных ситуаций.

Следующая составная часть программы стресс-тестирования - это порядок рассмотрения результатов и принятия на их основе эффективных, а не формальных управленческих решений на всех уровня управления банка. На основании полученных результатов могут быть скорректированы действующие или установлены новые лимиты. Вообще в зарубежной банковской практике существует определенный диапазон действий, которые могут быть предприняты банками в ответ на нарушение лимита стресс-тестирования. Возможные ответные действия могут варьироваться от мягких мер (обсуждение между управляющим риском и хозяйственной организацией того, почему был нарушен лимит стресс-теста) до жестких (обязательное закрытие позиций) с широкой дельтой между ними. Остановит ли банк свой выбор на щадящем или строгом результате, зависит от общего отношения

банка к лимитам стресс-теста, уровня нарушения лимита внутри фирмы и от рыночных условий. Самая жесткая реакция (требование о закрытии позиции) редко применяется автоматически: она, как правило, является ответом на конкретные обстоятельства [2]. Также на основе результатов может быть пересмотрена политика фондирования, ликвидности и достаточности капитала и выработана программа действенных мер на случай возникновения потенциальных угроз устойчивого функционирования коммерческого банка.

Программу стресс-тестирования необходимо регулярно пересматривать, оценивая её эффективность и целесообразность и актуальность.

Данная программа реализуется через формализованные политики и процедуры, содержащие в себе следующие аспекты [3]:

- методика проведения стресс-тестов;
- выбор сценариев стресс-тестирования;
- порядок анализа результатов;
- набор управленческих решений и ответных мер на основе полученных результатов.

В связи с этим внутренние положения коммерческих банков должны определять:

- объекты стресс-тестирования (деятельность банка или отдельные портфели и влияющие риски);
- факторы рисков;
- виды проводимых стресс-тестов и типов сценариев (исторических или гипотетических);
- виды используемых шоков (снижение внешнего рейтинга должника, корреляция валют, колебание валютного курса);
- качественные и количественные критерии стресс-тестов;
- проведение восходящего стресс-тестирования, нисходящего и реверсивного (для определения событий способных привести к негативным последствиям);
- порядок доступа к данным структурных подразделений банка;
- исправительные действия, основанные на цели и результатах проведенного стресс-тестирования, включая оценку возможности выполнения данных действий.

Итак, банку для получения точной оценки устойчивости банка, необходимо опираться на чётко регламентированную программу стресс-тестирования и на основе полученных результатов принимать конкретные эффективные управленческие решения.

Для совершенствования процесса стресс-тестирования Банку России предстоит продолжить работу по развитию и внедрению практики стресс-тестирования в российские коммерческие банки. При этом коммерческим необходимо не пренебрегать данным методом, и не применять его формально, так как данный метод позволяет достаточно точно определить

устойчивость банка, в случае если кризис случится. А применение четкого разработанного плана действий на основе полученных результатов действий позволит, увеличив устойчивость каждого конкретного банка, увеличить устойчивость банковского сектора в целом.

Список литературы

1. Моисеев С. Р. Тайны стресс-тестов. Банковское дело. 2010. №6.
2. Пашковская И. В. Стресс-тестирование как метод обеспечения устойчивости банковской деятельности. Банковские услуги. 2004. №4.
3. Principles for sound stress testing practices and supervision. May 2009

МЕНЕДЖМЕНТ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Новосельцева Екатерина Геннадьевна

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмента», Волгоградский государствен-
ный университет

Сенина Фаина Сергеевна

магистр кафедры «Менеджмента», Волгоградский государственный
университет

THE FEATURES OF INTEGRATION PROCESSES DOMESTIC COMPANIES OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Ekaterina Novoseltseva

candidate of economic sciences,

associate professor «Management» in Volgograd state university

Faina Senina

master of management chair in Volgograd state university

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены тенденции и проблемы развития интеграционных процессов в фармацевтической отрасли. Представлены этапы формирования фармацевтической отрасли, а также особенности организационных форм российских фармацевтических предприятий в процессе интеграции.

ABSTRACT

The article discusses tendencies and problems of development of integration processes in the pharmaceutical industry. Presented stages of formation of the pharmaceutical industry, as well as features of organizational forms of Russian pharmaceutical enterprises in the integration process.

В развитии экономики на современном этапе, определяющую роль в формировании капитала и производства играют процессы интеграции. Необходимость интеграционных процессов (ИП) обуславливается стремлением сократить издержки производства, распределением и сбытом произведенной продукции, и дальнейшим увеличением прибыли и повышением конкурентоспособности организации.

Интеграция организационно-хозяйственных структур представляет собой объективный процесс объединения в системную целостность прежде обособленных хозяйствующих субъектов. Интеграция предполагает ряд преимуществ перед неинтегрированными фирмами, например, такие как эффект объединения ресурсов, возможность привлечения инвестиций, получение кредитов на льготных условиях, экономия от масштаба производства, применение новых технологических процессов и продуктов и др.

Особое значение ИП играют в развитии фармацевтической отрасли. В историческом аспекте фармацевтический рынок формировался поэтапно (рис.1).

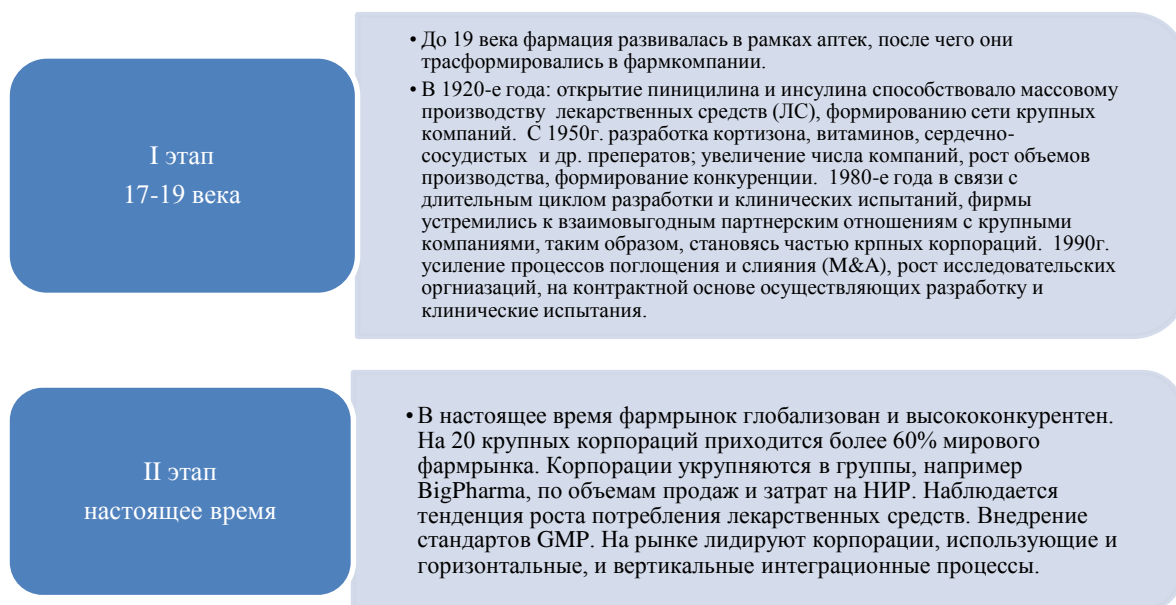


Рис.1. Этапы формирования фармацевтической отрасли

На рисунке 1 видно, что тенденция к интеграционным процессам определена еще в 17 веке. Фармацевтические фирмы объединялись с теми же целями, что и сегодня: сокращение расходов на разработку, производство, клинические испытания и исследования. На ранних этапах толчком к формированию взаимовыгодных отношений послужило столкновение с трудностями, которые связаны с длительностью процесса разработки и высокими требованиями к клиническим испытаниям ЛС, осуществляемых на контрактной основе.

Фармацевтический рынок в мировом аспекте на сегодняшний день является глобализованным и конкурентным. Рассматривая отечественный рынок, стоит отметить, что лидирующие позиции занимают корпорации - производители, которые активно сотрудничают с иностранными компаниями, либо в процессе слияния и поглощения (M&A) вошли в кластеры, холдинги, корпорации, стратегические альянсы или иные виды интеграции.

Таблица 1. Интеграционные процессы отечественных фармацевтических компаний Рейтинга Топ-20 фирм-производителей по объему продаж с 2008-2014гг.

Год	Виды интеграции	Объекты интеграционных процессов	Результат интеграционных процессов
2008	M&A	НИЖФАРМ вошел в холдинг STADA	НИЖФАРМ занял 24 место в рейтинге фирм-производителей
2010	M&A	Фармстандарт приобрел 100% акций ЗАО «Виндексфарм»	Новые направления производств
		Sanofi-Aventis приобрела контрольный пакет акций производителя инсулинов ЗАО «Биотон-Восток»	Локализация на фармрынке РФ
		«Teva» приобрела фармпроизводителя «Ratiopharm»	Новые направления производств
		Швейцарский «Novartis AG» приобрел у «Nestle» 77% акций исследовательской компании «Alcon Inc»;	Новые направления производств
		Merck Sharp & Dohme завершила слияние с Schering-Plough в России	Локализация на отечественном рынке
2011	Стратегический альянс	Glaxo-SmithKline и российский производитель лекарственных средств компания «Биннофарм» (АФК «Система»)	Производство ряда вакцин GSK в России. «Биннофарм» также производство некоторых препаратов компании UCB Pharma.
	Кластеризация	Novartis подписал с правительством Санкт-Петербурга меморандум	Инвестирование в строительство производственного предприятия полного цикла, производство оригинальных лекарственных препаратов, брендированных высококачественных дженериков
		Калужский фармкластере (технопарк «Трабцево») и Berlin-Chemie, Novo Nordisk и Galenica	Организация собственного производства Berlin-Chemie, Novo Nordisk и Galenica
		Ярославский фармкластер и Nycomed, Teva	Строительство завода и инвестиции в размере 50 млн. дол.
		Valeant Pharmaceuticals International приобрел 100%	Новые направления производств

2012	M&A	ЗАО «Натур Продукт Интернешнл»	
		«Фармстандарт» приобрел кипрской Bigpearl Trading Limited.	«Фармстандарт» получил возможность определять условия деятельности входящих с ним в одну группу лиц ОАО «Биомед» им. И.И.Мечникова и ООО «Фармапарк»
2013	M&A	«Фармстандарт» приобрел сингапурский актив Bever Pharmaceutical	Новые направления производств
	Реструктуризация*	«Фармстандарт» выделил бизнес по производству брендированных безрецептурных препаратов в ОАО «Отисфарм»	Права на производство 27 безрецептурных брендов «Фармстандарта»
	M&A	Канадская Valeant Pharmaceuticals покупка производителя биологически активных добавок «Экомир Фарма» Valeant купила у группы «Ренова» компанию «Натур Продукт»	Новые направления производств
2014	M&A	АВБОТТ приобретение холдинговой компании ООО «Гарденхиллс»	Контроль над компанией «ВЕРОФАРМ» (годом ранее компания «ГарденХиллс» приобрела контрольный пакет «ВЕРОФАРМА» у аптечной сети «36,6»)
		GLAXOSMITHKLINE приобрела вакцинное подразделение NOVARTIS, за исключением иммунопрепаратов против гриппа	Совместное предприятие по выпуску безрецептурных препаратов
		NOVARTIS приобрела у GLAXOSMITHKLINE подразделения по производству противораковых препаратов	

Отследить количество и результаты интеграционных процессов среди мелких фармацевтических компаний представляется практически невозможным. Рассмотрим ИП среди фармацевтических компаний из рейтинга

Топ-20, чтобы определить наиболее применимые формы интеграции. Рейтинг Топ-20 фирм-производителей в течении периода стабилен и перемещения по рейтингу происходят в пределах 1-2 позиций.

Из данных, приведенных в таблице 1 видно, что основную долю интеграционных процессов, на отечественном фармацевтическом рынке, преимущественно занимают сделки по слиянию и поглощению (M&A). Из представленных 18 наиболее крупных сделок - 13 M&A, а это более 70 % от общего количества.

С 2010 года появилось понятие фармацевтический кластер. Механизм функционирования до сих пор понятен не всем, либо интерпретируется по-разному. Отсюда проблема недостаточного развития кластерной структуры фармацевтической сферы (отсутствие ряда вспомогательных и причастных кластеров). В рамках «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» (утверждена Приказом Министерства промышленности торговли Российской Федерации от 23.11.2009 № 965) и федеральная целевая программа «Развития фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» (Концепция утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 01.10.2010 № 1660-р) о создании фармацевтических кластеров было заявлено более чем в 30 регионах РФ. Наиболее крупные из них в настоящий момент это: Санкт-Петербург (площадки «Ново-Орловское» и «Нойдорф»), Калужская область (индустриальные парки «Габцево», «Ворсино»), Московская область (биофармкластер «Фармополис», «Северный»), Ярославская область («Новоселки»), Ставропольский край (технопарк «Фармацевтика»). Из числа представленных фармкластеров 10 смогли привлечь крупных иностранных инвесторов [8]. В рамках деятельности института развития ОАО «Особые экономические зоны» созданы четыре фармкластера, которые расположены на территории Санкт-Петербурга, Томска, Дубны (Московская область) и Москвы. Активно реализуется кластерная политика в Москве (Зеленоград), Волгограде, Белгородской, Новосибирской и других областях, Красноярском и Алтайском краях.

В 2011г. на интеграционные процессы повлияло внедрение стандартов GMP (Good Manufacturing Practic). Все отечественные производители должны были к 2014 году перейти на стандарты GMP, но из-за недостатка финансовых средств мелкие компании вынуждены приостановить производство, либо подвергнуться процедуре поглощения более крупной, конкурентоспособной компанией. Все интеграционные процессы привели к положительному результату, кроме одного, произошедшего в конце 2013 года, - реструктуризация компании «Фармстандарт», который входил в тройку лидеров рейтинга Топ-20 фирм-производителей по объему продаж ЛС. «Фармстандарт» выделил бизнес по производству безрецептных брендовых препаратов ОАО «Отисфарм», в результате чего «Фармстандарт» потерял свои позиции и разместился на 21 строчке рейтинга, при этом

«Отисфарм» занял 14 место в топ- рейтинге 2014 года. Данный процесс подтверждает эффективность слияний, получая в результате конкурентоспособную организацию с различными направлениями в разработке и производстве препаратов, сокращая при этом транзакционные издержки за счет масштабов.

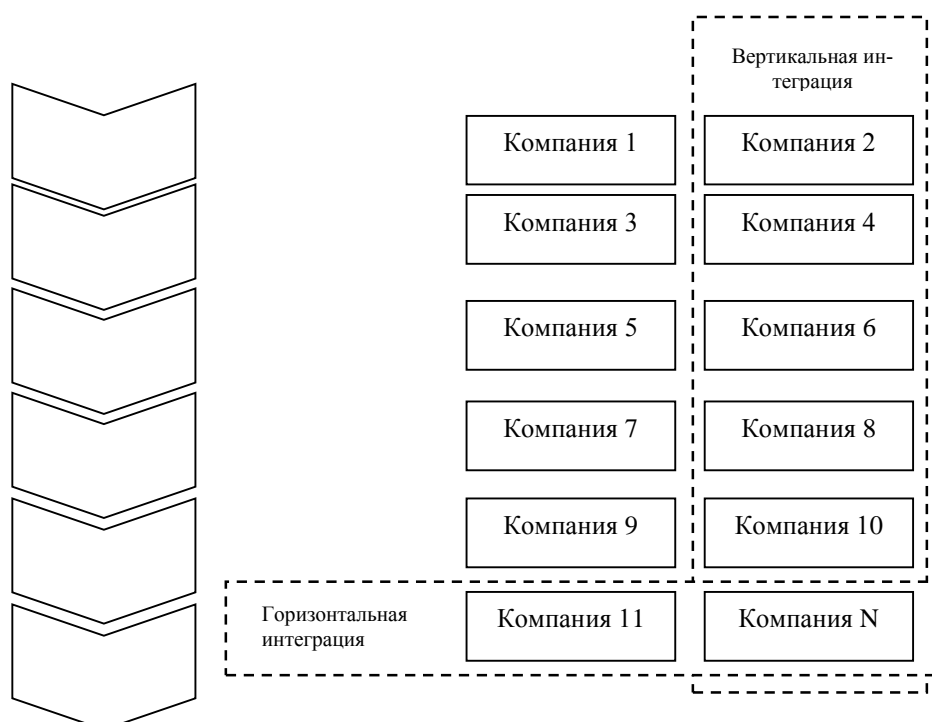


Рис.2. Вертикальная и горизонтальная интеграция в фармацевтической отрасли

На сегодняшний день на фармацевтическом рынке интеграционные процессы широко распространены. На уровне интеграции организации существует два принципиально различных вида интегрированных компаний. К первому относятся компании, в которых ИП проходят по вертикальному принципу, к компаниям второго вида - горизонтально интегрированные. Многие компании-корпорации не могут развиваться эффективно, исключая один из принципов интеграции, поскольку являются параллельными и не исключают друг друга.

Под вертикальной интеграцией понимается слияние на финансово-экономической основе разных стадий технологически взаимосвязанных производств. В первую очередь это предприятия, относящиеся к последовательным стадиям технологического процесса. Крупные фармацевтические корпорации гораздо чаще осуществляют вертикальную интеграцию, работая в разных сегментах одновременно. Компании более мелкие нередко фокусируют свой взгляд на специфических аспектах фармацевтики - разработке лекарственных формул или отдельных лекарственных компонентов [3] (рис.2).

Горизонтальная интеграция представляет собой объединение, в состав которого входят предприятия, выпускающие схожую продукцию, но не связанные между собой технологическими цепочками, используя при этом схожую технологию [6]. При горизонтальной интеграции появляется ряд преимуществ, например, экономия на масштабах производства, тем самым сократить средние издержки на производство продукции; технических и управленческий опыт направлен на использование недостаточно эксплуатируемых фондов. Но с другой стороны, слияния прямых конкурентов приведет к координированию хозяйствующих субъектов своих решений в области объема выпускаемой продукции и ценообразования. Кроме того, концентрация политической и экономической мощи в ограниченном количестве центров влияния будет препятствовать проникновению на рынок новых фирм.

Мировая практика показала, что необходимость горизонтальной интеграции возникает обычно на начальном этапе развития фармацевтических компаний, что связано с необходимостью становления экономики посредством формирования малого бизнеса как основы формирования рыночной экономики. В дальнейшем под воздействием рыночных сил компании, пройдя через серию слияний и продаж своих дочерних предприятий, приходят к необходимости создания вертикально-интегрированных структур, позволяющих повысить эффективность производства. На рисунке 2 представлены возможные варианты вертикальной и горизонтальной интеграции в рамках одной организационно-хозяйственной структуры.

Кроме представленных форм интеграции выделяют смешанную форму интеграции, фактически включающую в себя вертикальную и горизонтальную интеграции одновременно, а также диверсификацию и комбинирование- формы укрупнения масштабов компании.

В случае смешанной интеграции (на рис.2 такую форму имеет Компания N) грань между ними условна. Стоит отметить, что происходит процесс одновременного использования способов вертикальной и горизонтальной интеграции, при этом компания максимально расширяет перечень основных отраслей своей деятельности (диверсификация) или расширяет свою деятельность в основной и непосредственно связанной с ней отраслью (комбинирование). Преимущества рассматриваемой формы интеграции очевидны: либо повышение эффективности бизнеса за счет снижения издержек, либо обретение монополистических сил. Но имеются и минусы, во-первых, усложняется структура управления; во-вторых, компания может пройти порог оптимального бизнеса, за которым следует снижение, а не рост эффективности; в-третьих, снижение восприимчивости и динамизма; в-четвертых, вероятность антимонопольного преследования государством.

Интеграционные процессы в фармацевтической отрасли часто неизбежны хотя бы потому, что у мелких компаний сравнительно низкая инвестиционная привлекательность, вследствие низкого уровня их финансового и инновационного потенциала. Многие отечественные фирмы реализуют

свою деятельность в сегменте дженериков и низкомаржинальных устаревших препаратов, в результате чего для «выживания» на рынке фирмам приходится участвовать в ИП [5]. В настоящих условиях получение кредитов является сложной процедурой по причине высоких процентных ставок, высокая степень риска результатов разработок новых ЛС, что оказывает негативное влияние на решение банка [1]. Одним из ключевых факторов, влияющих на жизнеспособность мелких и средних производителей, является устойчивая тенденция роста степени монополизации российского фармацевтического рынка: 20 ведущих фирм-производителей контролируют более 50% доли рынка по объему продаж. Усиление конкурентоспособности организаций представляется одним из главных направлений реализации Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2020 года, которая утверждена приказом министра промышленности и торговли РФ от 23.10.2009 №965. В рамках целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», утвержденной постановлением Правительства РФ от 17.02.2011 г. №91, предполагается перевооружение технологического плана на 75 предприятиях фармацевтической отрасли [4].

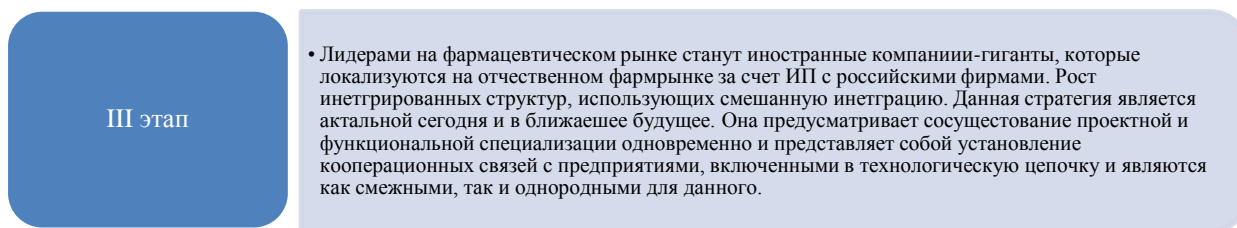


Рис.3. Этап формирования фармацевтической отрасли.

В современных условиях наиболее эффективным и выгодным способом интеграции между фирмами является объединение их общих усилий в рамках слияний и поглощений (M&A), стратегических альянсов, кластеров. Поэтому, отечественным организациям необходимо развиваться в данном направлении, искать способы выхода на зарубежные рынки. Одним из путей решения данной проблемы является интеграция- актуальная на сегодняшний день стратегия развития компаний. Но ни горизонтальная, ни вертикальная интеграции не являются идеальным типом. Поэтому в фармацевтической и в других отраслях аккумулируют достоинства каждого типа и используют смешанную интеграцию. Удельный вес интегрированных структур увеличивается, но для большей гибкости и маневренности отечественных компаний, получения гарантий финансовой стабильности интеграционная стратегия, несомненно, должна стать приоритетной задачей государственной экономической политики.

Список литературы:

1. Балашов А.И. Инновационное развитие фармацевтической отрасли как инструмент обеспечения лекарственной безопасности страны// Угрозы и безопасность. 2011. №26 (119). С.58-63.
2. Годовые отчеты 2008-2014гг. «Фармацевтический рынок России». DSM Group. ISO 9001:2008.
3. Джагаева М.С., Рубановская С.Г., Тегетаева М.Р. Эффективность интегрированных структур в российской экономике// Стратегия развития экономики. 2009. №21 (54). С.44-48
4. Концепции федеральной программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года и дальнейшую перспективу: распоряжение Правительства Российской Федерации от 01.10.2010г. №1660-р.
5. Коробкова, А.В., Новосельцева, Е.Г. Эволюция развития организационных метафор. / А.В. Коробкова, Е.Г. Новосельцева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. - № 5-1. - С. 170-175.
6. Литвиненко М.А.. Развитие корпораций в фармацевтической промышленности: тенденции и приоритеты для компаний// Экономический анализ: теория и практика. 2012. №32 (287). С.29-36.
7. Третьяк В.П.. Интегрированные процессы на отраслевых рынках economicarggu.ru/2003_2/tretyak.pdf
8. Ломовцева, О.А., Соболева С.Ю., Соболев А.В. к вопросу о классификации экономических кластеров / О.А. Ломовцева, С.Ю. Соболева, А.В. Соболев// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Истрия Политология Экономика Информатика. 2015. №1 (198). Выпуск 33/1. С.55-60

КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО, КОНСТИТУЦИОННЫЙ СУДЕБНЫЙ ПРОЦЕСС, МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРАВО

ОСОБЕННОСТИ ОГРАНИЧЕНИЯ ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА В КОНСТИТУЦИОННОМ ПРАВЕ РОССИИ

Кириллов Александр Владимирович

*Студент Владимирского государственного университета имени
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых,
601293, РФ, Владимирская область, Г. Суздаль, Переулок Красноар-
мейский, 9.*

FEATURES OF RESTRICTIONS ON RIGHTS AND FREEDOMS IN THE CONSTITUTIONAL LAW OF RUSSIA.

Kirillov Alexander

*Student of Vladimir State University named after Alexander G. and Nicho-
las G. Stoletovs
601293, Russia, Vladimir Region, Suzdal, Lane Krasnoarmeysky, 9*

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы, связанные с регулированием и ограничениями конституционных прав. Рассматривается вопрос о допустимости ограничения конституционных прав граждан законами или иными нормативно правовыми актами. В заключении автор делает неутешительный вывод о состоянии института прав и свобод человека.

Abstract

The article deals with issues related to regulation and restrictions of constitutional rights. The question of the permissibility of restricting the constitutional rights of citizens by laws or other normative legal acts. In conclusion, the author makes the disappointing conclusion of the state institute human rights and freedoms.

Ключевые слова: Ограничение конституционных прав, Конституция РФ, Ограничение прав и свобод.

Keywords: Limitation of constitutional rights, the Constitution, restrictions on rights and freedoms.

Институт конституционных прав и свобод человека и гражданина – является относительно новым явлением для российской юридической системы, особенно если иметь в виду существования права в России вообще, права в его современном понимании. Многие авторы, на основании этого, приходят к выводу о том, что институт прав и свобод человека в том понимании, в котором он прописан в Конституции РФ, является ценностью в

большей степени именно в западной культуре, в то время, как народы, населяющие Россию, никогда не считали индивидуальные права человека особой ценностью.

Конечно, Конституция РФ гарантирует полноту прав и свобод человека и гражданина, их неотъемлемость и недопустимость отмены. Данная гарантия складывается из конституционного признания прав и свобод неотчуждаемыми и принадлежащими человеку от рождения (ч. 2 ст. 17 Конституции РФ). Помимо этого, так же в Конституции РФ прописан запрет на издание законов, отменяющие или умаляющие права и свободы человека и гражданина (ч. 2 ст. 55). Помимо прав и свобод, закрепленных в Конституции РФ, этот запрет также затрагивает международные источники, являющиеся частью российской правовой системы.

В современной научной литературе все чаще появляются работы, где анализируются проблемы ограничения прав человека. Хотя, до 1993 года конституционная теория и конституционная практика не использовали такой институт, как ограничение прав человека. Он брал начало своего развития из гражданского или иного законодательства и находил применение в таких правах, как, например, административное, уголовное.

Большинство современных работ на данную тематику заключается в подходе к проблеме, что абсолютной свободы не существует и не может быть, поэтому существуют ее пределы. Нормы права в данном случае будут служить рамками (ограничениями) и составляют ограничение права, в том числе и прав человека, означающее, что формулирование статей Конституции формирует конституционные ограничения прав человека.

Несмотря на то, что термин "ограничение", как указывает Б.С. Эбзеев, встречается в Конституции РФ в семи статьях (ст. 19, 23, 55, 56, 74, 79, 133), в т.ч. шесть раз использован в пяти статьях (19, 23, 55, 56, 74, 79) именно как "ограничение прав и свобод граждан", его понимание и толкование юридической наукой неоднозначное [1, 230].

Рассматривая проблему ограничения прав человека с точки зрения интерпретации прав как формы свободы, нужно понимать, что речь чаще всего идет не об ограничении свободы человека как содержание того или иного права, а об ограничении условий и границ реализации этой свободы в этой сфере общественной жизни. Как указывают некоторые авторы, "ограничивается не сама свобода как благо, предоставляемое тем или иным правом, а продолжительность, полнота и качество пользования ею". Эту точку зрения, от части, не стоит принимать как абсолютно достоверную, хотя, с позиции "высшей ценности" прав и свобод она вполне соответствует смыслу закрепления основ конституционного строя в особенности приоритета прав и свобод личности.

Согласно ст. 55 Конституции РФ, ограничение прав может быть допустимо, только если оно служит определенным целям, указанным в данной статье: 1) защите основ конституционного строя; 2) нравственности; 3) здоровья; 4) прав и законных интересов других лиц; 5) обеспечению обороны

страны и безопасности государства. Данный перечень публично-правовых ценностей, защита которых с точки зрения авторов конституционного текста оправдывает отдельные ограничения прав и свобод, является закрытым и не подлежит расширительному толкованию. В международных правовых актах установлены почти аналогичные правила установления ограничений: "права не подлежат вмешательству со стороны властей, кроме случаев, установленных законом, и необходимы в демократическом обществе в интересах общественного спокойствия, охраны общественного порядка, здоровья и нравственности, для защиты прав и свобод других лиц"[2, 107].

Если говорить о способах и видах ограничения прав и свобод личности, то стоит рассмотреть классификацию профессора М.А. Краснова, которая, на наш взгляд, является достаточно интересной. В частности, он разделяет ограничения конституционных прав, правда, применительно к экономическим правам на пять групп:

1) ограничения, направленные на ненарушимость прав других граждан при осуществлении своих прав, а также иные права, выступающие одновременно ограничителями поведения;

2) ограничения прав, которыми выступают конституционные обязанности;

3) "классические" ограничения

4) конституционные нормы, не формулирующие сами ограничения, а указывающие на возможность их введения федеральным законом;

5) ограничения, имеющие временный характер, устанавливаемые Президентом.

При всем при этом, М.А. Краснов выделяет пятую группу ограничений одновременно и как особый вид ограничений - ограничения реализации прав[3, 90].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что в институте прав и свобод человека и гражданина существует кризис. Это можно отследить как в теории, так и на практике. Это отражено в том, что данный конституционный институт не выполняет свою основную задачу – формирование действительного функционирования правового механизма, где права и свободы личности стали бы основной обязанностью государства (ст. 2 Конституции РФ). В первую очередь, это связано с отсутствием современной теории ограничения прав и свобод человека и гражданина, отсутствия разработанности базовых правовых понятий, составляющих ее содержание, что в итоге сказывается на законодательстве о правах человека, на практику, на затруднение реализации института конституционных прав человека.

Список литературы:

3. Краснов М.А. - Некоторые аспекты проблемы ограничения конституционных прав (на примере экономических прав) // Сравнительное конституционное обозрение. - 2013. - №1.

2. Утяшев М.М. - К вопросу об ограничении прав человека // Правовая политика и правовая жизнь. - 2009. - № 1.

1. Эбзеев Б.С. - Человек, народ, государство в конституционном строе Российской Федерации – М., - 2005.

References:

3. Krasnov MA - Some aspects of the problem of restriction of constitutional rights (for example, economic rights) // Comparative constitutional review. - 2013. - №1

2. Utyashev MM - On the question of the limitation of human rights // Legal policy and legal life. - 2009. - № 1.

1. Ebzeev BS - Man, the people, the state in the constitutional order of the Russian Federation - Moscow, - 2005.

ФИНАНСОВОЕ ПРАВО, НАЛОГОВОЕ ПРАВО, БЮДЖЕТНОЕ ПРАВО

КАЗНАЧЕЙСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ ФУНКЦИЙ ЛИКВИДИРУЕМОГО РОСФИННАДЗОРА (НОРМАТИВНО- ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

© Родионов Леонид Александрович

*кандидат юридических наук, доцент,
профессор кафедры гражданского права и процесса*

Самарского филиала

Московского городского педагогического университета,

Главный специалист-эксперт

Управления Федерального казначейства по Самарской области,

Советник государственной гражданской службы РФ 1 класса,

Отличник финансовой работы.

г. Самара

Контроль за расходованием бюджетных средств, в текущих непростых условиях в экономике должен осуществляться очень эффективно. Проводимые в стране мероприятия по оптимизации органов исполнительной власти предусматривают упразднение Росфиннадзора с передачей их полномочий Росказне (Федеральному казначейству России и его территориальным органам). Казначейство должно до конца текущего года полностью перенять эти функции упраздняемого Росфиннадзора.

Премьер Министр РФ Дмитрий Медведев подчеркнул, что объединение Росфиннадзора и Федерального казначейства было предложено самим Минфином. Это предложение актуально, тем более, что две структуры «исполняют близкие задачи — надзор за финансовой дисциплиной, исполнением бюджета, казначейское исполнение бюджета, контроль за бюджетными проводками — так что все связано и может эффективно делаться внутри одной структуры и позволит сделать надзорную систему министерства финансов «более компактной».

Президент России Владимир Путин 2 февраля 2016 года подписал Указ № 41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере»[1]. В целях совершенствования государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере, оптимизации структуры федеральных органов исполнительной власти Президент РФ постановил:

1. Упразднить Федеральную службу финансово-бюджетного надзора.
2. Передать функции упраздняемой Федеральной службы финансово-бюджетного надзора:
 - а) по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Феде-

ральным законом от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности", - Федеральному казначейству[2].

3. Установить, что Федеральное казначейство, Федеральная таможенная служба и Федеральная налоговая служба являются правопреемниками упраздняемой Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, в том числе по обязательствам, возникшим в результате исполнения судебных решений.

Реформирование государственных органов исполнительной власти повлекли за собой и существенные организационно-правовые преобразования. Так, проведение ликвидационных процедур должно обеспечить непрерывность осуществления передаваемых Федеральному казначейству функций упраздняемой Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, предусмотреть сохранение кадрового потенциала упраздняемой Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в целях реализации функций, передаваемых Федеральному казначейству.

Приказом МФ РФ от 10.02.2016 г. № 47 председателями ликвидационных комиссий территориальных органов Федеральной службы финансово-бюджетного надзора назначены Руководители Управлений Федерального казначейства по субъектам РФ, принимающим ликвидируемые территориальные органы Росфиннадзора[3].

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 2 февраля 2016 года № 41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере» в части сохранения кадрового потенциала упраздненной Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в целях реализации функций, переданных Федеральному казначейству с 21 апреля 2016 года в центральном аппарате Федерального казначейства были образованы шесть новых Управлений: Контрольно-ревизионное управление в сфере национальной безопасности, правоохранительной деятельности, судебной системе и оборонном комплексе; Контрольно-ревизионное управление в социальной сфере, сфере межбюджетных отношений и социального страхования; Контрольно-ревизионное управление в сфере развития экономики; Управление по надзору за аудиторской деятельностью; Управление планирования и отчетности контрольно-надзорной деятельности; управление по контролю в сфере контрактных отношений. 28 апреля 2016 года в Федеральном казначействе уже состоялось вручение первых приказов о приеме на работу сотрудников Федеральной службы финансово-бюджетного надзора во вновь образованные Управления центрального аппарата Федерального казначейства. Такая же работа проводится и на местах в субъектах РФ.

18 апреля 2016 года издан приказ Федерального казначейства России № 94 «Об организационно-штатной структуре Управлений федерального казначейства по субъектам РФ»[4], в котором утверждается организационно-штатная структура, утверждаются задачи и функции структурных подразделений. Так, на УФК по субъекту РФ, возлагается осуществление в

установленном порядке, внутреннего государственного финансового контроля за соблюдением бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения в сфере экономики, в социальной сфере, в сфере межбюджетных отношений и социального страхования, в оборонном комплексе Российской Федерации; в сфере национальной безопасности, правоохранительной деятельности и судебной системы.

В данном приказе определяются группы Управлений федерального казначейства по субъектам РФ и в зависимости от группы УФК, создаются определенное количество структурных подразделений для осуществления полномочий Федерального казначейства по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций. Так в УФК, отнесенных к *первой группе, предусматриваются:*

- Контрольно-ревизионный отдел в сфере национальной безопасности, правоохранительной деятельности и судебной системы;
- Контрольно-ревизионный отдел в оборонном комплексе;
- Контрольно-ревизионный отдел в социальной сфере, сфере межбюджетных отношений и социального страхования;
- Контрольно-ревизионный отдел в сфере развития экономики;
- Организационно-аналитический отдел;
- Отдел по контролю в сфере контрактных отношений;
- Отдел по надзору за аудиторской деятельностью.

Во второй группе предусматриваются уже 6 отделов:

- Контрольно-ревизионный отдел в сфере деятельности силовых ведомств и судебной системы;
- Контрольно-ревизионный отдел в социальной сфере;
- Контрольно-ревизионный отдел в сфере развития экономики;
- Организационно-аналитический отдел;
- Отдел по контролю в сфере контрактных отношений;
- Отдел по надзору за аудиторской деятельностью.

В третьей группе, отнесенных УФК, предусматривается 4 отдела:

- Контрольно-ревизионный отдел в сфере деятельности силовых ведомств и судебной системы;
- Контрольно-ревизионный отдел в социальной сфере;
- Контрольно-ревизионный отдел в сфере развития экономики;
- Организационно-аналитический отдел;

В четвертой группе предусматривается уже три отдела:

- Контрольно-ревизионный отдел в сфере деятельности силовых ведомств и судебной системы;
- Контрольно-ревизионный отдел в социальной сфере;
- Организационно-аналитический отдел;

В пятую группу УФК вводится контрольно-ревизионный отдел в финансово-бюджетной сфере.

Исходя из содержания нормативно-правовой базы, территориальные органы Федерального казначейства организуют соответствующую работу, издают приказы, вносят изменения в свои организационно-штатные расписания, разрабатывают и утверждают положения об отделах и должностные обязанности сотрудников.

Остановимся на примере УФК по Самарской области отнесенного к четвертой группы. Здесь созданы: Контрольно – ревизионный отдел в сфере деятельности силовых ведомств и судебной системы, Контрольно – ревизионный отдел в социально – экономической сфере и Организационно-аналитический отдел Управления Федерального казначейства по Самарской области. Отделы являются структурными подразделениями Управления Федерального казначейства по Самарской области, и созданы в целях осуществления в установленном порядке внутреннего государственного финансового контроля за соблюдением бюджетного законодательства Российской Федерации. Они осуществляют свою деятельность во взаимодействии со структурными подразделениями Управления. В своей деятельности сформированные отделы руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, Бюджетным Кодексом Российской Федерации, федеральными законами, указами Президента Российской Федерации и распоряжениями Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами Министерства финансов Российской Федерации, приказами Федерального казначейства и Управления, а также действующими Положениями.

В рамках поставленных задач Отделы выполняет следующие функции: организуют и осуществляют в установленном порядке посредством проведения плановых (внеплановых) ревизий (проверок) контроль и надзор в сфере деятельности силовых ведомств и судебной системе за соблюдением бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения, в том числе при исполнении бюджетных полномочий распорядителями и получателями средств федерального бюджета в сфере деятельности силовых ведомств и судебной системе; осуществляют контроль за полнотой и достоверностью отчетности о реализации государственных программ Российской Федерации, в том числе отчетности об исполнении государственных заданий в установленной сфере деятельности; осуществляют контроль за соблюдением бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения, получателями средств федерального бюджета, государственных гарантий Российской Федерации, бюджетных кредитов, бюджетных ссуд и бюджетных инвестиций в установленной сфере деятельности; осуществляют контроль за поступлением в установленные сроки информации о выполнении обязательных к рассмотрению представлений и обязательных для исполнения предписаний, за своевременным и полным устранением выявленных

финансовых нарушений в финансово-хозяйственной деятельности проверенных организаций, а также возмещением ущерба; принимают меры по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений требований бюджетного законодательства Российской Федерации, иных нормативных. Осуществляют контроль за своевременностью и полнотой устранения нарушений в сфере закупок проверенных Отделами организаций, а также возмещения ими причиненного государству ущерба (по направленным предписаниям, представлениям).

На созданный Организационно-аналитический отдел возлагается организация в Управлении Федерального казначейства планирования деятельности контрольно-ревизионных отделов, документальное, техническое и информационно-аналитическое сопровождение их деятельности, контроль за реализацией материалов ревизий (проверок); осуществление организационно-аналитической работы, направленной на повышение эффективности контрольной и надзорной деятельности в УФК.

В рамках поставленных задач Отдел выполняет следующие функции: осуществляет формирование плана контрольной работы на предстоящий год и контроль за его выполнением; осуществляет координацию деятельности контрольно-ревизионных отделов УФК[5];

Проводимое реформирование потребует внесения дополнения в Приказ Федерального казначейства № 297 от 17.12.2013 г. «О порядке правовой экспертизы документов, поступающих в юридический отдел территориальных органов ФК»[6], где в пункт 1 необходимо добавить документы представленные по результатам контрольно-ревизионных проверок.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 апреля 2016 года № 813-р[7] внесен в Государственную Думу законопроект об изменениях в Бюджетном кодексе в связи с упразднением Росфиннадзора. Ранее, 27 апреля 2016 года Комиссия по законопроектной деятельности одобрила законопроект о внесении изменений в Бюджетный кодекс.

В целях повышения эффективности организации и проведения внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита предлагается закрепить в Бюджетном кодексе РФ за Минфином России полномочия по методическому обеспечению внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита главными распорядителями (распорядителями) бюджетных средств, главными администраторами (администраторами) доходов бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита бюджета.

Законопроектом предусматривается определение в Бюджетном кодексе Федерального казначейства в качестве федерального органа исполнительной власти, исполняющего функцию по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, переданную этой федеральной службе в связи с упразднением Росфиннадзора.

Проект федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации» подготовлен Минфином в целях реализации

подпункта «е» пункта 5 Указа Президента России от 2 февраля 2016 года № 41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере». Таким образом, Бюджетный кодекс РФ приводится в соответствие с системой и структурой федеральных органов исполнительной власти в части системы органов внутреннего государственного финансового контроля на федеральном уровне. Законопроект рассмотрен и одобрен на заседании Правительства Российской Федерации 28 апреля 2016 года.

Проделанная организационная работа позволит органам Федерального казначейства принять функции бывшего Росфиннадзора и без сбоев продолжить работу по финансовому контролю и соблюдению бюджетного законодательства. Премьер-министр Дмитрий Медведев поручил завершить ликвидацию Росфиннадзора до 1 сентября 2016 года.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 02.02.2016 N 41 "О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере". Интернет ресурс http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193262/

2. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" (с изменениями и дополнениями). Интернет ресурс системы Гарант: <http://base.garant.ru/12164283/#ixzz47ktRmusy>

3. Приказ Министерства Финансов РФ от 10.02.2016 г. № 47 «О ликвидации территориальных органов Федеральной службы финансово-бюджетного контроля». Интернет ресурс <http://docs.cntd.ru/document/420340655>

4. Приказ Федерального казначейства России № 94 от «Об организационно-штатной структуре Управлений федерального казначейства по субъектам РФ»

Интернет ресурс: roskazna.ru

5. Номенклатура дел отдела кадров УФК по Самарской области Дело № Д-17-06/2016, стр. 217-230.

6. Приказ Федерального казначейства № 297 от 17.12.2013 г. «О порядке правовой экспертизы документов, поступающих в юридический отдел территориальных органов ФК» Интернет ресурс: roskazna.ru

7. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 апреля 2016 года № 813-р «О внесении в Государственную Думу законопроекта об изменениях в Бюджетном кодексе РФ в связи с упразднением Росфиннадзора». Интернет ресурс: government.ru/docs

УГОЛОВНОЕ ПРАВО, КРИМИНОЛОГИЯ И ПРОЦЕСС

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СОВЕРШЕНИЯ ВЫМОГАТЕЛЬСТВ

Чхвимиани Эдуард Жюльенович

кандидат юридических наук, г. Краснодар

Анализ статистики совершения преступлений в России показывает, что она достаточно противоречива. Это относится и к качественным криминологическим характеристикам, о чем ниже будет сказано подробнее. Так, в 1960-1980 гг. вымогательство в структуре имущественных преступлений не занимало значительного места. И.Ф. Перов в своей диссертации (1999 г.) отмечает: «В 1985-1988 годах в стране регистрировалось в среднем от 1200 до 1600 случаев преступных проявлений вымогательства. В 1989 году произошел резкий перелом и количество вымогательств, по сравнению с 1988 годом, выросло в три с лишним раза. С этого времени наблюдается постоянный рост числа совершенных вымогательств. В 1995 году их было зарегистрировано уже почти в 15 раз больше, чем в 1985 году»[4, с. 6]. С того времени ситуация кардинально изменилась.

До 1996 г. наблюдалась тенденция роста количества данных преступлений[5, с. 215]. Обращает также на себя внимание то обстоятельство, что в те годы корыстно-насильственная преступность проникла и в подростковую среду. Например, по оценкам специалистов в начале 1990-х гг. насилию подверглась почти треть школьников. Формы насилия распределились следующим образом: вымогательство денег – 47%, вымогательство вещей – 13%, остальные 40 % - другие формы насилия[1, с. 263]. В последующем, уже после принятия УК РФ 1996 г., ситуация с вымогательствами уже не имеет явно выраженных закономерностей, отражаемых в статистических данных, за исключением того, что стало расти число вымогательств, совершаемых с применением насилия, доля которых достигла 10%[8, с. 40].

Далее обратимся к статистике совершения вымогательств после вступления в силу УК РФ 1996 г. В 1997 г. в целом по России было совершено 14503 вымогательства[10]. В следующем, «дефолтовом» году (1998 г.), число этих преступлений было зарегистрировано на 10,3% больше (в абсолютном исчислении – 15991 преступление). По мнению ряда авторов это было обусловлено, прежде всего тем, что «резко возросло вымогательство жилья у лиц, ставших на путь предпринимательства»[9, с. 205]. Однако, как нам представляется, данный фактор переоценивается, поскольку он не называется в числе криминогенных детерминант вымогательства применительно в другим годам.

Далее, начиная с 1999 г., наблюдается четырехлетний цикл снижения численности регистрируемых вымогательств:

1999 г. – 14613 вымогательств (снижение на 8,6%);

2000 г. – 12547 вымогательств (снижение на 14,1%);

2001 г. – 11172 вымогательства (снижение на 6,2%);

2002 г. – 10515 вымогательств (снижение на 10,7%).

Можно предположить, что такая тенденция заметного снижения количества совершаемых вымогательств объясняется тем, что во второй половине 1990-х гг. достаточно активно работали подразделения ГУБОП МВД РФ (главное управление по борьбе с организованной преступностью), учитывая, что большинство вымогательств совершалось и совершается как раз преступными группами[6, с. 27] (заметим, что тогда в России и в целом имела место тенденция некоторого снижения совершения тяжких и особо тяжких преступлений, позитивной была и динамика изменения коэффициента общей преступности, который в 1999-2002 гг. составлял соответственно: 2482; 2432; 2436; 2067)[2, с. 163]. Позже, как известно, деятельность ГУБОП МВД РФ стала получать противоречивые оценки, и в итоге это подразделение сначала было понижено в статусе (включено в состав Службы криминальной милиции МВД РФ), а затем ликвидировано. Известный криминолог В.С. Овчинский довольно резко раскритиковал такое решение, назвав его «контрреволюцией» в системе борьбы с преступностью[3].

Последующий четырехлетний цикл связывается, напротив, с увеличением и последующей стабилизацией (2006 гг.) числа регистрируемых вымогательств:

2003 г. – 10715 вымогательств (рост на 1,9%);

2004 г. – 12583 вымогательства (рост на 17,4%);

2005 г. – 14692 вымогательства (рост на 16,7%);

2006 г. – 14669 вымогательств (снижение на 0,1%).

С одной стороны, как нам представляется, это объясняется той же причиной (ликвидация ГУБОП МВД РФ и как следствие снижение активности деятельности органов внутренних дел в борьбе с оргпреступностью). С другой стороны, на середину «нулевых» лет приходится всплеск борьбы с «оборотнями в погонах» в системе МВД РФ, в результате чего регистрация преступлений стала более строгой[7], что очень важно, поскольку, как будет показано ниже, вымогательство относится к одним из самых латентных видов преступности.

После волны роста и падения вновь наметилась тенденция к снижению количества регистрируемых вымогательств в очередном, пятилетнем цикле, причем снижению довольно заметному:

2007 г. – 11540 вымогательств (снижение на 13,9%);

2008 г. – 9953 вымогательства (снижение на 15,9%);

2009 г. - 8492 вымогательства (снижение на 17,2%);

2010 г. - 7012 вымогательств (снижение на 20,6%).

2011г. – 5915 вымогательств (снижение на 10%)

Согласно статистическим данным, представленным на сайте МВД, с 2012 г. по 2014 г. наблюдается снижение общего уровня преступности:

2012 г. – 2302168 зарегистрировано преступлений (снижение на 4,3%);

2013 г. – 2206249 зарегистрировано преступлений (снижение на 4,2%);
2014 г. – 2166399 зарегистрировано преступлений (снижение на 1,8%),
а в 2015 году наблюдается рост числа зарегистрированных преступлений на целых 8,6% и всего было зарегистрировано 2388476 преступлений, при этом в течение всего четырехлетнего цикла наблюдается рост числа преступлений, совершаемых в общественных местах:

2012 г. – 714031 преступлений (рост на 12,4%);
2013 г. – 723990 преступлений (рост на 1,4%);
2014 г. – 793466 преступлений (рост на 8,5%);
2015 г. – 883989 преступлений (рост на 10,7%).

Далее обратимся к статистике совершения преступлений против собственности, где с 2012 г. по 2014 г. наметилась тенденция к снижению, как и преступлений в целом:

2012 г. – 1399998 преступлений (снижение на 7,3%);
2013 г. – 1304622 преступлений (снижение на 6,8%);
2014 г. – 1258305 преступлений (снижение на 5,1%);

однако, в 2015 г. наблюдается довольно заметный рост на 10,7% и уже зарегистрировано 1397391 преступлений против собственности.

Также необходимо отметить, что с 2012 г. по 2014 г. наблюдается снижение зарегистрированных тяжких преступлений:

2012 г. - 569804 преступлений (снижение на 6,2%);
2013 г. - 537664 преступлений (снижение на 5,6%);
2014 г. - 531388 преступлений (снижение на 2,3%),

а в 2015 г. зарегистрировано 519655 преступлений, что на 2,5% больше чем в 2014 году.

Статистика раскрываемости тяжких преступлений выглядит следующим образом:

2012 г. - 303525 раскрыто тяжких преступлений (снижение на 6,2%);
2013 г. - 288905 раскрыто тяжких преступлений (снижение на 4,8%);
2014 г. - 267178 раскрыто тяжких преступлений (снижение на 8,2%);
2015 г. – 261429 раскрыто тяжких преступлений (снижение на 2,6%).

Что касается динамики совершения вымогательств, то она выглядит следующим образом:

2012 г. – 5989 зарегистрировано вымогательств (рост на 1,3%);
2013 г. – 6594 зарегистрировано вымогательств (рост на 10,1%);
2014 г. – 4541 зарегистрировано вымогательств (снижение на 31,4%);
2015 г. – 4259 зарегистрировано вымогательств (снижение на 6,3%).

При этом следует отметить, что вместе с числом зарегистрированных вымогательств, снижается и количество раскрытых вымогательств:

2012 г. – 4564 раскрыто вымогательств (снижение на 3,1%);
2013 г. – 4932 раскрыто вымогательств (рост на 8,1%);
2014 г. – 3599 раскрыто вымогательств (снижение на 27%);
2015 г. – 2955 раскрыто вымогательств (снижение на 18,4%).

Проанализировав указанные данные можно сделать вывод о том, что за

последние четыре года отмечается снижение уровня как преступности в целом, так и вымогательств, но в тоже время, хотя количество зарегистрированных преступлений и снижается, снижается и раскрываемость как по преступлениям в целом, так и по тяжким и по вымогательствам.

Как видно, статистика меняется по равным синусоидным по форме отрезкам времени. При этом минимум приходится на 2015 г., а максимум – на 1998 г.

Разница в показателях весьма существенна, если не сказать огромна. При условии, что с 1998 по 2015 гг. действовал и действует один и тот же уголовный закон, статья 163 УК РФ существенным изменениям не подвергалась (а признаки объективной стороны вообще остались без изменений), в стране не было революций и иных глобальных социальных потрясений, такое положение само по себе вызывает большие сомнения в достоверности статистических данных.

Указанные статистические данные тем более следует признать недостоверными, что они регистрируются на фоне начатого в 2008 г. и продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса. И это касается не только отдельно взятого состава преступления в виде вымогательства, но и всей преступности в целом, то есть, судя по официальным данным, мировой экономический кризис не только не оказал негативного влияния, но и, напротив, способствовал улучшению криминальной ситуации в России: вместе с падением экономики падала и преступность. Такое явление представляется, однако, настолько парадоксальным, что требует своего объяснения, поскольку в периоды социально-экономических кризисов преступность не падает, а растет (например, следствием Великой Отечественной войны был всплеск бандитизма и в целом насильственной преступности, следствием распада СССР и переход экономики России на рыночные отношения был рост преступности в 1990-х гг.). Начнем с того, что мировой экономический кризис является реальностью, и его влияние на социально-экономическую ситуацию в России находит отражение в закрытии многих предприятий, росте безработицы, снижении уровня заработной платы, а значит и доходов большей части населения. Простая жизненная логика подсказывает: если экономическое положение в стране существенно ухудшается, то столь же существенное одновременно улучшение криминальной ситуации выглядит по меньшей мере странным, неправдоподобным. И в самом деле, как представляется, реальная картина намного противоречивее и сложнее, чем одномерный позитивный вывод, вытекающий из ведомственной статистики. Иными словами говоря, статистика не адекватно отражает криминальную ситуацию.

Список литературы

1. Демицов Н.Н., Сибиряков С.Л. Насилие в школе: скрытая преступность среди подростков // Латентная преступность: познание, политика, стратегия. Сборник материалов международного семинара. М., 1993.
2. Криминология / Под ред. А.И. Долговой. М., 2007.

3. Овчинский В.С. Российская организованная преступность (мафия) как форма социальной организации жизни // www.zpu-journal.ru. 2010. № 3. См. также: Кислинская Л. Прощание с ГУБОПОМ: Бесконечные реорганизации управлений по борьбе с оргпреступностью в конце концов привели к тому, что преступность успешно побеждает тех, кто с ней борется // Совершенно секретно. 2008. № 6.

4. Перов И.Ф. Уголовно-правовые и криминологические вопросы борьбы с вымогательством. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 1999.

5. Рыжкова И.Д. Вымогательство: теоретико-правовой анализ и криминологическая характеристика. М., 2008.

6. Стоянов А. Победа организованной преступности, или 20 лет спустя // Стрингер. 2008. 19 ноября; Состояние и тенденции преступности в Российской Федерации: Криминологический и уголовно-правовой справочник / Под общ. ред. А. Я. Сухарева, С. И. Гирько. М., 2007.

7. Хинштейн А. Охота на «оборотней». М., 2005; Самойлов С.Т. Оперуполномоченный «оборотень» // Страна.ру. 2008. 1 сентября и др.

8. Шегабудинов Р.Ш. Вымогательство в системе хищений и криминального насилия. М., 2002.

9. Шабалин В. Г., Смирнов И.А., Кузьмина А.К. Сделки с недвижимостью. Защита от криминала и недобросовестных партнеров. М., 2007.

10. Здесь и далее, если нет оговорок, статистические сведения по России приводятся по данным МВД РФ <https://mvd.ru/Deljatelno/work>

УДК:

ПОНЯТИЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Зацепин Александр Михайлович

кандидат юридических наук, доцент, заместитель директора Уральского института ДПО ВГУЮ (РПА Минюста России), доцент кафедры уголовного права УрГЮУ, председатель отделения Российской криминологической ассоциации, tr0507@ya.ru

Аннотация: Автором статьи проводится исследование проблем уголовно-правовой оценки содеянного. Автор отмечает, что специфика уголовно-правовой квалификации состоит в том, что в ее ходе оценке подлежит общественно опасное поведение. Констатировать, что определенное деяние требует уголовно-правовой квалификации, можно в случае, когда сделано предположение о том, что определенные общественные отношения связаны с предметом уголовного права. По итогам проведенного исследования автор делает вывод о том, что квалификация преступления проходит ряд этапов, начиная от возбуждения уголовного дела и заканчивая вступлением приговора в законную силу.

Ключевые слова: оценка, содеянное, специфика, квалификация, опасное поведение, преступление, уголовное дело.

Annotation: The author of the article studies the problems of criminal-legal assessment of deeds. The author notes that the specificity of a criminal offence is that in the course of its assessment is subject to socially dangerous behavior. To state that certain conduct requires criminal offence, in the case where the assumption is made that certain social relations associated with the subject of the criminal law. According to the results of the conducted research the author concludes that qualification of a crime goes through a series of stages, from the initiation of criminal proceedings and ending with the sentence comes into legal force.

Keywords: assessment, deed, specifics, qualifications, dangerous behavior, a crime, a criminal case.

Сила уголовного закона проявляется в ходе его применения к конкретным жизненным ситуациям. При этом применение уголовного закона в конечном счете сводится к двум главным действиям - установлению того, диспозиция какой уголовно-правовой нормы охватывает содеянное, и определению его правовых последствий (преимущественно - назначению наказания). Первое из указанных действий обычно именуется квалификацией деяния. Поскольку речь идет о квалификации в уголовном праве, осуществляется она на основании уголовного закона, то такая квалификация является уголовно-правовой.

В проблеме уголовно-правовой оценки содеянного имеется немало аспектов, рассматриваемых в теории уголовного права неоднозначно. В определенной мере это касается и самого понятия квалификации.

Квалифицируя преступление, правоприменитель отвечает на следующие вопросы, относящиеся к общественно опасному деянию и закону, подлежащему применению:

- является ли преступлением деяние, подвергаемое анализу; не относится ли оно к гражданско-правовым, административно-правовым деликтам либо аморальным, безнравственным поступкам;
- если деяние является преступлением, то под какую конкретную статью (часть, пункт) Особенной части УК оно подпадает;
- подлежат ли применению статьи из Общей части УК, регламентирующие стадии осуществления преступления, вопросы соучастия, обстоятельства, исключающие преступность деяния, множественность преступлений;
- является ли действующим уголовный закон, подлежащий применению;
- нет ли коллизии, конкуренции уголовно-правовых норм;
- нет ли в действиях, совершенных лицом, юридических или фактических ошибок;
- достаточно ли четко излагаются в статьях УК понятия, которые там записаны, и возможно ли их однозначное толкование?

Отвечив на эти вопросы, правоприменитель может дать уголовно-правовую оценку действиям субъекта и в качестве формулы обвинения назвать

конкретную статью (часть, пункт) Особенной части УК со ссылкой (в необходимых случаях) на статьи Общей части.

Специфика уголовно-правовой квалификации состоит в том, что в ее ходе оценке подлежит общественно опасное поведение. Констатировать, что определенное деяние требует уголовно-правовой квалификации, можно в случае, когда сделано предположение о том, что определенные общественные отношения связаны с предметом уголовного права. На это указывают следующие признаки: причинение или угроза причинения существенного вреда; деяние предусмотрено уголовным законом.

Уголовно-правовая квалификация - оценка совершенного деяния на основе Уголовного кодекса вовсе не обязательно предполагает вывод о том, что квалифицируемое деяние является преступлением определенного вида. Она может привести к разнообразным результатам (выводам): а) имеет место преступление; б) в содеянном нет признаков ни одного преступления, предусмотренного УК; в) деяние предусмотрено уголовным законом, но совершено при обстоятельствах, исключающих преступность деяния; г) налицо добровольный отказ от совершения преступления; д) деяние из-за его малозначительности не представляет общественную опасность либо не влечет уголовной ответственности в силу других, предусмотренных УК оснований.

Выделяют философскую, логическую, психологическую и правовую основы квалификации преступлений.

Философской (методологической) основой является отношение единичного и общего. Единичное (преступление) выражает качественную определенность оцениваемого явления, его индивидуальность, своеобразие. Общее (уголовно-правовая норма) есть абстракция, которая отражает лишь типичные признаки явления. Ввиду того что общее (норма) существует в отдельном преступлении, наличествует теоретическая база для установления совпадения признаков содеянного и состава преступления: сопоставляются конкретное, единичное (преступление) и общее (норма).

Логическая основа видится в том, что квалификация преступления - это продукт мыслительной деятельности, в основе которой лежит дедуктивное умозаключение: большой посылкой (суждением) при этом выступает уголовно-правовое предписание, а малой (вторым суждением) - признаки содеянного, на основе чего делается вывод о совпадении фактических признаков содеянного и признаков состава, предусмотренного уголовно-правовой нормой. При квалификации преступлений используются иногда и иные формы умозаключений, в частности разделительно-категорический силлогизм (например, при разграничении тайности/открытости хищения).

Психологический аспект квалификации предопределен тем, что квалификация - это мыслительный процесс, осуществляемый конкретным лицом в связи с решением конкретной задачи. «Естественно, на формы и итоги решения влияет множество привходящих обстоятельств интеллектуального и

эмоционального характера (уровень знаний, жизненный и профессиональный опыт, психофизиологическое состояние, наличие времени, сложность задачи, настрой на объективность или обвинительный уклон, умение и желание противостоять «телефонному праву» и т.д.)» [3, с. 13].

Социальный характер и обязательную силу по конкретному уголовному делу имеет только легальная квалификация, т.е. уголовно-правовая оценка совершенного деяния, даваемая судом. Результаты квалификации фиксируются в документах, предусмотренных УПК. Они имеют обязательную силу как для лица, чьи действия оцениваются, так и для всех юридических лиц, уполномоченных реализовать решения, вытекающие из квалификации деяния

Другие виды квалификации (доктринальная, неофициальная и т.п.) не имеют обязательного значения. В частности, доктринальная квалификация может учитываться законодательными органами при разработке новых уголовных законов и правоприменителями для более глубокого уяснения уже существующих законов, смысла уголовно-правовых норм и, как итог, правильного их применения. Неофициальная квалификация преступлений, даваемая гражданами либо средствами массовой информации по итогам интерактивных и других опросов, также не порождает никаких правовых последствий. Она может лишь отражать правовые взгляды отдельных лиц либо служить показателем общественного мнения о качестве вновь принятого закона или решения по какому-либо конкретному уголовному делу.

Правовую основу квалификации преступлений составляет уголовный закон, а конкретнее - состав преступления как необходимое и достаточное основание уголовной ответственности. Большинство его признаков описаны в соответствующих статьях Особенной части УК, остальные - в статьях Общей части.

«Квалификация преступления предполагает сопоставление фактических признаков совершенного деяния с признаками составов преступлений, содержащихся в уголовном законе, с констатацией определенной юридической оценки содеянного. Поэтому рассмотрение вопросов квалификации в теоретических разработках затрагивает как первый (фактические признаки деяний), так и второй (признаки составов преступлений) компоненты данного процесса» [1, с. 3].

Квалификация осуществляется на всех этапах расследования и судебного рассмотрения уголовного дела, на что прямо указывает уголовно-процессуальный закон. Так, в ч. 2 ст. 140 УПК РФ говорится, что, вынося постановление о возбуждении уголовного дела, прокурор, следователь, дознаватель обязаны указать не только повод и основания к возбуждению уголовного дела, но и пункт, часть статьи Уголовного кодекса РФ, по признакам которой оно возбуждается. В дальнейшем следователь, вынося постановление о привлечении лица в качестве обвиняемого, обязан назвать закон, предусматривающий данное преступление (п. 5 ч. 2 ст. 171 УПК).

Аналогичные требования предъявляются к этапу составления и утверждения обвинительного заключения (п. 4 ч. 1 ст. 220 УПК), рассмотрения уголовного дела в суде, постановления и вынесения приговора (п. 3 ч. 1 ст. 308 УПК), где прямо сказано о необходимости разрешения судом вопроса, содержит ли деяние подсудимого состав преступления и каким именно уголовным законом оно предусмотрено. Более того, в резолютивной части обвинительного приговора суд обязан указать уголовный закон, по которому подсудимый признается виновным (п. 3 ч. 1 ст. 308 УПК). На данном этапе процесс квалификации можно считать завершенным. Проверка правильности квалификации преступления является также важной функцией деятельности прокурора в период расследования и судебного рассмотрения дела. Часть 2 п. 1 ст. 221 УПК, в частности, указывает на право прокурора при поступлении дела от следователя или органа дознания проверить правильность квалификации деяния подследственного и изменить ее в случае необходимости.

Таким образом, квалификация преступления проходит ряд этапов, начиная от возбуждения уголовного дела и заканчивая вступлением приговора в законную силу. «Специфика каждого из этапов расследования и судебного рассмотрения уголовного дела предопределяет и особенности квалификации преступления, однако общим для всех этапов является движение от незнания к полному знанию как фактических обстоятельств уголовного дела, так и той нормы кодекса, которую следует применить в конкретном случае» [2, с. 13].

Литература.

1. Квалификация массовых беспорядков, хулиганства и преступлений экстремистской направленности: теория и практика /Отв. ред. Н.Г. Кадников. М.: Юриспруденция, 2012 - С.3.
2. Семернева Н.К. Квалификация преступлений (части Общая и Особенная): научно-практическое пособие. Москва: Проспект; Екатеринбург: Уральская государственная юридическая академия, 2010. - С.13.
3. Уголовное право России. Особенная часть: учебник /Под ред. Ф.Р. Сундурова, М.В. Талан. М.: Статут, 2012. - С.13.

Literature.

1. Qualification of the riots, hooliganism and extremist crimes: theory and practice /Ed. S., ed.G. Kadnikov. M.: Law, 2012 - P.3.
2. Semernev N. To. Qualification of crimes (part of General and Special): a scientific and practical guide. Moscow: Prospekt, Yekaterinburg: Ural state law Academy, 2010. - S. 13.
3. Criminal law of Russia. Special part: textbook /Under the editorship of F. R. Sungurov, M. V. Talan. M.: Statut, 2012. - S. 13.