

Российский государственный гуманитарный университет
Russian State University for the Humanities



RSUH/RGGU BULLETIN
№ 2 (8)

Academic Journal

Series:
Economics. Management. Law

Moscow
2017

ВЕСТНИК РГГУ
№ 2 (8)

Научный журнал

Серия
«Экономика. Управление. Право»

Москва
2017

УДК 338.24(05)+340(05)
ББК 65.050я5+67я5

Редакционный совет серий «Вестника РГГУ»

Е.И. Пивовар, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (председатель)

Н.И. Архипова, д-р экон. н., проф. (РГГУ), А.Б. Безбородов, д-р ист. н., проф. (РГГУ), Е. Ван Поведская (Ун-т Сантьяго-де-Компостела, Испания), Х. Варгас (Ун-т Валле, Колумбия), А.Д. Воскресенский, д-р полит. н., проф. (МГИМО (У) МИД России), Е. Вятр (Варшавский ун-т, Польша), Дж. ДеБарделебен (Карлтонский ун-т, Канада), В.А. Дыбо, акад. РАН, д-р филол. н. (РГГУ), В.И. Заботкина, д-р филол. н., проф. (РГГУ), В.В. Иванов, акад. РАН, д-р филол. н., проф. (РГГУ; Калифорнийский ун-т Лос-Анджелеса, США), Э. Камия (Ун-т Тачибана г. Киото, Япония), Ш. Карнер (Ин-т по изучению последствий войн им. Л. Больцмана, Австрия), С.М. Каштанов, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (ИВИ РАН), В. Кейдан (Урбинский ун-т им. Карло Бо, Италия), Ш. Кечкемети (Национальная школа хартий, Франция), И. Клюканов (Восточный Вашингтонский ун-т, США), В.П. Козлов, чл.-кор. РАН, д-р ист. н., проф. (РГГУ), М. Коул (Калифорнийский ун-т Сан-Диего, США), Е.Е. Кравцова, д-р психол. н., проф. (РГГУ), М. Крэмер (Гарвардский ун-т, США), А.П. Логунов, д-р ист. н., проф. (РГГУ), Д. Ломар (Ун-т Кёльна, Германия), Б. Луайер (Французский ин-т геополитики, Ун-т Париж-VIII, Франция), В.И. Молчанов, д-р филос. н., проф. (РГГУ), В.Н. Незамайкин, д-р экон. н., проф. (Финансовый ун-т при Правительстве РФ), П. Новак (Белостокский гос. ун-т, Польша), Ю.С. Пивоваров, акад. РАН, д-р полит. н., проф. (ИНИОН РАН), С. Рапич (Ун-т Вупперталя, Германия), М. Сааки (Ун-т Чуо, Япония), И.С. Смирнов, канд. филол. н. (РГГУ), В.А. Тишков, акад. РАН, д-р ист. н., проф. (ИЭА РАН), Ж.Т. Тощенко, чл.-кор. РАН, д-р филос. н., проф. (РГГУ), Д. Фоглесонг (Ратгерский ун-т, США), И. Фолтыс (Опольский политехнический ун-т, Польша), Т.И. Хорхордина, д-р ист. н., проф. (РГГУ), А.О. Чубарьян, акад. РАН, д-р ист. н., проф. (ИВИ РАН), Т.А. Шаклеина, д-р полит. н., канд. ист. н., проф. (МГИМО (У) МИД России), П.П. Шкаренков, д-р ист. н., проф. (РГГУ)

Серия «Экономика. Управление. Право»

Редакционная коллегия серии

Н.И. Архипова, гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), Н.В. Овчинникова, зам. гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), С.В. Тимофеев, зам. гл. ред., д-р юрид. н., проф. (РГГУ), В.А. Уминов, зам. гл. ред., д-р экон. н., проф. (РГГУ), Т.М. Алиева, отв. секретарь, канд. экон. н., доц. (РГГУ), Л.И. Глухарева, д-р юрид. н., проф. (РГГУ), В.Н. Незамайкин, д-р экон. н., доц. (Финансовый ун-т при Правительстве РФ), И.М. Поморцева, канд. экон. н., доц. (РГГУ), И. Фолтыс (Опольский политехнический ун-т, Польша)

Ответственные за выпуск: И.М. Поморцева, канд. экон. н., доц. (РГГУ)
Т.М. Алиева, канд. экон. н., доц. (РГГУ)

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

И.Л. Юрзинова, В.Н. Незамайкин

Сравнительный анализ подходов к оценке эффективности функционирования системы финансового планирования 9

В.А. Умнов

Эколого-экономическая оценка управления техногенными месторождениями 21

Управление

Н.И. Архипова, С.В. Назайкинский, О.Л. Седова

Трансформация организационной структуры университетов в условиях внедрения технологий проектного менеджмента 30

О.Ю. Артемов, С.А. Овчинников

Из истории международного маркетинга: США и Япония – борьба за право считаться первой страной, открывшей миру маркетинговые технологии 43

Е.Е. Анисимова

Роль руководителя в формировании корпоративной социальной ответственности организации 55

Право

Н.И. Косякова, Л.К. Багандова

Вопросы минимизации рисков гражданско-правовой ответственности в договорных отношениях между банками и иными юридическими лицами 66

Т.В. Белова

Предназначенность для проживания – особый элемент правового режима жилых помещений как объектов права частной собственности 82

В.П. Бугорский

Правовое регулирование электронного обмена данными при осуществлении внешнеэкономической деятельности 94

<i>А.И. Бутовецкий</i>	
Новые вопросы о правовом положении некоммерческих объединений граждан (садоводческих, огороднических и дачных объединений)	105
<i>Ю.Б. Корсаенкова</i>	
Единство публичных и частных начал в правовом регулировании отношений по социальному обслуживанию	114
<i>К.Х. Рекош</i>	
Дискурс обычая в праве Франции	124
<i>М.Т. Шелкович, А.И. Степанова</i>	
Проблемы законодательства об амнистии капиталов с использованием иностранных ценных бумаг и доверительного управления	134
Abstracts	147
Сведения об авторах	152

CONTENTS

Economy

- I. Yurzinova, V. Nezamajkin*
Comparative analysis of approaches to assessing an effectiveness
of the financial planning 9
- V. Umnov*
Environmental and economic assesment
of technogenic deposits management 21

Management

- N. Arkhipova, S. Nazaykinsky, O. Sedova*
Transformation of organizational structure in universities
on the back of project management technology introduction 30
- O. Artemov, S. Ovchinnikov*
From the history of international marketing.
The USA and Japan – the struggle for the right to be the first country
that discovered the world of marketing technology 43
- E. Anisimova*
The role of the leader in formation
corporate social responsibility of an organization 55

Law

- N. Kosyakova, L. Bagandova*
Issues of minimizing risks of civil legal liability
in contracting relations between banks and other legal entities 66
- T. Belova*
The designation for living – a special element of the legal regime
of living quarters as objects of private property rights 82
- V. Bugorsky*
Legal regulation of electronic exchange
of data while carrying out foreign economic activity 94

<i>A. Butovetsky</i>	
New questions about the legal status of non-profit associations of citizens (horticultural, market-gardening and dacha associations)	105
<i>Yu. Korsanenкова</i>	
Unity of public and private principles in the legal regulation of relations in social services	114
<i>K. Rekosh</i>	
The discourse of custom in the law of France	124
<i>M. Shelkovich, A. Stepanova</i>	
The issues of the legislation on the amnesty of capitals with the use of foreign securities and trust management	134
Abstracts	147
General data about the authors	155

Сравнительный анализ подходов к оценке эффективности функционирования системы финансового планирования

В статье анализируются следующие методы оценки эффективности системы финансового планирования: система оценки по результату, оценка системы финансового планирования как инвестиционного проекта, динамическая оценка системы финансового планирования, оценка системы финансового планирования на основе собственной систему оценочных показателей.

Результат проведенного исследования позволяет авторам перейти к формулированию интегрального подход к оценке эффективности функционирования системы финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, оценка по результату, сбалансированная система показателей, система ключевых показателей, оценка по отклонениям, оценка на основании анализа динамики изменения значений показателей, собственная система оценочных показателей.

Проблематика оценки эффективности системы финансового планирования весьма актуальна, как, впрочем, проблематика оценки эффективности любой системы управления. Применительно к финансовому планированию данный вопрос разработан, на первый взгляд, неплохо; однако это не означает объективного отсутствия необходимости в совершенствовании принципов и подходов к оценке, а также оптимизации самих систем оценивания эффекта от функционирования системы финансового планирования. Прежде чем изложить свои соображения в связи с этим, систематизируем и дадим краткую характеристику существующих подходов к оценке эффективности финансового планирования, изложенных как в научной литературе, так и обсуждающихся

в различных профессиональных средах, соприкасающихся с финансовым планированием.

Первую группу подходов к оценке эффективности можно условно обозначить как «системы оценки по результату». Суть подходов этой группы довольно проста – система финансового планирования может считаться эффективной, если она позволяет достичь желаемого для организации результата либо совокупности таких результатов. К данной группе относится довольно много различных оценочных систем, однако в своей основе все они являются разновидностями двух основных направлений: оценка на основе специальных систем показателей и оценка на основе степени достижения желаемого результата (или оценка по отклонениям).

Первое направление предполагает оценку на основе сбалансированной системы показателей (ССП или BSC¹) либо системы ключевых показателей результативности деятельности организации (КПЭ или KPI)². Последняя система чаще используется для оценки эффективности деятельности не самой организации, а ее сотрудников, однако изначально она имела смысл именно системы оценки результативности деятельности самой организации (включая деятельность ее сотрудников), в этом аспекте система BSC является скорее разновидностью системы KPI, чем самостоятельной системой оценки. Однако исследование сути различий в системах оценки BSC и KPI не является предметом данной статьи – для нас более важно то, что в различных публикациях и внедренческих проектах в качестве основы для сегмента контроллинга в рамках системы финансового планирования можно встретить все четыре упомянутых сокращения: BSC, KPI, СПП и КПЭ.

Суть оценки посредством указанных систем показателей заключается в совмещении оценки эффективности функционирования самой системы финансового планирования с оценкой степени достижения заданных показателей деятельности в ходе реализации утвержденного финансового плана. Несомненное преимущество такого подхода заключено, по нашему мнению, в оптимизации расходов – поскольку оценка степени достижения заданных показателей в любом случае является неотъемлемой частью системы финансового планирования, ее реализует, как было упомянуто выше, сегмент контроллинга. Однако это совмещение неизбежно ведет к упрощению оценки собственно работы системы финансового планирования, поскольку в данном случае критерий оценки можно выразить следующим образом: если созданный финансовый план позволяет достичь желаемых значений показателей системы BSC (KPI), то он хороший и сама система

финансового планирования работает эффективно. Нетрудно заметить, что при таком подходе к оценке не принимается во внимание огромное количество факторов, оказывающих реальное влияние на фактический уровень эффективности системы финансового планирования: от факторов деятельности самой организации (например, в случае, когда продукция пользуется повышенным спросом и имеет невысокую эластичность по цене, получение высоких значений рентабельности – заслуга товара, а не качества составления финансового плана) до факторов деятельности самой системы финансового планирования (например, совершенно не учитывается то, сколько ресурсов было фактически затрачено на составление финансового плана, как часто он корректировался и почему и т. п.).

Таким образом, видно, что системы BSC и KPI в своих классических вариантах слабо подходят для оценки эффективности функционирования систем финансового планирования, поскольку изначально они не ориентированы на применение в столь узких специализированных областях. Однако при этом возможно (и целесообразно) создать специальную систему KPI для оценки эффективности функционирования именно системы финансового планирования – применить аббревиатуру в данном случае позволяет тот факт, что, в отличие от системы BSC, KPI никогда не разрабатывалась как система с четко регламентированной структурой и содержанием. П. Друкером был предложен общий подход к оценке, а не сама система оценки; таким образом, теоретически любую систему можно считать системой KPI, если она: а) позволяет оценить результативность деятельности любой системы управления либо части такой системы (неважно – кого или чего и в какой сфере); б) состоит из двух и более показателей, на основании которых производится оценка.

Второе направление предполагает оценку эффективности системы финансового планирования на основе того, настолько фактически полученные значения отклоняются от запланированных. По сути это направление является составным элементом широко известной системы управления по отклонениям³. Идея оценки эффективности в данном случае аналогична идее первого направления – оптимизировать затраты на функционирование системы финансового планирования, совместив оценку эффективности этой системы с оценкой качества составления финансового плана (точнее, с одной стороной оценки качества, а именно – со степенью расхождения фактических показателей с плановыми). Общий принцип оценки также аналогичен принципу оценки на основании

системы показателей BSC либо KPI, его можно сформулировать следующим образом: чем меньше фактические значения отклоняются от запланированных, тем выше качество разработанного финансового плана и, следовательно, тем эффективнее функционирует система финансового планирования.

Оценка по отклонениям во многом схожа с оценкой по достижению системы показателей, разница между ними во многом условна и заключается только в моменте времени, который берется для оценки:

- при оценке на основании систем BSC/KPI можно ориентироваться как на момент создания самого финансового плана: если план позволяет достичь желаемых значений показателей (при этом пока не принимается в расчет – будут ли эти показатели фактически достигнуты или нет), то система, создавшая такой план, эффективна; так и на момент фактической реализации плана: насколько в ходе его реализации были достигнуты желаемые значения показателей;
- при оценке по отклонениям ориентироваться можно только на момент фактической реализации плана, поскольку на момент его создания фактические значения будущих отклонений неизвестны.

Еще одно отличие между этими направлениями заключается в традиционно применяемой информационной базе оценки, а именно – тех системах показателей, которые принимаются во внимание. В системе BSC показатели заданы авторами, поэтому любой отход от авторского состава или хотя бы принципа выбора по сути будет являться отходом от применения системы BSC (в сторону системы KPI). Система KPI и система BSC как ее разновидность ориентированы на оценку результативности всей системы управления организацией, поэтому совокупность входящих в них показателей традиционно охватывает все основные аспекты деятельности. Управление по отклонениям, в отличие от «глобальных» BSC/KPI, традиционно носит более узконаправленный характер.

Например, в системе управления финансами и финансовом планировании управление по отклонениям традиционно используют в системе управления затратами и при контроле исполнения финансового плана. В первом случае в систему показателей, отклонения по которым принимаются во внимание, включаются только показатели затрат, во втором – ключевые статьи сводного финансового плана (планового баланса, плана прибылей, плана движения денежных средств).

Резюмируя изложенное выше, необходимо отметить, что и это направление оценки – оценку по отклонениям – нельзя рассматривать в качестве полноценной системы оценки эффективности функционирования системы финансового планирования. Основными причинами этого являются узкая направленность оценки (т. е. фрагментарность общего результата оценки) и отсутствие возможности учесть целый ряд «управленческих» аспектов функционирования системы финансового планирования.

В качестве *второго подхода* к оценке эффективности системы финансового планирования мы хотим выделить весьма интересную концепцию оценки системы финансового планирования как инвестиционного проекта. Степень популярности данного подхода не так высока, как предыдущего, по сути он встречается только как способ обоснования целесообразности внедрения в организации системы бюджетирования. В рамках этого подхода разрабатываемая для конкретной организации система бюджетного управления рассматривается как инвестиционный проект и оценка эффективности системы бюджетного управления проводится стандартными способами оценки эффективности инвестиционных проектов.

Весьма показательная дискуссия по вопросу целесообразности применения данного подхода развернулась на Круглом столе, проведенном компанией iTeam «Проблемы внедрения бюджетного управления на российских предприятиях»⁴. Отметим, что данный подход имеет право на существование, однако возможности его фактического применения весьма ограничены вследствие ограниченности самого подхода инвестиционной оценки. По сути, инвестиционную оценку можно применять только в случаях, когда в организации формируется либо реорганизуется система финансового управления. Для постоянного мониторинга качества работы уже функционирующей системы финансового планирования данный подход применить сложно прежде всего в силу его громоздкости, которая приведет к росту затрат на проведение подобной оценки. Еще одним аргументом «против» может являться опять-таки невозможность учета большего числа значимых факторов, от которых фактически зависит эффективность функционирования системы финансового планирования.

Третьим подходом можно назвать попытки оценивать эффективность систем финансового планирования при помощи метода оценки, предложенного И.М. Сыроежиным⁵. Опишем кратко суть данного метода, основываясь на первоисточнике⁶. Прежде всего, отметим, что на этапе постановки задачи автор не ставит задачу изменить основную цель оценки, формулируя ее вполне традицион-

ным образом: «Переход к оценке работы любого звена по конечным результатам означает применение расчетного аппарата, который позволил бы выразить числом общую характеристику деятельности большого коллектива людей за определенный промежуток времени в таком виде, что была бы очевидной, исчислимой, пригодной к использованию в управлении зависимость между этой деятельностью и тем, что мы называем здесь конечными результатами»⁷. Из приведенной постановки задачи видно, что проводить оценку автор предполагает по конечным результатам деятельности, что, в принципе, соответствует первой группе описываемых нами подходов. Однако подход Сыроежина тем не менее целесообразно выделить отдельно, поскольку он принципиально отличается от всех традиционных подходов первой группы: оценку эффективности и качества в нем предполагается проводить на основании структуры и динамики выбранного конечного результата.

Алгоритм оценки, по Сыроежину, выглядит следующим образом⁸. Выбирается нормативная система – система показателей, по которым будут оцениваться эффективность и качество работы исследуемой хозяйственной системы; для этой системы определяется нормативное упорядочение – ранговый ряд, в котором все показатели ранжируются в зависимости от уровня значимости динамики (в оригинале – ускорения⁹) каждого элемента системы для достижения необходимого результата хозяйствования. Далее по историческим данным определяется фактическая динамика (ускорение) каждого элемента системы, которая определяет фактический ранговый ряд (фактическое упорядочение).

На следующем этапе производится сравнение идеального и фактического ранговых рядов, при этом совпадение/расхождение рядов оценивается по двум критериям:

1) по разнице номеров каждого элемента системы в двух рядах (или по отклонениям рангов), оценка производится при помощи коэффициента Спирмена:

$$K_{\text{откл}} = 1 - \frac{6 \sum_{s=1}^n y_s^2}{n(n^2 - 1)},$$

где $y_s = s - x_s$ – разность между рангом в фактическом упорядочении и местом показателя s ; $s = 1, 2, \dots, n$; s – место показателя в нормативном упорядочении; x_s – ранг показателя в фактическом упорядочении; n – число показателей, включенных в нормативную систему;

2) по инверсии одного полного ряда по отношению к другому, оценка проводится при помощи коэффициента Кендалла:

$$K_{\text{ИНВ}} = 1 - \frac{4 \sum_{s=1}^n m_s}{n(n-1)},$$

$$m_s = \sum_{p=s+1}^n a_p, \quad a_p = \begin{cases} 1, & \text{если } x_s > x_p, \\ 0, & \text{если } x_s < x_p, \end{cases}$$

где m_s – число инверсий для показателя s ; p – места показателей, сравниваемых с рассматриваемым; a_p – функция, показывающая, находится или нет показатель p в инверсии с рассматриваемым показателем s ; $x_s(x_p)$ – ранг, который в фактическом упорядочении имеет показатель, имеющий в нормативном упорядочении место $s(p)$.

Итоговая оценка результативности деятельности исследуемой хозяйственной системы производится на основании полученных оценок $K_{\text{откл}}$ и $K_{\text{инв}}$ по формуле:

$$P = \frac{(1+K_{\text{откл}})(1+K_{\text{инв}})}{4}.$$

Значение P изменяется в диапазоне от 0 до +1 и интерпретируется весьма простым образом: чем ближе полученное значение P к +1, тем выше результативность функционирования исследуемой организации.

Оценка результативности, по Сыроежину, довольно широко применяется в настоящее время при решении задач по оценке эффективности хозяйственной деятельности, а также в системах управления качеством. На наш взгляд, эта система обладает одним весьма важным достоинством – позволяет проводить оценку на основании анализа динамики, а не статических значений тех или иных показателей, какими они были на некоторый выбранный момент времени.

Динамическая оценка (оценка по ускорениям) позволяет, по нашему мнению, решить две важнейшие задачи, без которых невозможна адекватная оценка эффективности хозяйствования: во-первых, в определенной мере исключить «влияние момента» на значения показателей нормативной системы¹⁰, что повышает достоверность оценки; во-вторых, позволяет включать в нормативную систему несравнимые напрямую показатели (например, выручку и численность рабочих). Дополнительные аналитические

возможности предоставляют и сами значения ускорений, на основе которых производится оценка: анализ их фактических величин позволяет экспертным путем оценить уровень значимости динамики показателей для повышения эффективности хозяйственной деятельности, а также обеспечения сбалансированного развития хозяйственной системы.

Но, несмотря на все достоинства оценки по Сыроежину, ее вряд ли можно применить для оценки эффективности функционирования системы финансового планирования, поскольку она изначально ориентирована на решение совершенно иных задач, а именно оценку эффективности хозяйствования на макроуровне и уровне хозяйствующих субъектов. Для многих факторов, по которым целесообразно оценивать эффективность именно системы финансового планирования, рассчитать ускорения можно, но практически невозможно дать им адекватную аналитическую интерпретацию. Укажем в качестве примера такой простой показатель: время на подготовку годового финансового плана организации, для которого не только сложно объяснить влияние ускорения (как, впрочем, и замедления) на повышение качества финансового планирования, но и вообще целесообразнее отслеживать уровень стабильности (т. е. величину среднего квадратического отклонения на исследуемом временном интервале).

И, наконец, в качестве *четвертого подхода* следует выделить попытки разработать для оценки эффективности функционирования системы финансового планирования собственную систему оценочных показателей. Примером реализации этого подхода является, например, методика оценки эффективности системы бюджетирования, предлагавшаяся консалтинговой компанией «БИК-Проджект»¹¹.

Специалисты данной компании справедливо отмечали неадекватность оценки эффективности функционирования системы бюджетирования путем оценки эффективности хозяйственной деятельности. Предлагавшийся ими подход наиболее соответствует решаемой задаче по сравнению с ранее описанными.

В методике «БИК-Проджект» предлагалось оценивать эффективность системы бюджетирования по схеме оценки эффективности бизнес-процессов с использованием следующих оценочных критериев:

- сокращение сроков подготовки бюджетов/управленческих отчетов;
- повышение качества бюджетного планирования;
- оценка адекватности/удобства системы бюджетного управления;

– интегральная оценка эффективности системы бюджетного управления.

Первый критерий (сокращение сроков подготовки бюджетов/отчетов) предполагает оценку одновременно в двух аспектах (сокращение времени осуществления процесса и сокращение количества функций в процессе), исходя из чего оценочный коэффициент $K_{\text{спб}}$ имеет вид:

$$K_{\text{спб}} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^L t_{i0} * x_{j0}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^L t_{i1} * x_{j1}},$$

где j – счетчик функций оцениваемой системы бюджетирования; i – счетчик временных характеристик данных функций; t_i – соответствующая временная характеристика функции (0 – в предыдущем периоде, 1 – в настоящем периоде); x_j – соответствующая функция системы бюджетирования (0 – в предыдущем периоде, 1 – в настоящем периоде).

Следующий критерий (повышение качества бюджетного планирования) предполагает оценку отклонений факт/план на основании контроля выполнения показателей по распределению ресурсов. Разработанный авторами методики оценочный коэффициент имеет вид индекса качества бюджетного управления BI :

$$BI = 1 - \frac{\sum_i |B_i^{\text{факт}} - B_i^{\text{план}}|}{\sum_i B_i^{\text{план}}},$$

где $B_i^{\text{факт}}$ – фактическое значение i -го бюджетного показателя доходов, расходов, активов, пассивов, движения денежных средств; $B_i^{\text{план}}$ – плановое значение соответствующего бюджетного показателя.

Оценку адекватности/удобства системы бюджетного управления авторы предлагали производить путем среднестатистической количественной оценки адекватности планирования операционных бюджетов; соответствующий коэффициент имеет вид:

$$K_i^{\text{адоб}} = \frac{\sum_{i=1}^N P_i^{\Phi}}{N * A},$$

где P_i^{Φ} – фактическая оценка планирования i -го операционного бюджета в баллах, выставленная одним экспертом; A – максимально допустимая оценка бюджета в баллах (по мнению авторов методики $A = 10$); N – количество экспертов.

Далее специалисты «БИК-Проджект» предполагали проводить интегральную оценку эффективности системы бюджетирования, для чего всем трем вышеописанным показателям присваивались определенные баллы и веса. Для организаций нужен интегральный показатель (коэффициент) оценки эффективности системы бюджетирования, для определения которого на основании полученных расчетных значений каждому из вышеперечисленных показателей присваивается определенная сумма баллов, помимо этого определяются веса показателей. Окончательно оценка проводилась при помощи коэффициента $K_{\text{изсб}}$, который имеет следующий вид:

$$K_{\text{изсб}} = \sum B_j * V_j$$

где B_j – балл j -того показателя эффективности функционирования системы бюджетного управления; V_j – вес соответствующего показателя.

Отметим, что, на наш взгляд, описанная выше методика «БИК-Проджект» не лишена отдельных недостатков и вполне может быть усовершенствована. Однако этот факт совершенно не умаляет основного достоинства данной методики – максимальную из всех описанных в данной статье подходов адекватность решаемой нами задаче.

Примечания

- ¹ Balanced Scorecard (BSC) – система оценки эффективности деятельности организации, предложенная в начале 1990-х годов Институтом Нолана Нортон (научное подразделение KPMG). Наиболее полно принципы этой в общем-то неплохой системы изложены в работах ее авторов Д. Нортон и Р. Каплана, в частности на русском языке: *Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Пер. с англ. М. Павловой. М.: Олимп-Бизнес, 2008.*
- ² Key Performance Indicators (KPI) – еще одна система оценки эффективности деятельности организации и ее менеджеров, в русских переводах более распространено название «ключевые показатели эффективности» (КПЭ), однако перевод «performance» как «результативность деятельности», по мнению многих специалистов, более соответствует терминологии стандарта ISO 9000:2008. Исходной точкой для создания систем KPI считается работа П. Друкера «The Practice of Management» (1954), в которой он впервые сформулировал подход «Управление по целям».

- ³ В управлении по отклонениям сложно выделить какую-то основополагающую работу, в которой была бы впервые изложена вся совокупность принципов, условий, ограничений и инструментов такого управления, а также сформулирована теория оценки эффективности функционирования систем управлений по отклонениям. Вместе с тем работ, посвященных данной проблематике, огромное количество как в России, так и за рубежом. Таким образом, выделить какие-либо работы в качестве основных трудов, описывающих данный подход, крайне сложно по целому ряду соображений, в том числе и этического характера. Применительно к системе управления финансами управление по отклонениям с той или иной степенью подробности описано в любом учебнике и в большей части научных работ, посвященных проблемам финансового планирования и бюджетирования, а также отдельным вопросам финансового менеджмента, таким, например, как управление затратами. Вместе с тем можно привести ссылку на довольно интересный материал, отражающий мнение практиков по проблеме применения управления по отклонениям в системе управления финансами: [Электронный ресурс] URL: <http://www.prestima.ru/article/3447915>.
- ⁴ Текст основного выступления по рассматриваемой в данной статье проблеме, а также материалы развернувшейся дискуссии можно посмотреть на портале компании iTeam по следующему адресу: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_14/article_515/. Заранее отмечаем невысокий финансово-экономический уровень данной дискуссии, который объясняется тем, что в обсуждении участвовали в основном специалисты в области IT-технологий.
- ⁵ Попытку применения этой системы оценки можно найти, например, в работе: *Клейман А.В., Карих П.И.* Актуальные вопросы финансового планирования на малых предприятиях // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2013. Вып. 40. № 8 (299). С. 147–153. Отметим, что, указывая данную работу в качестве примера, мы, тем не менее, не рекомендовали бы использовать ее в качестве основы для формирования реальной системы оценки функционирования системы финансового планирования. Основное возражение с нашей стороны вызывает выбор авторами совокупности показателей, используемых в качестве основы для оценки – по нашему мнению весьма трудно обосновать связь большинства (если не всех) выбранных авторами данной статьи показателей с функционированием собственно системы финансового планирования.
- ⁶ *Сыроежкин И.М.* Совершенствование системы показателей эффективности и качества. М.: Экономика, 1980.
- ⁷ Там же. С. 8–9.
- ⁸ Там же. С. 74.
- ⁹ По Сыроежину, ускорения показателей рассчитываются следующим образом. Пусть A_1, A_2, A_3 – значения показателя A в трех последовательных годах (хронологический порядок соответствует возрастанию номера). Тогда скорости определяются следующим образом: $C_1 = A_2/A_1, C_2 = A_3/A_2$. Ускорение определится по формуле: $У = C_2/C_1$.

- ¹⁰ Для иллюстрации «влияния момента» можно привести простейший пример – распространенную ошибку, допускаемую неопытными финансовыми менеджерами при анализе денежного потока. Представим, что анализ уровня чистого денежного потока в организации с сильно выраженной сезонностью деятельности (для усиления эффекта предположим, что самым неблагоприятным является конец IV квартала) производится по схеме анализа прибыли, а именно только данным годовой отчетности. Понятно, что вследствие влияния неблагоприятного сезона некумулятивный (в отличие от прибыли) показатель чистого денежного потока по данным годовой отчетности будет значительно ниже своего фактического среднегодового уровня.
- ¹¹ В 2010 г. компания прекратила свое существование. К сожалению, в настоящее время не представляется возможным указать источник в сети Интернет, содержащий более подробную информацию о методике оценки эффективности, разработанной специалистами данной компании. Однако мы считаем целесообразным оставить в настоящей статье упоминание данной методики для того, чтобы показать наиболее полную картину рассматриваемой нами проблемы.

Эколого-экономическая оценка управления техногенными месторождениями

Одной из проблем горной промышленности является образование твердых минеральных отходов. Предприятия вынуждены нести существенные затраты на содержание хранилищ отходов и снижение негативного воздействия на окружающую среду. Перспективным направлением снижения данных последствий является вторичное использование отходов. Принимаемые при этом решения требуют эколого-экономической оценки с учетом всех значимых факторов. Предложен подход к разработке экономико-математической модели и механизма эколого-экономической оценки утилизации техногенных месторождений.

Ключевые слова: минеральные отходы, техногенные месторождения, горные предприятия, эколого-экономическая оценка, критерии оценки, экономико-математическая модель.

Размещение отходов в окружающую среду является одной из важнейших экологических проблем. Существенная роль в этом принадлежит горнодобывающим предприятиям. Каждый год из недр территории России извлекается несколько десятков тонн минеральной массы в расчете на одного человека. Из этого количества вещества используются в дальнейшей переработке лишь несколько процентов.

Современные технологии не позволяют извлекать из недр только полезные компоненты, попутно же извлекаемая масса в большинстве случаев не находит дальнейшего применения. Предприятиям приходится складировать ее на поверхности земли, что требует выведения из природы и хозяйственного оборота значительного количества территорий. Подвергаясь выветриванию и другим про-

цессам, хранилища минеральных отходов оказывают значительное воздействие на окружающую среду. Кроме того, условия добычи на месторождениях полезных ископаемых ухудшаются по мере их разработки, что приводит к еще большему образованию отходов добычи и переработки¹.

Указанный вид воздействия горнодобывающих предприятий на окружающую среду является одним из наиболее сильных, поскольку специфика добычи полезных ископаемых обычно требует использования в большей мере «чистых» источников энергии, таких как электрическая, пневматическая и гидравлическая. Высокое воздействие предприятиями оказывается на водную среду по причине необходимости водоотведения из зоны горных работ.

В целом отходы горного производства можно разделить на следующие категории: отходящий воздух, сточные воды, твердые минеральные отходы. Отходящий воздух возникает при проветривании горных выработок, зданий и сооружений, в которых протекают производственные процессы, осуществляется разрушение массива горных пород механическими или взрывными способами и происходят обогатительные реакции. Данная воздушная смесь содержит минеральную пыль, выделяемые горным массивом газы, взрывные газы, продукты сгорания и т. д. Сточные воды формируются при откачивании из выработок поступающих в них поверхностных и подземных вод, а также воды, используемой в системе водоснабжения и в обогатительных процессах. В результате этого данная жидкость содержит взвешенные частицы, обогатительные реагенты, нефтепродукты и ряд других компонентов.

Твердые минеральные отходы, как уже указывалось, образуются в силу несоответствия между составом недр и потребностями общества. Их можно разделить на отходы добычи (вскрышные породы) и отходы переработки полезного ископаемого (хвосты)².

Количество образующихся минеральных отходов в основном зависит от характеристик конкретного месторождения: условий залегания полезного ископаемого, способа и технологий разработки, содержания полезного компонента, технологий обогащения и т. д.

Образующиеся в результате добычи или переработки полезных ископаемых отходы складывают с использованием специальных хранилищ. Поскольку это могут быть достаточно крупные образования, содержащие недоизвлеченные минеральные компоненты, был введен термин «техногенные месторождения». Это означает, что в определенных условиях (например, при изменении кондиций) становится возможным извлечение из данных скоплений минеральной массы полезных ископаемых в промышленных масштабах.

Отрицательное воздействие данных хранилищ на окружающую среду происходит в основном по следующим направлениям: загрязнение окружающей объект атмосферы, поверхностных и подземных водоемов, почвы. Выделяемые данными объектами вещества могут обладать токсическими или радиоактивными свойствами. Высота хранилищ минеральной массы может достигать 100 и более метров, что способствует изменению ветрового режима и соответственно климатических условий местности. Значительная масса хранимого вещества оказывает давление на поверхность земли и может приводить к изменению гидрогеологического режима. Отвалы и хвостохранилища занимают большие территории, изымая тем самым потенциально полезные земли из оборота. Для предприятий данные экологические проблемы выливаются в платежи за негативное воздействие на окружающую среду.

По масштабам воздействия на окружающую среду твердые горнопромышленные отходы являются значительной проблемой добывающих предприятий и регионов, в которых они располагаются. Снижение ущерба окружающей среде от выделения и накопления минеральных отходов возможно путем снижения их образования, удаления, обезвреживания и утилизации.

Важным аспектом деятельности горных предприятий также является повышение комплексности использования природных ресурсов. В связи с этим принимаются следующие меры: утилизация вскрышных пород и отходов обогащения, использование продуктов очистки сточных вод, утилизация продуктов очистки отходящего воздуха и вторичное использование горных выработок и поверхности хранилищ отходов.

Как уже ранее было обозначено, ликвидация хранилищ твердых минеральных отходов в значительной мере способствует улучшению состояния окружающей среды, рациональному природопользованию и эффективности производства.

Наиболее значимые пути уменьшения масштабов накопленных минеральных отходов включают: рекультивацию отвалов и хвостохранилищ, использование отходов для закладки выработанного пространства, вторичное использование обедненного техногенного сырья, а также доизвлечение присутствующих в отходах полезных компонентов.

Рекультивация нарушенных отвалами и хвостохранилищами земель включает процессы выравнивания измененного ландшафта, нанесения на поверхность хранилищ плодородного слоя, высаживания растительности и т. д. Задача данных мероприятий – сниже-

ние нагрузки на окружающую среду, а также возврат (частично или полностью) изъятых земель в оборот.

Одним из рациональных путей уменьшения накоплений отходов является закладка выработанного пространства. Он позволяет снизить затраты на основное производство и расходы на рекультивационные мероприятия.

Обедненное техногенное сырье можно использовать для производства строительных материалов, химических удобрений, флюсов и других полезных продуктов. Это позволяет уменьшить накопление отходов, получив при этом дополнительную прибыль от реализации продукции.

Доизвлечение полезных компонентов возможно при их содержании в промышленных количествах и зависит от наличия у предприятия соответствующих технологических мощностей (оборудования). Это наиболее рациональный способ использования минеральных ресурсов, позволяющий получить наибольшую прибыль от производства продукции при улучшении состояния окружающей среды. При этом большую роль играет комплексность минерального сырья.

Необходимость изучения техногенных месторождений обусловлена следующими факторами: рост потребности в минеральном сырье, истощение действующих месторождений полезных ископаемых, высокое влияние минеральных отходов на окружающую среду. Почти все компоненты, содержащиеся в минеральной массе, в определенных условиях могут быть полезны для людей. В связи с этим почти все хранилища отходов можно отнести к техногенным месторождениям. Снижение кондиций приводит к тому, что ранее сформированные хранилища становятся привлекательными для освоения в качестве техногенных месторождений.

Техногенные месторождения представлены двумя видами объектов: отвалами и хвостохранилищами. Первые формируются за счет попутно извлекаемой горной массы, вторые являются отходами переработки первичного минерального сырья. Соответственно они отличаются друг от друга минералогическим и гранулометрическим составом.

По возможностям использования твердые минеральные отходы можно разделить на три группы: отходы, для которых отсутствуют технологии их переработки или объемы их образования превышают потребности экономики в данном виде ресурсов; отходы, для которых имеются технологии переработки, но недостаточны производственные мощности; отходы, являющиеся вторичным сырьем и включенные в материальные балансы, но еще не используемые предприятиями.

Влияние процесса использования техногенных месторождений на горное производство заключается в том, что предприятие вынуждено нести определенные издержки, получая при этом дополнительную продукцию и экономические результаты.

Затраты при утилизации техногенных месторождений формируются издержками, связанными непосредственно с добычей, транспортировкой, переработкой минеральной массы и реализацией получаемой при этом готовой продукции. Положительные экономические результаты включают в себя доход от реализации дополнительной продукции, снижение ущерба окружающей среде, снижение затрат на размещение и содержание минеральных отходов и затрат на рекультивацию, сокращение платежей за размещение твердых отходов в окружающую среду и за изъятие земель.

Наряду с положительным экологическим эффектом возникает и отрицательный, связанный с необходимыми технологическими процессами. Он возникает в процессе добычи, переработки, транспортировки горной массы. В период отработки техногенных месторождений может временно возрасти площадь изымаемых земель, увеличиться количество выбросов в атмосферу и водную среду.

Таким образом, основные эколого-экономические показатели утилизации техногенных месторождений представляют собой: затраты на производство; выручку от реализации продукции, производимой из минеральных отходов; возникающий в процессе добычи и переработки минеральной массы ущерб окружающей среде; предотвращаемый ущерб окружающей среде; другие положительные экономические результаты от утилизации минеральной массы.

Значения этих показателей зависят от того, какое количество минеральной массы извлекается из техногенного месторождения, а также от того, какая доля этой массы используется.

Принятие решений о целесообразности использования конкретного техногенного месторождения, количестве и степени извлечения содержащихся компонентов и полезных свойств должно основываться на детальной эколого-экономической оценке, учитывающей все перечисленные факторы.

Ключевую роль в разработке методики оценки играет правильный выбор критерия оценки. Критерий – это основной оценочный показатель, характеризующий степень достижения поставленной цели. Поэтому решение можно считать оптимальным, если для данного решения величина критерия принимает значение наиболее близкое к оптимальному. В настоящее время известно немало разного рода критериев оценки экономической эффективности производственных решений, в том числе и природоохранных.

Критерий эколого-экономической оценки степени использования техногенных месторождений должен удовлетворять следующим основным условиям: учитывать все основные затраты, связанные с утилизацией техногенного сырья и получаемые при этом результаты; не противоречить различным экологическим показателям производства; полностью отражать выгодность этих решений для заинтересованных сторон.

Последнее условие обосновано тем, что процесс использования техногенных месторождений является внутренним для горного предприятия и осуществляется за его собственные средства. Поэтому оценка не требует сравнения его по эффективности с производственными процессами на других предприятиях и должна производиться по внутренним показателям.

Наиболее распространенными за последние десятилетия показателями экономической эффективности производственных решений стали дифференциальная рента, приведенные затраты и отдельные виды приведенных затрат, производительность труда и трудоемкость, фондоотдача и фондоемкость, себестоимость продукции, прибыль, рентабельность производства, показатели общей и сравнительной эффективности капитальных вложений, срок окупаемости капитальных вложений, чистый экономический эффект и ряд других. За рубежом наиболее часто используются показатели дисконтированной прибыли, чистой дисконтированной прибыли и т. д. Необходимо учитывать также, что при разработке минеральных ресурсов возникают рентные отношения, которые являются источником прибыли³.

Все перечисленные показатели служат для определенных целей, в определенных условиях и имеют свои преимущества и недостатки. Дифференциальная рента, чистый экономический эффект, дисконтированная прибыль по сути являются вариантами прибыли и выражают разницу между всеми затратами и всеми экономическими результатами процессов в производстве. Чистая дисконтированная прибыль показывает прибыль, полученную в результате какого-либо нового мероприятия в сравнении с любым проведенным ранее для конкретной отрасли. Производительность труда, трудоемкость, фондоотдача и фондоемкость – частные показатели, и применяются они при необходимости оценки расхода определенного вида ресурса (особенно в случае его дефицита). Приведенные затраты и себестоимость выражают только величину произведенных затрат. Их применение целесообразно, когда все результаты приведены в сопоставимый вид. Показатели эффективности использования капитальных вложений не учитывают

эксплуатационных затрат и применяются преимущественно для оценки инвестиционных мероприятий. Рентабельность производства является отношением прибыли к произведенным затратам, она удобна лишь при сравнении различных процессов.

Для оценки степени использования техногенных месторождений лучше всего подходит показатель прибыли предприятия в результате утилизации, представляющий собой сумму всех результатов использования техногенных месторождений – за вычетом произведенных затрат. Он включает в себя все положительные и отрицательные экономические и экологические (в стоимостном выражении) результаты и тем самым удовлетворяет всем необходимым требованиям. Затраты при определении критериального показателя суммируются по источникам и извлекаемым компонентам.

Таким образом, анализ исследований по использованию различных показателей экономической эффективности для оценки производственных решений позволяет выбрать в качестве критерия эколого-экономической оценки степени использования техногенных месторождений максимум прибыли.

В целях наиболее объективной оценки при такого рода изысканиях требуется учитывать и некоторые условия, которые не отражены в критерии: рентабельность производственных процессов по утилизации должна быть не ниже минимальной, задаваемой при оценке величины; объемы сброса загрязняющих веществ в водные объекты при утилизации не должны превышать соответствующих нормативов предельно допустимого сброса; объемы выбросов загрязняющих веществ в атмосферу не должны превышать величины предельно-допустимых выбросов; количество размещаемых твердых отходов не должно превышать лимитов размещения твердых отходов.

Разработанная таким образом критериальная основа обуславливает возможность создания на ее базе математической модели. Экономико-математическая модель должна включать в себя целевую функцию, по значению которой осуществляется выбор оптимального экономического решения и ряда граничных условий, необходимых для объективности принятия решений и сокращения расчетной части.

Принятие производственных решений в большинстве случаев требует их экономического обоснования. При этом необходимо уделять достаточное внимание их экологическим последствиям, особенно для процессов в которых используют отходы производства. Поэтому для оценки мероприятий по утилизации техноген-

ных месторождений, имеющих у предприятий горнорудной промышленности, существует необходимость в разработке соответствующего механизма оценки. Кроме того, поскольку все отрицательные и положительные влияния техногенных месторождений на другие объекты зависят от общей массы хранящихся в них отходов, уменьшающейся в процессе утилизации, необходимо учитывать при оценке и степень утилизации.

К наиболее общим показателям степени использования техногенных месторождений можно отнести: общее количество техногенной массы, находящейся в отвалах и хвостохранилищах, предназначенное к использованию; годовое количество утилизируемой техногенной массы; количество компонентов, извлекаемых в процессе утилизации твердых минеральных отходов, и степень извлечения каждого компонента (количественная). В качестве текущего показателя степени использования рекомендуется принимать коэффициент использования минеральной массы, представляющий собой отношение количества извлекаемой из техногенного месторождения горной массы к объему продукции, получаемой из извлекаемой техногенной массы. Следует также заметить, что при определении количества извлекаемых компонентов следует руководствоваться не только их ценностью, но и целесообразным объемом обработки.

Оценка каких-либо производственных показателей обычно представляет собой установление уровня, на котором они находятся в определенный момент времени на определенном объекте, и сравнение его с уровнями аналогичных показателей на других объектах. В большинстве случаев такими показателями являются показатели эффективности. Они являются удобными тем, что сами по себе уже содержат сравнение. Определение эффективности обусловлено сопоставлением величин затрат, произведенных при осуществлении производственного мероприятия, и полученных при этом результатов, выраженных в разных единицах измерения. Эффективность может быть абсолютной или относительной. Абсолютная эффективность определяется как разница между затратами и результатом. Относительная – как их отношение. Абсолютный показатель выражает лишь саму величину эффекта, но не содержит информации о степени рациональности произведенных затрат. Эту функцию выполняет относительный показатель, не дающий, в свою очередь, сведений о масштабах мероприятия и величине полученного эффекта⁴.

Исходя из этого, эколого-экономическую оценку степени использования техногенных месторождений можно в большей части

свести к определению эффективности этого мероприятия для различных значений показателей степени использования. Она должна учитывать как экономические, так и экологические результаты и затраты. Затраты на извлечение компонентов из техногенных ресурсов включают в себя затраты на добычу, затраты на транспортировку, затраты на переработку добываемой горной массы, а также затраты на реализацию полученной продукции.

Таким образом, твердые минеральные отходы, образующиеся в результате добычи и переработки полезных ископаемых, представляют собой существенную экологическую проблему отрасли. Их скопления по масштабам и содержанию могут быть представлены как техногенные месторождения, которые при определенных условиях представляют интерес для промышленной разработки. В процессе данной деятельности принимаются решения о целесообразности использования конкретных техногенных месторождений, составе извлекаемых компонентов и свойств, а также степени их извлечения. В этих целях предложен подход к оценке и принятию решений по использованию техногенных месторождений.

Примечания

- ¹ Экологический аудит. Теория и практика: Учеб. для студентов вузов / Под ред. И.М. Потравного. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
- ² Умнов В.А. Направления использования ресурсов техногенных месторождений в экономике // Россия в XXI веке: Глобальные вызовы и перспективы развития: Пленарные доклады Четвертого Междунар. форума. 20, 22 октября 2015 г. М., 2015. С. 234–242.
- ³ Разовский Ю.В. Рента: Учеб. пособие. М.: МУ им. С.Ю. Витте, 2016.
- ⁴ Умнов В.А. Пространственные ресурсы, их значение и оценка // Горный информ.-аналит. бюллетень. 1996. № 5. С. 98–102; Потравный И.М., Мотосова Е.А. Экономические механизмы реализации экологической политики в сфере недропользования // Горный журн. 2014. № 12 (2209). С. 27–30; Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю., Потравный И.М., Мелехин Е.С. Экономика и управление природопользованием: Учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: ЮРАЙТ, 2016.

Н.И. Архипова
С.В. Назайкинский
О.Л. Седова

Трансформация организационной структуры университетов в условиях внедрения технологий проектного менеджмента

В статье приведены результаты проведенного авторами исследования влияния внедрения технологий проектного менеджмента на трансформацию организационной структуры образовательной организации. Показаны основные тенденции совершенствования организационных структур отечественных университетов в современных условиях.

Ключевые слова: образовательная организация, организационная структура, проект, проектный менеджмент, современные тенденции.

В современных условиях образование во многих развитых странах мира, в том числе и в России, является ключевым приоритетом общества и государства, определяющим фактором роста инновационной экономики. Это обусловлено рядом причин.

Во-первых, следует отметить неуклонный рост доли населения, имеющего высшее образование. Например, по данным Росстата, в 2016 г. более 33% занятых в отечественной экономике имели высшее образование¹. Согласно мировой статистике, процент людей с высшим образованием в государствах «большой двадцатки» составляет 40%, а в некоторых странах превышает 55%². Таким образом, с одной стороны, в последние годы наблюдается «массовизация» образования, с другой стороны, учитывая демографическую ситуацию в России, наблюдается снижение количества обучающихся студентов в отечественных вузах. Так, если в 2008/09 учебном году в российских вузах обучалось 7461,3 тыс. человек, то в 2015/16 учебном году только 4766, 5 тыс. человек³. Снижение

количества студентов является одним из факторов роста конкуренции вузов на отечественном рынке образования.

Во-вторых, создание единого европейского пространства высшего образования, развитие международной мобильности студентов и преподавателей, реализация программ двойного диплома привели к глобализации образования и усилению конкуренции среди вузов и на международном рынке образовательных услуг. Как отмечают специалисты, появление в начале 2000-х годов международных рейтингов университетов (ARWU, QS, THE и др.) стало началом глобальной конкуренции вузов.

В-третьих, быстрое «устаревание» знаний и появление новых профессий (раньше новая профессия возникала раз в 20–30 лет, в настоящее время – каждые 3–5 лет) привели к реализации на практике концепции непрерывного образования в течение всей жизни человека, а, следовательно, к необходимости быстрой адаптации образовательных учреждений к потребностям экономики и рынка труда, к организации опережающей подготовки специалистов.

В-четвертых, развитие и использование электронного обучения и дистанционных образовательных технологий сделали возможным реализацию на практике принципов открытости и доступности высшего образования не только для молодежи, но и для работающих людей, людей «третьего» возраста, из удаленных и труднодоступных регионов, с ограниченными возможностями и т. д.

В настоящее время в мире насчитывается более 50 электронных университетов, численность обучаемых в каждом из которых превышает 700 тыс. человек. Более того, создаются новые образовательные платформы, которые предоставляют доступ к образовательным курсам различных университетов. Например, образовательный проект Coursera обеспечивает возможность доступа более чем 2,3 млн людей из 196 стран мира к 200 курсам по различным дисциплинам от 33 ведущих университетов мира⁴. Внедрение новых образовательных технологий не только меняет организацию учебного процесса, но и способствует росту конкуренции среди вузов.

Данные тенденции обусловили новую роль вузов, как основной движущей силы развития общества, выполнение которой невозможно без системного внедрения инноваций и инновационной деятельности во все сферы деятельности образовательного учреждения. Осуществление инновационной деятельности невозможно без разработки и реализации инновационной стратегии и организационных изменений, направленных на преобразование вуза в адаптивную организацию с применением эффективных методов управления, в том числе проектного управления (project management).

Реализация проектного управления требует реорганизации деятельности вузов, в том числе изменения организационной структуры, которая должна соответствовать принципам проектного менеджмента и требованиям внешней среды.

В связи с этим, в настоящее время, проводится реструктуризация, как сети учреждений высшего образования, так и самих вузов.

Основной стратегией реструктуризации сети учреждений высшего образования, применяемой на практике, является слияние (укрупнение) вузов с целью повышения их потенциала и конкурентоспособности. Анализ международного опыта слияния университетов позволяет выделить несколько основных моделей, применяемых на практике⁵:

- включение небольшого низкорейтингового университета в состав крупного университета с высоким рейтингом;
- слияние двух и более небольших университетов с низким или средним рейтингом;
- поглощение крупным многопрофильным университетом узкопрофильных (например, технических, сельскохозяйственных, медицинских, художественных и других) университетов;
- поглощение одного или нескольких исследовательских институтов крупным или сильным университетом (как частный случай можно рассматривать слияние традиционного многопрофильного университета и узкоспециализированных университетов с сильной исследовательской программой с целью образования «суперуниверситета»).

Минобрнауки России разработано и реализуется несколько крупных проектов объединения (укрупнения) отечественных вузов. Так, начиная с 2006 г. реализуется национальный проект по созданию федеральных университетов на основе объединения нескольких региональных вузов в один.

Например, Сибирский федеральный университет был создан на базе Красноярского государственного университета путем присоединения Красноярской государственной архитектурно-строительной академии, Красноярского государственного технического университета и Государственного университета цветных металлов и золота; Крымский федеральный университет открылся на основе объединения семи образовательных и семи научных организаций Крыма. По существу, федеральным университетам отводится роль университетов будущего, которые на основе создания и реализации инновационных услуг и разработок должны способствовать формированию и развитию конкурентоспособного человеческого капитала в федеральных округах.

Крупным проектом, реализуемым в России, является создание национальных исследовательских университетов, которые одинаково эффективно должны осуществлять образовательную и научную деятельность на основе принципов интеграции науки и образования. Важнейшими отличительными признаками национальных исследовательских университетов являются «способность как генерировать знания, так и обеспечивать эффективный трансфер технологий в экономику; проведение широкого спектра фундаментальных и прикладных исследований». Именно национальные исследовательские университеты призваны в первую очередь обеспечить лидерство в науке и международную конкурентоспособность российских вузов.

В настоящее время активно развивается проект «Опорные университеты». Опорные университеты создаются в целях социально-экономического развития субъектов РФ, в том числе за счет создания университетских центров инновационного, технологического и социального развития регионов⁶.

Создание многопрофильного опорного университета предполагает объединение нескольких региональных вузов. В соответствии с требованиями опорный университет должен отвечать ряду критериев, например, общая численность студентов должна составить не менее 10 тыс., доходы вуза – не менее 2 млрд руб. и др. В 2016 г. было создано 11 опорных университетов, в 2017 г. для участия в данном проекте отобрано 22 вуза, которые получают софинансирование программы развития как на федеральном, так и на региональном уровне, и 14 вузов, которые получают аудиторскую и экспертную поддержку федерального центра, а дотации только из региональных бюджетов. Опорные вузы призваны стать научно-образовательной базой развития регионов.

Например, в Мурманском арктическом государственном университете (МАГУ) создается Арктический ресурсный кадровый центр, в котором будут не только собираться данные о потребностях в кадрах участников арктических проектов, но и строиться прогнозы востребованности специалистов для Арктики. Псковский государственный университет планирует создать открытый корпоративный институт и аналитический ресурсный центр подготовки кадров, в том числе с учетом потребностей особой экономической зоны «Моглино» и промышленного электротехнического кластера Псковской области.

Другим направлением реструктуризации отечественной сети учреждений высшего образования является реорганизация или ликвидация неэффективных государственных вузов, которые

определяются по результатам ежегодно проводимого мониторинга эффективности их деятельности.

В результате проводимой программы реструктуризации сети учреждений высшего образования можно отметить устойчивую тенденцию сокращения как общего количества вузов, так и государственных и муниципальных вузов в частности (табл. 1).

Таблица 1

Образовательные организации высшего образования⁷

	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Число образовательных организаций – всего	1115	1080	1046	969	950	896
в том числе:						
– государственных и муниципальных	653	634	609	578	548	530
– частных	462	446	437	391	402	366

Следует отметить, что объединение (укрупнение) вузов имеет как определенные преимущества, так и недостатки. В качестве основных преимуществ слияния вузов специалисты отмечают поддержку (в том числе часто и финансовую) Минобрнауки России и бизнес-сообщества, наличие вуза-лидера среди участников слияния, четко сформулированные цели и задачи нового образовательного учреждения. Все это создает условия для повышения академических показателей университета, его конкурентоспособности, привлечения студентов, исследователей и преподавателей из-за рубежа. В то же время географическая разобщенность, различия в статусе, организационной культуре, стиле руководства, отсутствие четкого механизма слияния вузов-партнеров могут привести к появлению организационных конфликтов, снижению уровня управляемости нового университета, его академических показателей.

Представляют интерес данные исследования результатов реструктуризации системы высшего образования, проведенного специалистами НИУ ВШЭ⁸, в котором приняли участие 132 вуза. Был проведен анализ их результативности в 2010 и 2015 гг. после организационной реструктуризации (слияния, поглощения). Исследование показало, что вузы, активно участвующие в процессах реструктуризации, сократили свое отставание в эффективности от лидирующих конкурентов по сравнению с 2010 г.

При этом следует отметить, что эффективность проектов по объединению вузов во многом зависит от выбора рациональной организационной структуры и модели управления объединенного вуза, корректировки организационной культуры и оптимизации образовательных, исследовательских и других направлений деятельности.

Наряду с реструктуризацией отечественной сети учреждений высшего образования актуальной проблемой является реструктуризация деятельности каждого образовательного учреждения, которая зависит от его миссии, стратегии развития, реализуемых задач и применяемых инструментов. На современном рынке образования можно выделить три основных формата университетов (табл. 2).

Таблица 2

Развитие функций университетов⁹

Университет 1.0	Трансляция знаний Подготовка кадров Социальный лифт	Образовательные стандарты Методики и методические материалы
Университет 2.0	Генерация новых знаний через исследовательскую деятельность Центр консалтингового сервиса для рыночных игроков	Выполнение НИР по заказам Создание технологий «на заказ»
Университет 3.0	Коммерциализация технологий Предпринимательство Создание компаний (spin-out)	Управление правами IP Предпринимательская экосистема

Университет 1.0 возник на доиндустриальной стадии развития общества как корпорация интеллектуалов, в настоящее время он представляет собой образовательную площадку для подготовки специалистов и реализует по существу только образовательную функцию.

Университет 2.0 – это университет индустриальной фазы развития общества, он сосредоточен на образовательной и научной деятельности. Большинство российских университетов относятся в настоящее время именно к формату 2.0 и выполняют предпринимательские проекты в основном по заказам той или иной индустрии.

Университет 3.0 – это университет постиндустриальной фазы развития общества, который реализует не только образовательные и исследовательские функции, но и функции «интегратора основных процессов внутри экосистемы инноваций». Наряду с традици-

онными сферами деятельности (образовательной, научной) формат Университета 3.0. предполагает разработку и трансфер технологий, коммерциализацию продуктов академической науки и вывод их на рынок, создание новых бизнесов, управление интеллектуальной собственностью с целью получения прибыли. Отличительными особенностями Университета 3.0. являются предпринимательская инициатива, академический менеджмент, диверсифицированная база финансирования, интегрированная предпринимательская культура.

В настоящее время появляются университеты формата 4.0. – университеты в когнитивном обществе, миссией которых является обеспечение производства, воспроизводства и применения интеллекта (сетевой и коллективный интеллект, гибридный человеко-машинный интеллект; массовый интеллект в форме «мыслящей среды» и т. д.). Университет 4.0. должен быть сконцентрирован на решении крупных промышленных задач переориентировать или задавать динамику промышленному производству. Примером такого университета является, например, Стэнфорд с его Силиконовой долиной¹⁰.

Согласно Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г., приоритетом в образовании становится ориентация «на развитие сектора исследований и разработок в университетах, углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями... развитие сетевой организации образовательных и исследовательских программ».

Таким образом, актуальной проблемой в сфере отечественного образования является переход отечественных университетов к формату Университета 3.0, так как именно он играет решающую роль в модернизации общества и трансформации экономики.

Однако, как показали результаты мониторинга эффективности инновационной деятельности 40 ведущих вузов России, участвующих в проекте «5-100» и программе развития научно-исследовательских университетов, проведенного в 2016 г. Санкт-Петербургским национальным исследовательским университетом информационных технологий, механики и оптики (ИТМО) и АО «РВК», по ряду принципиально важных для формата Университета 3.0 показателей в элитных российских университетах отсутствует инновационно-предпринимательская деятельность. Например, почти в половине университетов (19 из 40) малые инновационные предприятия (МИП) не приносят дохода университету; в остальных он составляет в среднем 386 тыс. руб. в год от одного МИП (в основном за счет договоров с самим университетом). Средний годовой доход элитных

российских университетов от управления интеллектуальной собственностью составляет всего 280 руб. на одного научно-педагогического работника; незначительно количество патентов и т. д.¹¹

А. Карпов в стратегии перехода российских университетов к модели Университета 3.0 выделяет три основных компонента¹²:

- социально-академический: трансформация структуры университета, изменения в академической среде, учебном процессе и педагогической деятельности, опережающее научно-образовательное развитие;
- научно-инновационный: формирование центров исследовательского и технологического превосходства, развитие системы открытых инноваций, реализация концепции «университет в центре инновационно-предпринимательской экосистемы»;
- экономический: гибкое реагирование на рынках труда (диалог с промышленностью), ориентация на принципы сетевой экономики, управление интеллектуальной собственностью, экономически перспективные элементы моделей корпоративных и мультикампусных университетов.

Таким образом, преобразование традиционного вуза в Университет 3.0 предполагает трансформацию организационной структуры вуза, развитие и функционирование инновационной деятельности, которая представляет собой совокупность инновационных проектов. Проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений. К инновационным проектам относятся проекты создания принципиально новой техники, технологии, продукта или получения принципиально нового знания. Классификация инновационных проектов, которые могут реализовываться в вузе, приведена в таблице 3.

Таблица 3

Классификация инновационных проектов вуза¹³

Критерий классификации	Виды проектов
Целевая направленность	<ul style="list-style-type: none"> – образовательные, научные, консалтинговые – производственные, технологические – культурные – социальные – организационные – управленческие – реконструкции и развития

Окончание табл. 3

Критерий классификации	Виды проектов
Значимость проекта для вуза	<ul style="list-style-type: none"> – стратегические (направленные на реализацию стратегии) – операционные (возникающие в текущей деятельности вуза) – антикризисные (необходимые для преодоления кризисной ситуации в любом виде деятельности вуза) – чрезвычайные (проекты по ликвидации чрезвычайных ситуаций)
Сроки реализации проекта	<ul style="list-style-type: none"> – краткосрочный (менее года) – среднесрочный (1–3 года) – долгосрочный (более 3 лет)
Количество внешних участников	<ul style="list-style-type: none"> – монопроект (выполняемый вузом) – совместный (местный, региональный, всероссийский, международный)
Ориентация на клиента	<ul style="list-style-type: none"> – закрытый (удовлетворение потребностей внутренних клиентов) – открытый (удовлетворение потребностей внешних клиентов) – полный (удовлетворение потребностей внутренних и внешних клиентов)
Масштаб проекта	<ul style="list-style-type: none"> – малые (менее 5 % фонда развития) – средние (5–30 % фонда развития) – большие (более 30 % фонда развития)

Внедрение технологии проектного менеджмента в вузе обуславливает необходимость трансформации его организационной структуры. Во многих отечественных вузах до настоящего времени реализуются различные варианты линейно-функциональных структур управления, которые предусматривают четкое административное подчинение «по вертикали» (ректор – декан факультета – заведующий кафедрой) и включают такие коллегиальные органы управления, как ученый совет вуза, совет факультета и т. п. Как правило, в вузе есть проректоры, координирующие деятельность структурных подразделений по определенным направлениям, например по учебной работе, по научной работе, по международной деятельности, по воспитательной работе и др.

При линейно-функциональной структуре управления вуза кафедра рассматривается в качестве главного учебно-научного подразделения, в рамках которого действуют научно-педагогические

школы, что позволяет обеспечить достаточно высокий уровень основных видов деятельности. Кроме того, кафедры могут заключать договоры с разными партнерами на выполнение проектов по определенной тематике.

Однако новые задачи, поставленные перед вузами, предполагают осуществление комплексных инновационных проектов, выполнение которых невозможно без организации взаимодействия разных структурных подразделений, привлечения научно-педагогических работников с разных кафедр, а иногда и из разных вузов, научно-исследовательских институтов и т. д.

Следовательно, в условиях реализации проектного менеджмента и перехода вузов к формату Университета 3.0 традиционная организационная структура не отвечает современным требованиям адаптации к быстрым изменениям внешней и внутренней среды. В связи с этим необходимо дополнение вертикальной структуры адаптивной проектной горизонтальной структурой, т. е. переход к концепции «проектно-ориентированного» университета.

Анализ практики реализации проектного менеджмента в вузах показал, что в организационную структуру многих образовательных учреждений введены новые должности проректоров по управлению проектами. Например, в Финансовом университете при Правительстве РФ введена должность проректора по проектам, в Санкт-Петербургском университете – должность проректора по перспективным проектам; в Московском государственном индустриальном университете – должность проректора по проектной деятельности и др.

Для сопровождения процессов инициирования, планирования, реализации и закрытия проектов в вузах создаются специальные структурные подразделения. Например, в Санкт-Петербургском университете ИТМО создан Департамент проектной и инновационной деятельности, в состав которого входят Управление по развитию проектной деятельности, Управление инновационной деятельности, отдел «Проектный офис», бизнес-инкубатор, инжиниринговый центр, Открытая лаборатория идей, методик и практик. В организационной структуре НИУ «Высшая школа экономики» создано Управление инновационной деятельности, в состав которого входит отдел инновационных проектов; в ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева» – проектно-аналитический отдел и др.

В ряде отечественных вузов, в частности в Петрозаводском государственном университете, введены должности проектных менеджеров факультетов, основная задача которых состоит в оказании информационно-консультационного содействия админи-

стративно-управленческому персоналу, научно-педагогическим работникам и студентам в реализации их проектов, в том числе в привлечении дополнительных финансовых ресурсов¹⁴. Проектный менеджер может инициировать новый проект и предложить его коллегам, оказать помощь в подготовке текста заявки, организовать переговоры с партнерами и т. д.

Однако только создание специализированных структурных подразделений или введение дополнительных должностей не может решить задачу внедрения в вузе проектного управления, с этой целью необходимо создание целостной системы проектного менеджмента.

Организационная структура системы управления проектной деятельностью включает в себя постоянные специально созданные структурные подразделения, временные (например, руководители, кураторы, администраторы проектов, проектные менеджеры и др.) и обеспечивающие (например, экспертные группы) органы управления проектами.

Актуальным вопросом управления в вузе в условиях проектного менеджмента является распределение прав принятия решений и ответственности между административными (вертикальными) и горизонтальными (проектными) структурами. Как правило, проектные структуры обладают достаточной автономией, а руководителям проектов делегируется значительная часть полномочий по управлению проектом.

Анализ опыта российских вузов по созданию систем проектного менеджмента показал, что они, как правило, включают три уровня ответственности и принятия решений в сфере проектной деятельности¹⁵.

Первый уровень ответственности – это представители администрации вуза, в частности ректор, профильные проректоры, участвующие в развитии и обеспечении проектной деятельности. Основной задачей администрации является координация всех видов проектной деятельности в интересах как университета в целом, так и его структурных подразделений.

Второй уровень – это руководители административных подразделений вуза (управлений по учебной, научной работе, международному сотрудничеству и т. д.), которые отвечают за организацию работы по основным направлениям развития университета, влияющим на проектную деятельность. Основной задачей руководителей данного уровня является разработка локальных нормативных актов по организации проектной деятельности.

Третий уровень включает представителей научно-образовательных подразделений университета – участников проектов.

Представляется целесообразной практика ряда отечественных вузов, в которых приняты Положения об организации проектной деятельности. Данные локальные нормативные документы не только четко регламентируют процессы инициирования, подготовки, реализации и завершения проектов, но и регулируют организационное сопровождение, администрирование и мониторинг реализации проектов.

Таким образом, преобразование вуза в Университет 3.0 должно сопровождаться внедрением технологии проектного управления и трансформацией его организационной структуры.

Примечания

- ¹ Россия в цифрах 2016. Официальное издание. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf (дата обращения: 23.03.2017).
- ² *Конанчук Д.* Пожизненный урок // Harvard Business Review. [Электронный ресурс]. URL: <http://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/a18851/> (дата обращения: 12.04.2017).
- ³ Россия в цифрах 2016.
- ⁴ Основные тренды государственной политики в сфере высшего образования. [Электронный ресурс]. URL: <http://docplayer.ru/417599-Osnovnye-trendy-gosudarstvennoy-politiki-v-sfere-vysshego-obrazovaniya.html> (дата обращения: 14.02.2017).
- ⁵ Уроки международного опыта слияний университетов / К.Р. Романенко и др.; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт образования. Серия Современная аналитика образования. Вып. 2. М.: НИУ ВШЭ, 2015.
- ⁶ *Архипова Н.И.* Стратегия формирования регионального образовательного пространства // Стратегическое планирование и развитие предприятий: Материалы XVI Всероссийский симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2015 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2015. С. 25–27.
- ⁷ Россия в цифрах 2016.
- ⁸ *Кузнецов Е.* Университеты 3.0 в НТИ. [Электронный ресурс] URL: [http://www.ff.tsu.ru/sites/default/files/Университеты%203.0%20\(1\).pdf](http://www.ff.tsu.ru/sites/default/files/Университеты%203.0%20(1).pdf) (дата обращения: 15.04.2017).
- ⁹ Там же.
- ¹⁰ *Ефимов В.С.* Университет в ситуации постиндустриального перехода: глобальные тренды и вызовы развития. Университет 4.0 // Современный университет между глобальными вызовами и локальными задачами: Материалы VII Международ. конф. Российской ассоциации исследователей высшего образования. М.: НИУ ВШЭ, 2016. С. 110–115.

- ¹¹ *Картов А.* Современный университет как драйвер экономического роста: модели и миссии // Вопросы экономики. 2017. № 3. С. 58–67.
- ¹² Там же
- ¹³ *Мальцева Г.И., Луговой Р.А., Солдатова Ю.А.* Проектное управление инновациями и образовательной деятельностью в предпринимательском вузе // Российское предпринимательство. 2006. № 6 (78). С. 82–89.
- ¹⁴ *Казин Ф.А., Макаренко М.А., Тихомирова О.Г. и др.* Современные технологии инициирования, разработки и управления проектами в вузе: Учебно-методич. пособие. СПб.: Университет ИТМО, 2016.
- ¹⁵ Там же.

Из истории международного маркетинга:
США и Япония – борьба за право считаться
первой страной, открывшей миру
маркетинговые технологии

Статья посвящена изучению проблемы времени и географии появления маркетинга в международной деловой практике. На примере истории компании «Мицуи» доказывается возможность для Японии поспорить с США за право считаться страной-первооткрывательницей многих форм коммерческой работы на рынке и обслуживания клиентов, являющихся сегодня «классикой» маркетинговой теории.

Ключевые слова: дзайбацу, изаритё, клан, коммерция, методы маркетинга, омотоката, семья, сорёкэ, соробан, хогсю, хонся.

Как известно, маркетинг в мировой деловой практике в качестве метода эффективных продаж появился не сразу. Он является результатом многолетней эволюции взглядов менеджеров на цели, задачи и методы развития производства, распределения и продвижения. По оценкам некоторых экономистов, время становления маркетинга относится к периоду, последовавшему за «Великой депрессией», охватившей Запад в 1929–1933 гг., а других – ко второй половине 1950-х годов, когда было завершено восстановление экономики стран, участвовавших во Второй мировой войне (1939–1945), и активизировался спрос на товары народного потребления. Но его история, на наш взгляд, имеет более глубокие корни.

На Западе маркетинг возник в середине XIX в. Первым, кто обратил внимание на то, что именно ему вскоре суждено стать центральной функцией предприятия, а создание и последующее обслуживание круга целевых потребителей – специальной работой менеджера, был американский предприниматель Сайрус Холл Маккормик. И хотя он больше известен как конструктор первой

в мире механической жатвенной машины, тем не менее именно с его именем связано появление таких сегодня хорошо себя зарекомендовавших в коммерческой практике направлений, как изучение и анализ уровня спроса и предложения на рынке, построение в соответствии с полученной информацией грамотной ценовой политики, переход на технологии обслуживания нового качественного уровня, которые все вместе привели к процветанию его компании «Интернэшнл Харвестер» (*International Harvester*)¹.

Спустя менее чем полвека маркетинг как академическая дисциплина стал преподаваться в ряде высших учебных заведений США. Так, в 1901 г. был проведен первый краткий курс по основам его теории и практики в Иллинойском и Мичиганском университетах, в 1905 г. В.Е. Креуз проводил занятия по тематике «Маркетинг товаров» в Пенсильванском университете, а с 1910 г. Р. Батлер приступил к чтению на постоянной основе дисциплины «Методы маркетинга» в университете Висконсина².

Таким образом, Америка заслуженно считается многими «родиной» современного маркетинга. Правда, следует при этом обязательно отметить, что в тот период он увязывался главным образом лишь с реализацией товаров, поскольку в центре интересов предпринимателей находились вопросы организации их сбыта, торговли и рекламы. Однако в дальнейшем ограниченность такой трактовки стала очевидной. Значительную роль в этом сыграл и кризис 1929–1933 гг., после которого маркетинг окончательно утратил чисто сбытовую ориентацию и был признан эффективным методом конкурентной борьбы.

Далее наступили тяжелые времена, когда мир вступил во Вторую мировую войну, которая, с одной стороны, нарушила сложившийся баланс производительных сил, а с другой – выступила катализатором развития тяжелой промышленности, инициировав принципиально иные подходы к управлению экономическим сектором.

Все больше предприятий начало ориентироваться на массовый выпуск продукции, что в условиях превышения платежеспособного спроса над имеющимся предложением на рынке способствовало активизации сбытовой политики, а с конца 1940-х годов – и других видов хозяйственной деятельности, направляющих поток товаров и услуг от производителей к конечным или промежуточным потребителям.

Одновременно происходили и важные организационные изменения. К примеру, многие крупнейшие компании, в том числе «Дженерал Моторс», «Кертис Пабблишинг», «Свифт энд Компа-

ни», «Ю.С. Раббер», приступили к созданию отделов, связанных с выполнением чисто рыночно-ориентированных функций. Положительные результаты их работы привели к первым серьезным научным публикациям о маркетинге, в которых были сделаны попытки его представления и толкования как «искусства управления сбытом».

В 1926 г. в США была образована Национальная ассоциация преподавателей маркетинга и рекламы, на основе которой в дальнейшем начало действовать Американское общество маркетинга, переименованное в 1973 г. в Американскую ассоциацию маркетинга (*American Marketing Association*). Несколько позже подобные организации появились и в других странах мира – Европейское общество исследования маркетинга и общественного мнения, Европейская академия маркетинга, Международная федерация маркетинга, что позволило вывести данное направление на еще более высокий, глобальный уровень. Именно признанию данного факта была посвящена специальная конференция, проводившаяся в Канберре (Австралия) в 1992 г., где были сформулированы следующие лозунги: «Маркетинг означает бизнес» и «Маркетинг – это все!».

Однако, несмотря на казалось бы всем хорошо известную и основательно доказанную историю маркетинга, существует и другая альтернативная точка зрения о географии и времени его появления. Так, известный американский консультант в области управления Питер Друкер начало отсчета маркетинга ведет от Японии, где, по его мнению, он начал развиваться примерно с 1650-х годов и во многом был обязан семье Мицуи, открывшей сеть торговых лавок, функционирующих на общих принципах работы классического супермаркета. На данных предприятиях велась политика, более чем на 250–300 лет превосхитившая современное понимание маркетинга, а именно: закупка продукции, инициированная и востребованная местными покупателями (*маркетинговое зондирование*); поиск эффективных торговых технологий (*коммерция и мерчандайзинг*); безусловный возврат денег за проданные с какими-либо дефектами товары (*консьюмеризм, или защита прав потребителей*); расширение ассортимента в сравнении с другими конкурентами (*формирование оптимального продуктового портфеля по методике VCG*); индивидуальная работа с каждым заказчиком (*клиентоориентированный менеджмент*); активное использование средств рекламы, публик рилейшнз, личной продажи и стимулирования сбыта (*ATL- и BTL-мероприятия*).

Основателем дома Мицуи принято считать Такатоси Хатиробэя (1622–1694), хотя первая лавка была открыта еще его отцом

Такатоси Сокубэем (1578–1633). К сожалению, историю этого рода трудно проследить с достаточной долей достоверности, поскольку часто в родословные вплетались разного рода легенды и даже слухи, дошедшие до нас в виде народной молвы. Согласно им, член известной семьи Фудзивары, правившей в Японии в VII–XII вв., по имени Нобунари Уманоскэ уехал из Киото и выбрал для проживания провинцию Оми. Как-то раз, проводя инспекцию своих владений, он нашел три колодца, в одном из которых был зарыт клад с золотыми монетами. Посчитав данную находку «за доброе предзнаменование», Уманоскэ изменил свое имя на Мицуи (в переводе означающее «три колодца»)³.

В XIV–XVI вв. мужчины из семьи Мицуи служили в качестве самураев, присягнув на верность правившему в провинции Оми феодалу Сасаки, и даже породнились с ним благодаря браку в XV в. одного из членов рода с дочерью сюзерена. Однако во время междоусобных войн (XVI в.) дом Сасаки и семья Мицуи потеряли значительную часть накопленного ими имущества, а оставшихся в живых людей из клана Сасаки поработил Ода Нобунага, один из объединителей нового государства, и данный род исчез со страниц японской истории. Но семье Мицуи удалось выстоять в тех сложных условиях: ее глава, почувствовав приближение опасности, велел слугам собрать все, что можно было унести с собой, и переехал в городок Мацудзака, являвшийся торговым центром провинции Исэ.

Последовавшая после описанных событий политическая стабилизация благоприятно отразилась на экономическом положении страны, но привела к падению роли самураев как воинского сословия, поскольку многие из них в новой мирной жизни оказались не у дел. Именно тогда развитие дома Мицуи пошло другой дорогой.

В 1616 г. Сокубэй объявил о своем решении поменять самурайский меч на счета (соробан) с целью восстановления материального благополучия. Выбранное им для этого бакалейное дело казалось, на первый взгляд, несложным по технологии открытия, не требовавшим большого количества помощников и малозатратным по сумме инвестируемых в него денежных средств. Но возникла серьезная проблема, связанная с тем, что Сокубэй получил классическое самурайское воспитание, хорошо разобрался в поэзии и каллиграфии, а вот специфику торговых операций представлял себе достаточно плохо.

Однако положение спасла его супруга Сюхо. Будучи купеческой дочкой, она проявила удивительные коммерческие способности (житейскую смекалку, прагматизм, умение не упускать из виду

ни единой мелочи), взяв на себя часть нагрузки по ведению общего «семейного предприятия». Как женщина, обладающая интуицией и хорошо разбирающаяся в человеческой психологии, Суюху умела найти подход к любому клиенту. Покупателям, которые приходили за саке, соевым соусом (мисо) и другими бакалейными товарами, она бесплатно предлагала чай, табак, холодный рис. Когда у посетителя лавки не было денег, он мог оставить какую-нибудь принадлежащую ему вещь в качестве залога. Причем Суюху следила, чтобы процент за ссуду понемногу повышался. Но, пожалуй, самой отличительной чертой ее характера была бережливость. Во время скромных семейных трапез никому не позволялось оставлять что-то недоеденным и недопитым в своей чашке. Кроме того, каждый из сыновей выполнял какую-то нужную работу по дому, что было составной частью его воспитания. Даже когда материальное положение семьи упрочилось, рачительная хозяйка и тогда не позволяла себе каких-либо излишеств, в том числе носить одежду из дорогостоящего шелка⁴.

Кстати, Суюху успешно продолжала вести бизнес и после смерти мужа (1633). К ее заслугам также можно отнести и то, что каждому из своих четырех сыновей она сумела подобрать дело, которое наиболее соответствовало их природным способностям. Так, старший сын отправился в Эдо, где открыл мануфактурную лавку; в этом ему помог младший брат (третий сын) Сигэтоси Сарубэй, который потом основал собственное предприятие по изготовлению и продаже гвоздодеров; второй сын Хиросигэ Сэйбэй был усыновлен другой семьей (согласно обычаю вхождения в нее на правах приемного сына, женившись на наследнице, если в той семье не было сыновей), а самый младший Такатоси Хатиروبэй (1622–1694) остался помогать матери и перенял у нее, как никто другой из семьи, способности к торговле, в результате чего должен был унаследовать основной бизнес. Мать сама подобрала четвертому сыну жену из купеческой семьи, которая так же, как и она, стала умелой помощницей своему мужу.

Позже Суюху, когда Хатиروبэю исполнилось 14 лет, направила его для продолжения обучения более масштабному делу в Эдо к Сабуродзаэмону, а менее способный Сигэтоси возвратился домой на освободившееся место. Через некоторое время Сабуродзаэмон решил переехать в Киото и заняться там покупкой и продажей тканей. Таким образом, Хатиروبэю пришлось управлять и лавкой брата, которую тот оставил ему после своего переезда. Еще одним новым бизнесом младшего сына стали закладные операции. Однако дело вначале не пошло, поскольку городская знать регулярно

«забывала» платить долги по взятым ссудам, и Хатеробей вслед за братом также отправился в Киото, где развил его дело. Потом, оставив бизнес на старшего сына Такахиру, вернулся с другим сыном в Эдо, открыл там небольшую лавку по соседству со своим старшим братом, продолжавшим торговать гвоздодерами. Внимание Хатиробэя на этот раз в большей степени привлекли модные тогда парча и шелк. Когда торговля ими пошла успешно, он передал дело своим шести сыновьям и занялся изучением условий и технологий эффективных продаж⁵, т. е. тем, что мы сегодня называем «классическим маркетингом».

В данной области Хатиробей придумал следующее. Создав у себя в лавке большой запас тканей, начал их продавать мелким провинциальным торговцам по розничным ценам. Прибыль, конечно, была незначительной, но зато реальной, поскольку расчет производился только наличными деньгами – товарооборот расширялся, а значит, такая форма торговли имела хорошую перспективу.

Кроме того, ранее ткань продавалась главным образом целым куском на пошив одного кимоно, что ограничивало возможности сбыта. Но как-то раз один из приказчиков сообщил о разговоре, подслушанном им в бане и давшем «пищу» для дальнейших размышлений о поведении потребителя. Оказалось, что женщины хотели бы покупать небольшие куски материи, из которых можно шить различные мелкие вещи (например, кошельки). Взвесив все «за» и «против», Хатиробэй решил рискнуть и стал продавать ткань в отрезках разной длины. Результаты не заставили себя долго ждать. Спустя год после приезда в Эдо Хатиробэй так преуспел в делах, что смог открыть еще одну лавку. Теперь в его подчинении находились 15 приказчиков, 5 учеников и несколько слуг.

Для идентификации разрастающегося бизнеса позже был придуман самый настоящий (по сегодняшним меркам) логотип, который размещался над входом в каждую лавку на специальных полотнищах, изображавших круг, внутри которого были вписаны один в другой два иероглифа, причем первый из них был взят от слова «колодец» и чертился в стилистике его скошенного сруба, а второй, вписанный внутрь, иероглиф означал число «три». В таком виде данная эмблема дошла и до наших дней, и ее сегодня можно увидеть на всех объектах, принадлежащих группе Мицуи. И еще на вывесках помещалась надпись, содержащая следующий текст: «За наличные. Цены без запроса», что стало новым принципом в торговле, означающим продажу товаров по твердым ценам.

Не остались незамеченными реклама и паблик рилейшнз. Так, к примеру, в дождливые дни клиентам одалживались зонты с эмблемой Мицуи, а также осуществлялось покровительство поэтам, драматургам, писателям (например, Ихару Сайкаку), поскольку те своими произведениями создавали благоприятное для семьи общественное мнение.

Хатиробэй умер в 1694 г., передав основное дело старшему сыну Такахиру Хатиросмонну, который оказался достойным преемником своего отца. С его именем связаны многие новшества в деятельности Мицуи, в том числе создание системы управления над всеми формами деятельности торгового дома, обеспечившие ему прочное положение и стабильность на рынке. Раньше за всем следил сам Хатиробэй, используя для этого методы маркетинга: изучение потребностей местных жителей; анализ конкурентов, включающий сбор информации о том, что, где и по каким ценам они производят и продают; поставка товаров только в те места, где на них имелся высокий спрос; ориентация на запросы простых горожан; установление низких «твердых» цен. Теперь, когда дело, благодаря перечисленному выше, значительно расширилось, стало ясно, что одному человеку не под силу управлять им.

Хатиробэй еще при жизни неоднократно предпринимал попытки поделить свое имущество между детьми, но не преуспел в этом, поскольку такое решение не было одобрено большинством членов семьи. После смерти отца дети сплотились вокруг старшего брата и целиком положились на волю последнего о нецелесообразности дробления общего наследства. Это привело к тому, что к началу XVIII в. торговый дом Мицуи становится кланом, включающим девять домов (семей): один старейший, который вел свое происхождение от основателя Нобунари Уманоскэ, пять родственных (бункэ) и трех неродственных – домов усыновленных детей (рэнкэ). Позднее, в июле 1740 г., к клану присоединились еще два рэнкэ – дом Иэ-хара и дом Нагаи.

Таким образом, бизнес Мицуи опирался на ресурсы 11 семей, в совместном владении которых находилось все имущество клана⁶. Такая структура семейной компании под единым руководством и контролем сохранялась до тех пор, пока после окончания Второй мировой войны правительством Японии не были в принудительном порядке распущены финансово-промышленные группы – дзайбацу.

В XVIII в. в деятельности Мицуи происходят новые перемены, свидетельством чему является расширение географических рамок бизнеса до Нагасаки, в котором велись закупки китайских

шелковых тканей. В этот период намечается отход от массового спроса в сторону его дифференцирования, получившего в современном маркетинге название «сегментирование рынка». В связи с ростом платежеспособности со стороны аристократии Киото и разницей в ценах торговля дорогостоящей продукцией оказалась не менее прибыльной и еще более упрочила позиции Мицуи на рынке.

С целью дальнейшего развития бизнеса в 1705–1719 гг. внутри клана был проведен ряд реформ, зафиксированных в системе «омотоката», по своему содержанию чем-то напоминающую маркетинг менеджмент, предложенный гуру современного маркетинга Ф. Котлером только во второй половине XIX в.

В редакции Такахиры это было воистину емкое понятие, включавшее в себя организационную структуру, правовые отношения, связи между семьями, клиентоориентированный подход, единый контроль за всей финансовой деятельностью клана и прочие элементы, направленные на его эффективное управление. Центр деловой активности Мицуи перемещается в Киото, в связи с чем контакты между омотоката и каждой лавкой начинают рассматриваться, говоря современным языком, как отношения между холдинговой компанией и ее дочерними предприятиями. Каждое из них было финансово независимо и использовало выделенный ему капитал по своему усмотрению, возвращая раз в полгода 12% от полученного аванса. Каждый глава семьи (дома) нес личную ответственность за свою часть бизнеса, а глава всего клана (сорёкэ), наследовавший родовое имя Этигоя Хатироэмона, контролировал главные мануфактурные лавки в Киото, Эдо и Осаке, полностью отвечая за их работу и прибыль⁷.

Среди других нововведений «омотоката» следует также выделить бухгалтерские книги (изаритё), позволявшие максимально полно отслеживать и фиксировать коммерческую деятельность клана. Так, к примеру, в первых из них отражались сделки по краткосрочным кредитам (на полгода), а во вторых – крупные соглашения (на три года). Интересно, что, несмотря на то что Япония в те времена была оторвана от европейской цивилизации, однако практика ведения дел у Мицуи ничем не отличалась от аналогичной, используемой испанскими и английскими купцами.

В частности, и те и другие владели техникой так называемой «двойной бухгалтерии», дающей возможность в любой момент получить полное представление о балансе между дебетом и кредитом. И если он не сводился к нулю, значит, была допущена какая-то фи-

нансовая неточность или погрешность, которую следовало сразу же неукоснительно найти и исправить.

Таким образом, система контроля и учета носила весьма строгий характер, а тщательности в составлении отчетности могла бы позавидовать любая компания XXI в., оснащенная компьютерной техникой и программным обеспечением. О полезности данной системы также говорит тот факт, что она прекратила свое существование лишь 29 февраля 1944 г., когда была образована головная компания (хонся) «Мицуи».

Не менее важное внимание Такатоси Хатиробэй обратил на подбор, отбор и подготовку квалифицированного персонала. Так, мальчики из клана Мицуи с раннего возраста приступали к обучению приемам торговли, которое сперва проходило в хорошо знакомой им домашней обстановке (12–13 лет), а потом в одной из лавок в Осаке или Эдо, куда их, как правило, с 15 лет отправляли на стажировку. Даже если юноши уже были женаты, то уезжали они одни, оставляя своих благоверных дома, чтобы последние не отвлекали их от учебы. Однако в такой практике имелись и недостатки, так как не все из-за своей неопытности и отсутствия жесткого контроля со стороны домашних могли избежать соблазнов «чужих и больших городов» – имели место случаи, когда молодые люди сбегали с женщинами или проматывали семейные деньги, пустившись во все тяжкие.

Учитывая все эти обстоятельства, Хатиробэю пришлось даже специально составить свод неукоснительных правил из 25 пунктов, касавшихся круга обязанностей и норм поведения для лиц, которым предстояло в будущем служить приказчиками. Данные установки сводились не только к одной торговой сфере, но и к поддержанию служебных связей между самими работниками, к тому, что сейчас называется «морально-психологическим климатом в группе» (или «организационной культурой»).

Разработанные правила основывались на конфуцианской морали: все вновь поступившие независимо от стажа должны были оказывать почтение давно работающим и старикам. Особо подчеркивалась необходимость слаженности в труде, и всячески поощрялось прилежание. 1, 15 и 28-го числа каждого месяца по вечерам проводились обязательные «совещания-беседы», на которых обсуждались вопросы о правомерности ведения знакомств с дурными компаниями (включая женщин «легкого поведения»), целесообразности ношения одежды из дорогих тканей, а также вступления в различного рода споры и ссоры как на рабочем месте, так и в быту. Если мальчики и после такой «промывки моз-

гов» продолжали себя плохо вести, то об их «дурном» поведении извещали главную контору в Киото, а при повторении подобных случаев возвращали домой как не прошедших испытание «суровой городской жизнью»⁸.

Как правило, на работу в лавки Мицуи предпочитали брать людей, родившихся либо в Киото, либо в провинциях Исэ и Оми, которые славились своими способностями к коммерции. Кроме того, при найме требовалось подтвердить социальное происхождение и найти поручителя, согласившегося замолвить «доброе слово» за претендента. Персонал подразделялся на две категории – те, кто работал в лавке, и те, кто ходил по домам с образцами товаров. Перечень должностей насчитывал до 15 позиций, что позволяло лучше распределять задачи и функции по организации торговли. Например, ткани разного качества продавали разные приказчики, хорошо разбиравшиеся во всех достоинствах и недостатках материи, в связи с чем могли профессиональнее проконсультировать собиравшихся их приобрести клиентов.

По мере того как сфера деятельности дома Мицуи расширялась, вносились изменения и дополнения в систему найма. Если раньше предпочитали брать на обучение только мальчиков, чтобы будущий работник с детских лет впитывал «дух клана», то теперь стали принимать и юношей. Когда молодые люди из других семей поступали к Мицуи, они полностью отсекались от своих прежних корней и должны были беспрекословно придерживаться принятых в нем норм и правил поведения. При этом должность приказчика они могли получить спустя 10–15 лет после найма, а чтобы стать старшим приказчиком, необходимо было проработать от 12 до 18 лет. И лишь 5% из числа наемных работников удавалось дослужиться до должности управляющего. Если раньше главным критерием для продвижения по служебной лестнице служил стаж, то после 1735 г. выдвижение на высшие должности стало зависеть в основном от деловых качеств самих работников⁹.

У Мицуи существовало одно любопытное правило, согласно которому управляющим высших рангов, если они после удачного завершения контракта с Мицуи открывали собственное дело, разрешалось использовать в разной степени символику клана. Не поощрялась лишь государственная служба, поскольку ее выбор расценивался как пренебрежение к делам клана, специализировавшегося на коммерции.

Таким образом, Мицуи олицетворяла собой новое купечество, состоящее из амбициозных и энергичных людей, сумевших, исхо-

дя из конкретной социально-экономической ситуации, развернуть многогранную хозяйственную деятельность и создать свой особый стиль, основанный на принципах современной торговли, включающей знания маркетинга, логистики и рекламы, а также менеджмента, ориентированного на профессионализм, деловую смекалку, бережливость, тщательное соблюдение отчетности, работу с клиентами. Представляя собой с самого начала семейное товарищество с ограниченной ответственностью, клану удалось создать действенную систему планирования, организации, координации, мотивации и контроля, что позволило позднее преобразоваться в семейную холдинговую компанию (дзайбацу), а впоследствии – холдинг (хогсю).

Подводя общие итоги, следует отметить, что в мировой истории человечества могут быть сразу несколько разных первооткрывателей одних и тех же изобретений. Проблема состоит в том, что их появление и, главное, практическая реализация являются все же в большем числе случаев не аксиомой, а теоремой, которую нужно достаточно скрупулезно доказывать, опираясь на те или иные неоспоримые факты.

Конечно, маркетинг и XVII–XVIII вв., на первый взгляд, располагаются крайне далеко друг от друга. Ведь в то время еще не были разработаны принципы научного управления, методы стратегического планирования, технологии исследования конъюнктуры рынка, полноценный экономический и финансовый инструментарий, опирающийся на серьезный системный анализ.

Однако в каждой теории есть реперные точки, с которых она начинает отсчет и последующее развитие. И Япония также имеет право заявить о своих приоритетах. Авторы данной статьи не настаивают на однозначности и правильности отстаиваемой ими позиции, даже взяв в ее защитники «великого» Питера Друкера. Нам представляется разумным дать возможность читателю после ознакомления с приведенными выше материалами самому вынести «свой» вердикт.

Примечания

¹ Электронный архив людей. Сайрус Маккормик. [Электронный ресурс] URL: <http://people-archive.ru/character/sayrus-makkormik> (дата обращения: 18.01.2017).

² История управленческой мысли: Учеб. / Под ред. Н.В. Овчинниковой. М.: РГГУ, 2013. С. 339.

- ³ *Roberts J.G.* Mitsui. N.Y.; Tokyo, 1988. P. 15–16.
- ⁴ *Лещенко Н.В.* Из самураев в купцы: История торгового дома МИЦУИ. [Электронный ресурс] URL: <http://istorja.ru/forums/topic/1586-istoriya-dzaybatsu-mitsui-konoike-nakai> (дата обращения: 25.02.2017).
- ⁵ *Takekoshi Y.* The Economic Aspects of the History of the Civilization of Japan. L., 1930. Vol. 3. P. 92.
- ⁶ *Гальперин А.Л.* Очерки социально-политической истории Японии в период позднего феодализма. М.: Наука, 1963. С. 211–212.
- ⁷ *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм: XV–XVIII вв.: В 3 т. Т. 2: Игры обмена. М.: Прогресс, 1988. С. 146.
- ⁸ *Лещенко Н.В.* Указ. соч.
- ⁹ *Roberts J.G.* Op. cit. P. 49–50.

Роль руководителя в формировании корпоративной социальной ответственности организации

В настоящее время усиливается роль нематериальных факторов развития экономики, активно развиваются исследования в области социальной политики и корпоративной социальной ответственности организаций. Особая роль в этих процессах принадлежит руководителям, поскольку именно последние определяют основные составляющие социальной политики организации, на них возлагается социальная ответственность как перед персоналом, так и перед обществом. В статье анализируются социальные функции бизнеса, показан системный характер корпоративной социальной ответственности как важной составляющей стратегии развития компаний, которая оказывает влияние на социально-экономическую жизнь общества в целом. Даны предложения по повышению социальной ответственности руководителей российских предприятий и организаций.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, социально-ориентированный бизнес, стратегия компании, социальная ответственность руководителя, социально-экономические отношения, социально-экономическая политика, социальные инвестиции.

В настоящее время возрастающее влияние нематериальных и социальных факторов на развитие предприятий и бизнес-структур становится императивом. Ряд исследователей справедливо, на наш взгляд, рассматривают бизнес как совокупность своеобразных социально-экономических институтов, от деятельности которых зависит не только качество потребительских товаров, но и социально-экономическое развитие различных секторов общества¹.

Роль социальной ответственности предприятий во всем мире становится настолько актуальной, что правительством Великобритании

в 2000 г. была введена должность министра по корпоративной социальной ответственности (Minister for corporate social responsibility).

В большинстве российских компаний в настоящее время используются элементы и принципы системы социальной ответственности. Однако зачастую эти процессы направлены на реализацию внешней политики компании на рынке без учета механизмов внутреннего маркетинга², в то время как добровольный вклад бизнеса в полноценное развитие своей, как внутренней, так и внешней, социальной политики значительно увеличивает роль нематериальных составляющих для успешного экономического роста компании.

Влияние системы корпоративной социальной ответственности на экономическое состояние и развитие предприятий становится все более существенным. Это обусловлено как желанием общества сделать бизнес в России более социально-ориентированным, так и желанием компаний повысить эффективность своих социальных инвестиций. Эти процессы обусловили повышенное внимание к научным исследованиям в области корпоративной социальной ответственности (далее – КСО), и хотя в России такие исследования начали развиваться относительно недавно, но уже приобрели значимый характер. Эти проблемы исследуют такие известные специалисты, как В.В. Бондаренко, Н.Н. Зарубина, В.В. Кафидов, А.Я. Кибанов, В.В. Радаев³ и другие.

На сегодняшний день можно выделить два основных направления исследований в области социальной ответственности организаций. Первое – это анализ внутренней и внешней социальной политики бизнеса, когда компания сама определяет формы и методы своего вклада в социально-экономическую составляющую общественных отношений, а второе – это анализ государственного регулирования корпоративной социальной ответственности бизнеса. Настоящее исследование посвящено важной, но пока малоизученной составляющей первого из перечисленных направлений исследования, а именно – социальной ответственности руководителя организации.

Как показывает проведенный анализ, в российской действительности основной проблемой КСО является отсутствие у большинства руководителей полного представления о социальной ответственности компаний. Собственную ответственность перед обществом большинство национальных корпораций связывают исключительно с соблюдением норм законодательства при осуществлении коммерческой деятельности⁴. Но это не совсем верно, поскольку корпоративная социальная политика сказывается на методах руководства компанией, типе управления, она носит систем-

ный характер и направлена на разработку долгосрочной стратегии как внутренней, так и внешней политики предприятия. И все перечисленные факторы напрямую зависят от руководителя компании, от степени осознания того, что на него возлагается социальная ответственность как перед работниками, так и перед обществом.

Многие российские руководители трактуют корпоративную социальную ответственность в крайне узком смысле: своевременная выплата заработной платы, уплата налогов, соблюдение законодательства по технике безопасности и здоровью сотрудников, соблюдение морально-этических норм в корпорации⁵. Следовательно, для них под формированием социально-ориентированной политики бизнеса понимается правовое соблюдение социально-трудовых и связанных с ними экономических отношений. Но это верно лишь с одной стороны, когда социальная ответственность работодателя перед работниками выступает как метод цивилизованного решения социально-трудовых отношений, содержащий в себе механизм достижения социальной стабильности в обществе.

Если же говорить о разработке полноценной социальной политики предприятия, то нужно рассматривать ее в более широком плане, четко разграничивая внутреннюю и внешнюю, где внутренняя составляющая направлена на создание благоприятных социальных условий для работников собственной организации, а внешняя – на создание благоприятной среды взаимодействия бизнеса с обществом и органами государственной власти.

Современный руководитель должен понимать, что берет на себя социальную ответственность за компанию. Именно руководитель должен выстраивать и разрабатывать всесторонне развитую социальную политику, которая обязана включать в себя постоянный мониторинг деятельности органов управления, которая предполагает нормативное обеспечение процесса управления социальной ответственностью, создание программ обучения персонала в области социальной ответственности, а также наличие реализуемых совместно с обществом или государством социальных программ.

Социальная ответственность руководителя заключается в грамотном распределении материальных, финансовых и иных ресурсов компании на реализацию социальных программ, разработанных с учетом ее внутренних и внешних стратегических интересов. При этом предполагается, что посредством таких социальных инвестиций бизнес получит отклик в виде ощутимого экономического эффекта.

Социальная ответственность руководителя подразумевает разработку и проведение целенаправленной долгосрочной политики

компании, которая включает решение общественно-ориентированных задач, вложение инвестиций в социальную поддержку персонала, внедрение социальных программ, которые предусматривают получение взаимной выгоды для бизнеса и государства. При этом стоит отметить, что возвратность средств не является обязательным условием выполнения социальных проектов, часто ее заменяют снижение налогов и иные льготы для предпринимателя.

Исходя из того, что бизнес – это общественный институт, руководитель которого должен нести ответственность перед своими работниками и социумом в целом, соответствуя общественным и государственным ожиданиям, нами были выделены основные составляющие корпоративной социальной ответственности руководителя, которые условно можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние составляющие социальной ответственности

Первое, что надо подчеркнуть, анализируя внешнюю социальную ответственность руководителя, – это качество товаров, выпускаемых компанией, или услуг, оказываемых потребителям. Если компания неадекватно выполняет свои обязательства, выпускает некачественную продукцию, некорректно реализует свои прямые обязанности, то и общественное отношение к ней будет соответствующее, и за него понесет ответственность в первую очередь именно руководитель предприятия.

Максимальный социально-значимый эффект достигается лишь тогда, когда векторы интересов общества как потребителя и бизнеса как продавца совпадают⁶, а этого можно добиться только путем осознания руководителем своей ответственности и выстраиванием в компании определенной политики.

Во-вторых, важной внешней составляющей социальной ответственности руководителя является уровень благотворительности, который поддерживает компания. Филантропическая деятельность, волонтерство, спонсорская помощь, а также участие компании в финансировании государственных и общественных проектов в области культуры, искусства, спорта и здравоохранения – все это подразумевается под понятием «благотворительная деятельность», за которую несет социальную ответственность руководитель, поскольку именно он выстраивает внешние связи с окружающей средой для оказания социальной помощи обществу и, соответственно,

получения каких-либо положительных дивидендов для своего бизнеса взамен.

В российской практике традиционную благотворительность еще с исторических времен можно было проследить не только как процесс меценатства, включающий в себя программы помощи и спонсорства, но и как деятельность, преследующую стратегические цели, обеспечивающую живой интерес инвесторов и государства к меценату или предприятию.

Выстраивание и налаживание связей с обществом, государством и различными компаниями с целью привлечения портфельных инвесторов также является внешней составляющей проявления социальной ответственности руководителя.

Налаживание подобного рода связей с определенным кругом заинтересованных людей помогает сформировать взаимозависимую систему отношений, которая будет поддерживать бизнес в трудную минуту, а налаженное взаимодействие с органами государственной власти позволит компании выстроить потоки бюджетного финансирования, получить налоговые льготы и т. д.

В-третьих, к внешней составляющей социальной ответственности руководителя можно отнести влияние деятельности компании на состояние окружающей среды и соблюдение законодательства в сфере охраны природы. Необходимо выстраивать такую социальную политику, в которой будет отведено место для инвестиций в программы утилизации и переработки отходов компании. Эти меры способствуют повышению эффективности использования ресурсов окружающей среды, а внедрение ресурсосберегающих технологий помогает не только природе, но и компании в повышении продуктивности деятельности и сокращении расходов на утилизацию.

Наличие всех вышеперечисленных благоприятных условий для взаимодействия компании с внешней окружающей средой отражает степень социальной ответственности руководителя не только перед акционерами и потребителями, но и понимание того, что компания должна успешно взаимодействовать с населением данного региона, местными и государственными органами власти.

Как уже подчеркивалось ранее, руководитель должен осознавать, что компания – важный общественный институт, который включен в систему общественных взаимоотношений, определяющих социально-экономическое развитие общества, и что именно руководитель несет значительную часть социальной ответственности за эти процессы.

Внутренние составляющие социальной ответственности

Реализация руководителем внутренних составляющих социальной ответственности – это его добровольный вклад в успешное развитие бизнеса через механизм социальных инвестиций в персонал. Предприниматель заинтересован в работниках, в человеческом потенциале как в одном из важнейших факторов производства, обеспечивающем качественное выполнение работы, которая приведет к получению прибыли⁷. В свою очередь, работник заинтересован в работодателе, который гарантирует стабильный уровень дохода и соблюдение его трудовых прав, но помимо этого, персоналу необходимо чувствовать свою социальную значимость для компании, в которой он работает. Это можно обеспечить путем создания специальных социально-ориентированных программ, направленных на формирование корпоративной культуры, поддержание у сотрудников чувства корпоративной принадлежности, приверженности ценностям и идеалам компании. Здесь стоит отметить, что вовлеченный и лояльный персонал – это залог «здоровья» организации.

Чувство значимости для своей компании достигается путем дополнительного социального обеспечения, т. е. наличием пакетов социальных услуг для работников, созданием внутренней корпоративной пенсионной системы: негосударственное пенсионное обеспечение в ряде некоторых компаний осуществляется путем оказания дополнительной материальной помощи работникам, даже уже вышедшим на пенсию, реализацией корпоративных программ по медицинскому обслуживанию и т. д.

Многие бизнесмены, осознавая степень своей социальной ответственности перед персоналом компании, разрабатывают специальные программы социальных льгот, предоставляемые работникам на добровольной основе, например:

- предоставление корпоративных медицинских услуг, куда входит поликлиническое обслуживание, добровольное медицинское страхование и предоставление путевок в санатории для оздоровления работников, а также членов их семей;
- организация бесплатного питания работников либо компенсация за расходы на питание, которая включается в выплаты по заработной плате;
- введение корпоративного транспорта компании, который бесплатно доставляет персонал на место работы;
- предоставление корпоративных средств мобильной связи и ее оплата;

- возмещение расходов, связанных с переездом по производственной необходимости в другой регион, сюда же стоит отнести оплату арендуемой жилой площади на время работы, услуг няни и т. д.;
- скидки работникам при покупке продукции компании;
- дополнительные выплаты: сюда относят материальную помощь, премии к отпуску, выдачу возвратных ссуд (займов) на покупку недвижимости;
- организация и проведение программ повышения квалификации работников и программ профессиональной переподготовки.

Стоит отметить, что сегодня целевое развитие персонала компании – одна из актуальных стратегических задач для руководителя бизнеса. Поэтому появление у компаний собственных центров обучения (иногда даже корпоративных университетов) является важным элементом социально-ориентированного бизнеса.

Западный позитивный опыт, имеющийся в этом направлении, крайне убедителен: в настоящее время в Европе идет активное обсуждение законопроектов о признании корпоративного обучения равным обучению, предоставляемому государственными учебными заведениями, имеющими соответствующую лицензию и аккредитацию. При разработке корпоративных социальных программ руководитель обязательно должен учитывать возраст и интересы персонала, их психологические и личностные качества, также необходима помощь работникам в сохранении баланса между работой и свободным временем с учетом личных потребностей каждого, чтобы достичь значимого эффекта в труде.

К одному из важных внутренних направлений социальной ответственности руководителя можно отнести нормативное регулирование процесса управления социальной политикой компании, т. е. разработку локальных актов предприятия, в которых будут закреплены основные приоритеты и направления социальной политики компании, определена структура органов управления социальной ответственностью.

За основу внутренних локальных актов можно взять разработанный российскими авторами социальный паспорт предприятия, структура которого содержит показатели, характеризующие состояние социальных процессов в организации по трем основным направлениям⁸:

- социальная структура коллектива;
- условия труда и культурно-бытовые условия;
- оплата и дисциплина труда.

Также к нормативному регулированию можно отнести и закрепление социальных гарантий работников в коллективных и трудовых договорах с работодателем. Стоит отметить, что руководитель должен осознавать большую значимость нормативно-правового закрепления внутренней социальной политики компании для обеспечения эффективного функционирования системы управления персоналом⁹.

Руководитель бизнеса должен понимать, что обеспечение социальных льгот и гарантий для персонала, нормативно-закрепленные взаимоотношения с работниками, положительный климат внутри компании – все эти факторы позволяют бизнесу успешно развиваться. Если руководитель осознает свою социальную ответственность и опирается в ведении бизнеса не только на трудовые, но и на социально-ориентированные взаимоотношения с работниками, то он неизменно будет выступать для персонала в качестве социального гаранта, что позволит повысить производительность труда, а следовательно, и успешность компании на рынке товаров и услуг.

Соблюдение вышеописанных внешних и внутренних составляющих социальной ответственности руководителя создает условия для выхода предприятия на современный цивилизованный рынок и позволяет быть на этом рынке конкурентоспособным. Кроме того, высокий уровень социальной ответственности руководителя помогает развитию инновационных технологий, способствует модернизации общественных отношений, повышению социального благополучия работников.

Таким образом, всевозрастающие социальные требования общества и государства к бизнесу требуют расширения границ социальной ответственности, возлагаемой на руководителей. В этой ситуации необходимо выстраивать грамотный менеджмент в компании, повышать эффективность социально-ориентированных программ и расширять существующие проекты.

На сегодняшний день эффективный руководитель уже не может не быть социально-ориентированным, однако на практике многие российские предприниматели либо еще не до конца осознали степень ответственности, возлагаемой на них обществом, либо не хотят брать на себя ответственность в полной мере. Сегодня можно выделить ряд проблем, которые препятствуют реализации руководителем своих социальных функций перед работниками и обществом:

- отсутствие стратегии по внедрению социальных инвестиций в политику компании;
- ориентация в основном на краткосрочные социальные программы;

- отсутствие запроса от инвесторов и партнеров на формирование корпоративной стратегии компании;
- в бизнесе (особенно малом) реализация внешних социальных программ превалирует над реализацией внутренних, зачастую это связано с желанием руководителя наработать как можно больше связей с окружающей средой.

В связи с этим представляется важным и актуальным выделить ряд предложений по решению сложившихся проблем и повышению уровня социальной ответственности руководителей российских предприятий и организаций.

1. Необходимо широкое внедрение различных форм информационно-консультационной работы с руководителями организаций и бизнес-структур. Такая работа может проходить в виде тренингов по повышению уровня знаний и навыков в области трудового законодательства, охраны труда и соблюдения техники безопасности работников, охраны окружающей среды и переработки отходов. Многие руководители именно из-за недостатка информации в области нормативно-методических знаний допускают ошибки в формировании социальной политики бизнеса, как внутренней, так и внешней.

2. Следует внедрять инструменты государственного регулирования соблюдения руководителями бизнеса своих социальных обязательств в области заключения трудовых отношений с работниками. Сюда можно отнести создание законодательной базы, регулирующей эти процессы, и формирование органов исполнительной власти, которые будут контролировать исполнение нормативно-правовых актов.

3. Необходимо использовать разного рода социальные инструменты и механизмы, среди которых:

- публичное информирование руководителем компании инвесторов, партнеров и работников о том, как организация реализует свою социальную функцию, какие у нее стратегические планы и задачи для развития и поддержания социально-экономической стабильности. Такой социальный отчет руководителя является эффективным механизмом информирования не только вышеупомянутых лиц, но и общества, и органов государственной власти о том, что руководитель компании осознает свою социальную ответственность, а компания является социально-ориентированной и готова к сотрудничеству;
- создание социальных портретов предпринимателей, направленных на повышение уровня их ответственности за

социально-направленные решения, на повышение морально-этических качеств руководителя;

- укрепление социальной связи с потребителями, повышение положительного отношения к организации посредством рекламы социально-ориентированного имиджа компании.

Подводя итоги, следует отметить, что в последнее время усиливается роль нематериальных факторов развития экономического роста бизнеса, что в первую очередь обусловлено необходимостью инвестиций в человеческий капитал как ключевой фактор инновационного экономического роста, основанного на потенциале работников, их эрудированности, интеллекте и желании социально реализоваться.

Многие российские корпорации уже начали внедрять принципы социальной ответственности в свою производственно-хозяйственную деятельность. Однако перед руководителями всех компаний и организаций стоит задача осознать, что социально-ориентированная политика дает возможность для привлечения и удержания талантливых специалистов, направлена на доверие работников, общества и государства, а следовательно, предоставляет возможность бизнесу получать долгосрочные инвестиции.

Руководитель бизнеса должен осознавать свою ответственность за вышеупомянутые процессы, понимать, что социальные инвестиции бизнеса должны быть направлены на развитие творческого и трудового потенциала работников компании, расширение взаимодействия с окружающей средой, – все это позволит повысить качество жизни населения посредством формирования и развития социальной и экономической инфраструктур в обществе и государстве. Именно такой подход к реализации руководителем своей социальной ответственности позволит российским предприятиям и организациям повысить уровень своей конкурентоспособности и эффективности в перспективе.

Примечания

¹ Горфинкель В.Я., Попадюк Т.Г. Малый инновационный бизнес: Учеб. М.: Вуз. учеб.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.

² Архипова Н.И., Абаев А.Л. Внутренний маркетинг как эффективный инструмент кадрового менеджмента в организации // Вестн. РГГУ. Сер. «Экономика. Управление. Право». 2016. № 3 (5). С. 65–76.

³ Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005.

- ⁴ *Бессонова И.С., Николаева И.В.* Правовое регулирование корпоративной социальной ответственности: заграничный и российский опыт // Актуальные проблемы права: Материалы III Междунар. науч. конф. Москва, ноябрь 2014 г. М.: Буки-Веди, 2014.
- ⁵ *Бондаренко В.В.* Корпоративная социальная ответственность: Учеб. пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
- ⁶ *Малеева Т.М., Зубаревич Н.В., Овчарова Л.Н., Бурдяк А.Я.* Социальная поддержка: Уроки кризисов и векторы модернизации. М.: Дело, 2010.
- ⁷ *Кафидов В.В.* Стимулирование потребности предпринимателей в развитии человеческого капитала. М.: Дело, 2013.
- ⁸ *Захаров Н.Л., Кузнецов А.Л.* Управление социальным развитием организации: Учеб. М.: Инфра-М, 2006.
- ⁹ *Веснин В.Р., Кафидов В.В.* Корпоративное управление: Учеб. М.: ИНФРА-М, 2017.

Вопросы минимизации рисков гражданско-правовой ответственности в договорных отношениях между банками и иными юридическими лицами

Статья посвящена исследованию наиболее распространенных ситуаций в рамках отношений банков с иными юридическими лицами, влекущих за собой такие последствия, как необходимость применения одной из сторон договора банковского счета норм гражданско-правовой ответственности к контрагенту. Особое внимание уделено причинам возникновения необходимости применения различного рода мер ответственности по договору банковского счета. Предложены возможные способы минимизации рисков несения ответственности для сторон рассматриваемого договора.

Ключевые слова: банковский счет, ответственность сторон, сведения, операции.

Успешное функционирование сферы финансовых услуг – один из наиболее важных факторов развития и совершенствования гражданско-правовых отношений, фундаментальной составляющей которых служит система норм, регулирующих основные условия ответственности за нарушение прав и интересов субъектов гражданского оборота. При этом банковский сектор в рамках взаимодействия с юридическими лицами, в силу того что обеспечивает собой развитие экономических отношений, требует к себе особого внимания.

Так, исследование проблем установления и реализации мер гражданско-правовой ответственности в отношениях между банками и иными юридическими лицами по договору банковского счета имеет большое значение в силу частого применения положений Гражданского кодекса об ответственности не только в целях

согласования в договорах банковского счета порядка реализации неблагоприятных последствий для банка и клиента, но и в рамках исполнения иных обязательств клиента и его контрагентов, на которые оказывает влияние порядок применения норм об ответственности по договору банковского счета.

Что касается вопроса применения мер ответственности по договору банковского счета, то нормы законодательства здесь играют первостепенную роль, являясь основным источником права, которым руководствуются при возникновении необходимости согласования условий договора банковского счета с кредитными организациями, а также применения мер ответственности в отношениях с контрагентами по указанному договору. Гражданско-правовая ответственность юридических лиц по договору банковского счета регулируется преимущественно общими положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, в первую очередь о возмещении убытков (ст. 15 ГК РФ) и выплате неустойки (ст. 394 ГК РФ). Однако при этом существуют некоторые особенности законодательного регулирования и практического применения ответственности юридических лиц по договору банковского счета, на которых также предполагается остановиться.

Следует отметить, что такие исследователи, как Т.Р. Петраченко, анализируя нормы действующего законодательства, придерживаются позиции о том, что обязательства, возникающие у сторон договора банковского счета, не являются денежными обязательствами, а следовательно, ст. 395 Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за неисполнение денежного обязательства сама по себе к операциям по счету не применима. Указанная позиция, по мнению Т.Р. Петраченко, отражена в действующем законодательстве в ст. 856 Гражданского кодекса Российской Федерации и ориентирована на применение к таким обязательствам правил об ответственности именно по денежным обязательствам. Из этого следует, что ст. 395 Гражданского кодекса Российской Федерации сама по себе к безналичным расчетам применима только при расчетах чеками. Таким образом, Т.Р. Петраченко считает, что данная статья подлежит применению к строго определенным нарушениям порядка проведения расчетов и операций по счету¹. Однако сложившаяся практика свидетельствует о применении указанных норм и в рамках осуществления безналичных расчетов с конкретизацией и дополнением условий ответственности сторонами, в силу чего данная проблема решается самими сторонами банковского счета или при вынесении решения судом.

В процессе исследования вопросов минимизации рисков гражданско-правовой ответственности в договорных отношениях между банками и иными юридическими лицами следует учитывать, что возникновение различного рода спорных ситуаций возможно на всех этапах заключения и исполнения договора банковского счета.

На этапе заключения указанного договора, в процессе согласования его условий с юридическими лицами в целях минимизации существенных неблагоприятных финансовых последствий для сторон, весомое значение имеет определение положений договора о дальнейшем сотрудничестве банка с клиентом – юридическим лицом, наиболее точно регламентирующее реализацию прав и обязанностей юридического лица и кредитной организации, касающихся применения мер ответственности и неблагоприятных последствий нарушения условия договора. В случае если одна из сторон договора банковского счета не предусмотрела важные для нее условия, в ходе сотрудничества для данной стороны может выявиться необходимость отстаивать свои интересы в порядке привлечения контрагента к ответственности. В рамках рассматриваемой проблематики следует выделить наиболее распространенные ситуации, возникающие на практике и вызывающие различного рода споры и разногласия. Ответственность по договору банковского счета на этапе заключения договора возникает в случае предоставления клиентом недостоверных сведений банку. В таких ситуациях банки, в свою очередь, заявляют клиентам о необходимости выплаты за это комиссии.

Первым и основным требованием банка к будущему клиенту на этапе заключения договора банковского счета является просьба о предоставлении клиентом сведений, необходимых банку для проверки правоспособности, добросовестности, кредитоспособности, репутации и прочих характеристик лица, дающих ему право на заключение договора банковского счета. В процессе исполнения данного договора компания-клиент также обязуется сообщать об изменениях сведений в необходимых банку документах и предоставлять новые письменные подтверждения таких изменений.

В соответствии с требованиями Федерального закона от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»² (далее – ФЗ «О противодействии легализации») банки устанавливают ответственность за предоставления клиентом недостоверных сведений в виде выплаты за это комиссии. Относительно вопроса о правовой природе комиссии за предоставление клиентом недостоверных сведений в судебной практике существует две основные позиции.

Согласно первой из них, плата за предоставление недостоверных сведений по договору банковского счета является именно комиссией и не может быть расценена в качестве неустойки, т. е. меры ответственности.

Подтверждением данной позиции служит Постановление ФАС Московского округа от 13 декабря 2011 г. по делу № А40-41946/11-58-177. В рассматриваемом деле ответчик (банк) неосновательно списал с расчетного счета истца (компании) денежные средства в результате применения банком ФЗ «О противодействии легализации», в соответствии с разработанными на основании данного закона тарифами.

Клиент ссылаясь на то, что не успел подготовить запрашиваемую банком информацию. Кроме того, следует выделить, что действующим законодательством и договором банковского счета между указанными сторонами не предусмотрен срок для предоставления документации в обоснование операций по счету. При этом примененные ответчиком тарифы представляют собой по сути неустойку (штраф) за непредставление клиентом сведений. Важно отметить, что заключенный между сторонами договор банковского счета не содержал каких-либо санкций, кроме того, стороны не подписывали соглашение о неустойке.

В обоснование своей позиции банк привел доводы о том, что в соответствии с пунктом 3.2.7 договора банковского счета клиент обязан уведомлять банк об изменении адреса фактического местонахождения, а также юридического и почтового адреса с обязательным предоставлением в банк надлежащим образом заверенных копий указанных документов, а также в соответствии с пунктом 2.7 тарифов банка, являющихся приложением и неотъемлемой частью договора, за выявление недостоверной информации в части идентификации клиента взимается комиссия.

Пунктом 2.15 тарифов банка было установлено, что проверка документов, представленных клиентом, по запросу банка производится бесплатно, но с оговоркой, что за умышленное непредставление или представление заведомо ложных сведений взимается комиссия в размере 9% от остатка на счете с учетом поступающих платежей.

Весомым аргументом, сыгравшим важную роль в вынесении решения не в пользу клиента, был тот факт, что компания не представила банку запрошенные им документы, а по результатам проведенной банком проверки было установлено отсутствие клиента по адресу, указанному им при открытии счета, хотя юридическое лицо в силу заключенного договора несет обязанность проинфор-

мировать кредитную организацию об изменении своего местонахождения, суд приходит к выводу о том, что компанией не было исполнено обязательство по договору банковского счета.

Учитывая изложенное, а также тот факт, что условиями вышеуказанного договора банковского счета предусмотрено применение тарифов банка в случае неисполнения обязательств по данному договору, суд принял решение об отказе в удовлетворении исковых требований клиента³, т. е. признал обязанность выплаты клиентом комиссии за непредоставление достоверных сведений посредством списания с расчетного счета клиента денежных средств.

Таким образом, согласно одной из позиций, которой придерживаются суды, списание банком оспариваемых денежных средств в качестве комиссий в соответствии с тарифами банка является обоснованным⁴.

Вторая позиция основана на том, что плата за предоставление недостоверных сведений по договору банковского счета является мерой ответственности имущественного характера (неустойкой), а не комиссией за услуги.

В подтверждение данной позиции также существует судебная практика, актуальная на сегодняшний день. Согласно Постановлению ФАС Московского округа от 29 июня 2011 г. № КГ-А40/5358-11 по делу № А40-97749/10-98-848, до закрытия счета банком со счета клиента были списаны денежные средства с назначением платежа «Комиссия за предоставление заведомо ложных сведений на основании п. 2.15 действующих тарифов Банка» и НДС с указанной комиссии.

В рассматриваемом деле суд указал, что компанией нарушен п. 4.1.6 договора (о предоставлении клиентом документов), однако взыскание платы за нарушение условий соглашения (договора банковского счета, который по факту не содержал каких-либо санкций за непредставление или представление заведомо ложных сведений) является мерой ответственности имущественного характера (неустойкой), но не комиссией за услуги, как это было указано в тарифах банка, поскольку никаких услуг банком для компании оказано не было.

Однако такой вывод суды делают с оговоркой о том, что введение банком такой меры ответственности является односторонним изменением условий договора банковского счета, что в соответствии с положениями ст. 310 Гражданского кодекса Российской Федерации недопустимо. Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме, несоблюдение которой на основании ст. 331 Гражданского кодекса РФ влечет недействительность такого соглашения⁵.

Кроме того, по смыслу спорной комиссии не ясно, за какие конкретно оказанные клиенту услуги в рамках договора банковского счета она взимается банком⁶.

Следует отметить, что примененные банком санкции, согласно действующим тарифам, в счет комиссии за непредоставление клиентом необходимых банку сведений, являются неустойкой (штрафом), однако договор банковского счета может и не содержать в себе каких-либо санкций, особенно в случае, когда стороны не подписывали соглашение о неустойке, что часто случается на практике. Несмотря на это, из рассмотренных выше дел следует, что суды взыскивают с клиентов банка указанные денежные средства в счет платы за непредоставление требуемых сведений, что является во многих конкретных случаях необоснованным.

В силу того что нормы о необходимости предоставления определенного перечня сведений для банка существуют уже достаточно давно, предполагается, что на сегодняшний день имеет место необходимость установления единого критерия определения характера комиссии за непредоставление вышеуказанных сведений и условий ее выплаты.

1. В рамках исполнения сторонами своих обязанностей по договору банковского счета одной из наиболее распространенных проблем является вопрос о порядке и условиях привлечения банков к ответственности за ненадлежащее совершение операций по счетам своих клиентов. В целях предотвращения возможных негативных последствий сторонам договора также необходимо руководствоваться некоторыми выводами из правоприменительной практики.

Данный вопрос заслуживает внимания в силу необходимости рассмотрения его с двух ракурсов: с одной стороны, с точки зрения защиты интересов самих банков в рамках процедуры применения к ним мер ответственности по договору банковского счета, с другой стороны – с позиции их клиентов.

В случае если речь идет об ответственности банков, когда их действия являются невиновными (в соответствии с п. 3 ст. 401 Гражданского кодекса Российской Федерации)⁷, в качестве примера можно привести ответственность банка за ненадлежащее исполнение либо неисполнение банком расчетных обязательств, предусмотренную ст. 856 Гражданского кодекса Российской Федерации⁸, согласно которой в случаях несвоевременного зачисления на счет поступивших клиенту денежных средств либо их необоснованного списания банком со счета, а также невыполнения указаний клиента о перечислении денежных средств со счета либо об их выдаче со счета банк обязан уплатить на эту сумму проценты.

На практике наиболее отчетливо данная проблема выявляется при проведении операций, при которых банк отдает распоряжение о списании денежных средств с одного счета на другой, при этом денежные средства оказываются списанными со счета банка компании-плательщика, но не зачисленными на счет банка компании-получателя.

Такая ситуация значительно усугубляется в случае, когда подобные обстоятельства происходят при отзыве у банка лицензии и денежные средства, списанные со счета плательщика, так и не доходят до получателя.

Согласно ст. 849 Гражданского кодекса РФ, платеж должен быть осуществлен не позднее, чем на следующий (подразумевается операционный) день после получения банком распоряжения от клиента. В случае если банк не может выполнить такое поручение, он обязан учесть данные суммы на внебалансовом счете, предназначенном для учета сумм распоряжений клиентов, не оплаченных в срок из-за отсутствия денежных средств на корреспондентском счете банка. В силу начала процедуры банкротства временная администрация, а в дальнейшем временный управляющий получают доступ к сведениям картотеки по внебалансовому счету, которая будет служить подтверждением требований кредиторов. Примечательно, что в силу особенностей вышеуказанной схемы в таких ситуациях следует предъявлять требование на всю сумму долга банка, включая сумму неисполненных платежных поручений⁹.

При этом судебная практика приходит к выводу о том, что банк в любом случае, являясь лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, не может быть освобожден от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по выполнению поручения клиента, если обязательство не исполнено службой связи, оказывающей соответствующие услуги¹⁰.

На этапе согласования договоров не с банком, а с иными контрагентами риск потери денежных средств при попадании в ситуацию необходимости взыскания с банка данных сумм, не дошедших в банк получателя, можно уменьшить, предусмотрев в договоре формулировку о том, что датой платежа стороны считают дату списания денежных средств с расчетного счета плательщика (или получателя, в зависимости от того, чьи интересы должны быть защищены), однако, как правило, каждая из сторон склонна лоббировать исключительно собственные интересы и в таких случаях наименее выгодная формулировка указывается в отношении контрагента, испытывающего наибольшую необходимость в заключении соответствующего договора.

В подобной ситуации наличие или отсутствие в договоре рисков, касающихся момента исполнения обязательств по оплате той или иной стороной, напрямую зависит исключительно от результатов согласования договора и проявления большей настойчивости одним из контрагентов. Что касается банка, то для него в любом случае будет иметь место несение ответственности при отсутствии его вины, вопрос только в том, перед которой из сторон договора.

Законодательное урегулирование подобной неопределенности, возможно, значительно облегчило бы проблему осуществления выплат в рамках правоотношений между банками и иными юридическими лицами, однако законодатель оставил данный вопрос на усмотрение сторон при согласовании договоров, а в случае банкротства – на усмотрение судов. При этом подобные отношения банков и иных юридических лиц достигли достаточно высокого уровня развития в деловом обороте.

В рассматриваемых ситуациях при списании банком денежных средств со счета клиента и неперечислении их по назначению клиент вправе требовать привлечения банка к ответственности. В результате анализа судебной практики можно сделать вывод о том, что проценты за пользование денежными средствами, находящимися на счете клиента, банк обязан уплачивать до момента списания соответствующей суммы со счета клиента, в соответствии с правилами ст. 856 Гражданского кодекса РФ (за ненадлежащее исполнение либо неисполнение банком расчетных обязательств).

Однако и при выявлении ошибок банка имеют место случаи, когда клиент не имеет права претендовать на возмещение списанных с его счета средств, несмотря на то что в подобной ситуации необходимость несения банком ответственности представляется достаточно очевидной. Примером такой ситуации может служить вывод из судебной практики, сделанный на основании анализа Постановления ФАС Центрального округа от 01 сентября 2010 г. по делу № А48-211/2010.

В целях минимизации рисков возможного допущения подобных ошибок следует учитывать вывод, сделанный в вышеуказанном Постановлении ФАС о том, что клиент не вправе взыскать с банка убытки в размере суммы повторно списанных средств именно в том случае, если клиент в связи со сбоем в работе системы «клиент–банк» доставил платежные поручения в банк на бумажном носителе, не отозвав при этом ранее направленные в электронном виде платежные поручения, вследствие чего банк дважды списал по ним денежные средства.

Основной нормой, которой руководствуются суды при рассмотрении подобных случаев, является положение ст. 854 Гражданского кодекса РФ, согласно которому списание денежных средств со счета осуществляется банком на основании распоряжения клиента. Без распоряжения клиента списание денежных средств, находящихся на счете, допускается по решению суда, а также в случаях, установленных законом или предусмотренных договором между банком и клиентом. В рассматриваемом деле не имело места распоряжение клиента, результатом чего стало отсутствие компенсационных выплат со стороны банка и возврата списанных с расчетного счета клиента денежных средств.

Суд сделал вывод о том, что в рамках процесса клиент банка в нарушение ст. 65 АПК РФ не доказал наличия совокупности условий, необходимых для возмещения убытков, а именно: неправомерность действий банка по перечислению спорных денежных сумм, вину банка, а также причинно-следственную связь между ненадлежащим исполнением обязанностей банка и наличием убытков, в связи с чем клиенту в удовлетворении иска было отказано.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что при согласовании условий договора между банком и клиентом стороны должны руководствоваться тем фактом, что при принятии решений арбитражными судами учитывается не только наличие договорных отношений по банковскому обслуживанию (и заключенного договора банковского счета), но и сами условия договора банковского счета, прежде всего об ответственности банка за исполнение расчетно-кассовых операций, таких как порядок списания денежных средств со счета клиента (а именно: сроки, акцептование и, следовательно, понятие несвоевременного списания), условия договора корреспондентского счета в отношениях между коммерческими банками, а также иных договоров, содержащих положения, регулирующие отношения, связанные с банковским обслуживанием по данному счету¹¹.

2. В последнее время на практике возникает все больше случаев, когда юридические лица пользуются процессуальными сроками для реализации собственных интересов, и инструментом для этого служит именно договор банковского счета.

Посредством использования данного договора компании получают возможность значительно облегчить собственное положение и негативные последствия применяемых к ним мер ответственности. Примером таких ситуаций может служить дело № 305-КГ14-5758, по которому Верховный суд РФ вынес Определение от 14 апреля 2015 г. Суть данного дела сводится к тому, что пока налоговая

инспекция пыталась доказать в суде необходимость доначисления юридическому лицу налогов, приняв при этом обеспечительные меры в виде приостановления операций по счетам компании, банк осуществлял расходные операции, не связанные с уплатой налогов и иных обязательных платежей в бюджетную систему. В рассматриваемом случае банк руководствовался тем, что расходные операции по счетам компании-налогоплательщика были осуществлены банком в период действия обеспечительных мер в виде приостановления действия решения инспекции о наложении штрафа до окончания судебного разбирательства.

Однако, несмотря на все попытки сторон воспользоваться отсутствием нормативно-правового регулирования действий в вышеуказанной ситуации (что, на наш взгляд, послужило довольно негативным последствием для разбирательства указанного дела), суд пришел к выводу о наличии в действиях банка состава налогового правонарушения, предусмотренного статьей 134 Налогового кодекса РФ (Неисполнение банком решения налогового органа о приостановлении операций по счетам налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента, счету инвестиционного товарищества)¹².

На современном этапе развития банковской системы в Российской Федерации все большую популярность получают безналичные платежи с использованием банковских счетов, открытых клиентам в кредитных организациях (их обособленных подразделениях). Правовой основой для осуществления безналичных расчетов выступает договор банковского счета. Однако в действующих федеральных законах, а также подзаконных нормативно-правовых актах до сих пор, как это следует из существующей судебной практики, порой противоречиво и недостаточно однозначно регламентированы вопросы реализации сторонами своих прав, обязанностей и ответственности сторон договора банковского счета¹³.

Так, в современных условиях нормативно-правовое регулирование установления гражданско-правовой ответственности для юридических лиц за нарушение условий договора банковского счета содержит в себе множество перечисленных внутренних противоречий, характерных и для правоприменительной практики, регламентирующей основные особенности установления вышеупомянутых мер ответственности.

3. Важное место в процессе согласования договора банковского счета занимает также вопрос толкования условий об ответственности сторон при расторжении договора банковского счета.

Достаточно интересным вопросом является порядок одностороннего расторжения договоров банковского счета в случае, когда имеет место наличие нескольких счетов, открытых в рамках одного договора банковского счета (на практике работа юридических лиц чаще всего организована именно таким образом – с использованием нескольких счетов). В таких ситуациях применяются как общие, так и специальные нормы Гражданского кодекса Российской Федерации.

В доктрине существует мнение о том, что закрытие всех таких банковских счетов по инициативе банка приводит к нарушению интересов клиентов банка в силу неравноценного характера последствий нарушения норм ФЗ «О противодействии легализации», предусматривающего расторжение договора банковского счета: для клиентов, у которых все счета открыты в рамках одного договора, – закрываются все банковские счета, для клиентов, у которых счета открыты в рамках разных договоров, – закрывается один счет.

В подобных случаях наиболее приемлемой для клиента была бы предусмотренная законодательством возможность, при которой в случае допущения клиентом нарушений ФЗ «О противодействии легализации» по одному из банковских счетов, открытых в рамках одного договора, было бы изменение такого договора, т. е. закрытие только одного из банковских счетов, а не его расторжение, влекущее закрытие всех банковских счетов сразу.

Так, в случае закрытия (или, что возможно в продолжение проверки сведений, переданных банку, приостановления операций по банковским счетам) одновременно всех банковских счетов компания может лишиться сразу всех денежных средств, находящихся в обороте (а в случае приостановления операций по банковским счетам – на время остаться без них), в результате чего деятельность юридического лица на неопределенный период может оказаться практически парализованной.

И.Е. Михеева достаточно обоснованно указывает на тот факт, что отсутствие соответствующего правового регулирования внесения изменений в договор банковского счета, в рамках которого открыто несколько банковских счетов, приводит к нарушению баланса интересов сторон и основополагающих принципов разумности. В целях приведения к единообразию норм ФЗ «О противодействии легализации» о последствиях нарушения клиентом – владельцем нескольких счетов в банке на сегодняшний день на практике уже возникла необходимость законодательного закрепления (посредством включения в главу 45 Гражданского кодекса РФ) положения о возможности вместо закрытия всех банковских счетов в резуль-

тате расторжения договора внесения изменений по инициативе банка в договор банковского счета, в рамках которого открыто несколько банковских счетов, лишь в части закрытия исключительно того счета, по которому клиентом было допущено нарушение ФЗ «О противодействии легализации»¹⁴.

В целях решения вышеуказанных проблем, возникающих на практике в процессе реализации своих прав сторонами договора банковского счета, в современной доктрине существуют различного рода предложения.

Как уже было отмечено, проблема возникновения опасности применения мер ответственности в отношении сторон по договору банковского счета может возникнуть на любом этапе обязательственных отношений банка с клиентом. При этом в каждом случае будет иметь место особенный характер данной проблемы и различные способы ее решения.

На стадии заключения договора риск применения мер ответственности возникает в случае предоставления клиентом недостоверных сведений банку (или непредоставление сведений в разумный срок). В таких ситуациях банки, в свою очередь, заявляют клиентам о применении за это мер ответственности, установленных тарифами банков, являющимися приложениями к договорам.

В силу отсутствия определенности в законодательном регулировании подобных ситуаций, согласно первой из позиций, по которым идет судебная практика, на сегодняшний день имеет место определение таких мер ответственности в качестве комиссии за умышленное непредставление или представление заведомо ложных сведений банку. Согласно второй позиции суды определяют подобные выплаты в качестве неустойки.

Однако на сегодняшний день имеет место необходимость установления единого критерия определения характера комиссии за непредоставление вышеуказанных сведений и порядка выплаты такого рода штрафных санкций, так как при отсутствии законодательного регулирования вопроса применения мер ответственности к лицам, нарушающим условия договора банковского счета, приходится руководствоваться локальными актами банков. Что касается содержания внутренних документов банков, то изменения в тарифах, условиях обслуживания клиентов, правилах платежных систем и других банковских документах происходят довольно часто, что не всегда позволяет не только отследить каждое такое изменение, но и установить определенность в содержании локальных актов, действительных на дату нарушения условий данных приложений к договору банковского счета.

В рамках решения вышеуказанных проблем определения характера таких штрафных санкций, как плата за умышленное непредставление или представление заведомо ложных сведений банку, а также определения порядка их регулирования представляется достаточно обоснованным предложение о перенесении значительной части нормативной нагрузки с локальных и подзаконных актов, регулирующих банковскую деятельность, на законы. Посредством предлагаемой реформы обосновывается возможность устранения имеющихся расхождений в локальных и подзаконных актах и тем самым упрощения в данном отношении правоприменительной практики¹⁵.

Иные проблемы, указанные выше, также могут быть решены посредством систематизации существующих норм, касающихся регулирования вопросов взаимодействия сторон по договору банковского счета. Например, расхождение в судебной практике относительно ситуаций, при которых имеет место проведение банком операций, когда банк отдает распоряжение о списании денежных средств с одного счета на другой, при этом денежные средства оказываются списанными со счета банка компании-плательщика, но не зачисленными на счет банка компании-получателя. Несмотря на то что в большинстве случаев позиция судов основывается на принципе: если в договоре не предусмотрен иной момент исполнения обязательства по оплате, то таким моментом нужно считать зачисление денег на корреспондентский счет банка получателя¹⁶, существует и иной подход, когда в отсутствие специальных договорных условий суд устанавливает, что денежное обязательство считается исполненным в момент зачисления денежных средств на расчетный счет кредитора¹⁷.

В силу этого следует выделить проблему существования необходимости законодательного регулирования момента исполнения денежного обязательства сторонами договора банковского счета. Кроме предложенных судебной практикой вариантов решения указанной проблемы, возможно также законодательное регулирование данного вопроса посредством указания следующей формулировки: в случае наличия в договоре условий о предварительной оплате всего обязательства или его части обязательства по оплате в части предварительной оплаты считаются исполненными с даты списания денежных средств, в иных случаях – с даты зачисления, если товар или результат работы/услуги не могут быть реализованы иному лицу.

С точки зрения необходимости систематизации существующих подзаконных и локальных актов важно также учитывать на-

личие действующей судебной практики по договору банковского счета, свидетельствующей о необходимости нормативно-правового регулирования ситуаций, когда, несмотря на попытки налоговой инспекции доказать в суде необходимость доначисления юридическому лицу налогов, приостановив операции по счетам компании, банк осуществляет расходные операции компании, не связанные с уплатой налогов, по сути, нивелируя тем самым действие предпринятых налоговой инспекцией обеспечительных мер.

Таким образом, в процессе перенесения значительной части нормативной нагрузки с локальных и подзаконных актов в сфере банковской деятельности, на законы следует учитывать наличие вышеуказанных пробелов в нормативно-правовом регулировании в целях устранения возможности банков проводить операции, не связанные с причиной приостановления операций по счету компании.

Что касается проблемы регулирования порядка одностороннего расторжения договоров банковского счета в случае, когда имеет место наличие у компании нескольких счетов, открытых в рамках одного договора банковского счета, то, как уже было сказано, наиболее приемлемой для клиента была бы предусмотренная законодательством возможность, при которой в случае допущения клиентом нарушений ФЗ «О противодействии легализации» по одному из банковских счетов, открытых в рамках одного договора, было бы изменение такого договора, т. е. закрытие только одного из банковских счетов, а не его расторжение, влекущее закрытие всех банковских счетов сразу.

Проблематика установления и реализации мер гражданско-правовой ответственности в отношениях между банками и иными юридическими лицами включает в себя гораздо большее количество ситуаций, возникающих на практике, но не охваченных действием существующей нормативно-правовой базы, а также ранее не имевших места в контексте вынесенных судебных решений, однако в настоящей статье выделены наиболее распространенные случаи, характеризующие особенности отношений сторон по договору банковского счета в условиях необходимости согласования и применения мер гражданско-правовой ответственности. Так, в современных условиях нормативно-правовое регулирование ответственности для юридических лиц за нарушение условий договора банковского счета содержит в себе множество вышеуказанных внутренних противоречий, характерных и для правоприменительной практики, регламентирующей некоторые особенности установления санкций за нарушение условий договора. Из рассмотренной судебной практики можно сделать вывод

о том, что отношения между банком и клиентом в определенных случаях регулируются преимущественно не действующими нормами законодательства, а заключенным между ними договором банковского счета, ограничивающим права юридических лиц на распоряжение средствами, находящимися на счете, либо лишаящим юридических лиц такого права.

Дальнейшее развития законодательства, в частности в банковской сфере, самым тесным образом связано с динамичным развитием банковской системы, невозможным без совершенствования норм об ответственности за ненадлежащее выполнение обязательств контрагентами по договорам о предоставлении банковских услуг и, в первую очередь, по договору банковского счета.

Примечания

- ¹ *Петраченко Т.Р.* Особенности правового регулирования договора банковского счета: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. С. 21.
- ² Федеральный закон от 07 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // СЗ РФ. 2001. № 33 (ч. I). Ст. 3418.
- ³ Постановление ФАС Московского округа от 13 декабря 2011 г. по делу № А40-41946/11-58-177 // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
- ⁴ Определение ВАС РФ от 29 марта 2012 г. № ВАС-2944/12 по делу № А40-41946/11-58-177 // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
- ⁵ Постановление ФАС Московского округа от 29 июня 2011 г. № КГ-А40/5358-11 по делу № А40-97749/10-98-848 // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
- ⁶ Определение ВАС РФ от 16.08.2011 № ВАС-10339/11 по делу № А40-97749/10-98-848 // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
- ⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 // СЗ РФ. 1994. № 32.
- ⁸ Там же.
- ⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2 // СЗ РФ. 1996. № 5.
- ¹⁰ Постановление Пленума ВАС РФ от 19 апреля 1999 г. № 5 // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
- ¹¹ *Жуков А.А., Жиров Р.М.* К вопросу об ответственности по договору банковского счета // Вестн. СевКав ГТИ. Ставрополь: Айрис-пресс, 2015. № 4 (23). С. 95–98.

- ¹² Определение Верховного суда Российской Федерации от 14 апреля 2015 г. по делу № 305-КГ14-5758 // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] URL:<http://www.consultant.ru>.
- ¹³ *Богомолова Ю.А.* Договор банковского счета: вопросы ограничения права клиента на распоряжение счетом: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2006. С. 6.
- ¹⁴ *Михеева И.Е.* Правовые особенности расторжения договора банковского счета, в рамках которого открыто несколько банковских счетов // *Банковское право.* 2016. № 1. С. 14–20.
- ¹⁵ *Житников И.Н.* Договор банковского счета: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2006. С. 8.
- ¹⁶ Постановление Пленума ВАС РФ от 19 апреля 1999 № 5 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с заключением, исполнением и расторжением договоров банковского счета».
- ¹⁷ Постановления ФАС Московского округа от 29 июля 2013 г. по делу № А41-50621/12, от 15.03.13 по делу № А41-30901/12.

Предназначенность для проживания – особый элемент правового режима жилых помещений как объектов права частной собственности

В статье рассматривается характеристика отдельных элементов правового режима жилого помещения как объекта права собственности. Выявлены особенности таких помещений, как дачные домики, хостелы, апартаменты, используемых для проживания лиц. Предложено авторское определение правового режима жилого помещения как объекта права частной собственности, основанное на совокупности элементов, связанных межотраслевыми характеристиками, главным из которых выступает использование жилого помещения по целевому назначению.

Ключевые слова: правовой режим, жилое помещение, апартаменты, хостел, право собственности.

В юридической литературе сущность правового регулирования недвижимых вещей сводится к созданию правового режима, установлению целесообразных отношений между субъектами рынка недвижимости через предоставление им субъективных юридических прав и возложение субъективных юридических обязанностей¹.

По мнению В.И. Сенчищева, правовой режим раскрывается в специальных правилах, которым подчиняется тот или иной гражданско-правовой институт. Описать правовой режим того или иного явления объективной действительности – это значит во всех подробностях раскрыть особенности возникновения, осуществления и прекращения гражданских прав, как вещных, так и обязательственных, применительно к исследуемому явлению². Не акцентируя внимание на анализе правового режима жилого помещения как объекта гражданских правоотношений в целом,

остановимся подробнее именно на его характеристике как объекте права частной собственности. Исходя из особенностей предназначения жилых помещений можно изначально предположить, что именно они способны оказать существенное влияние на особый порядок возникновения, осуществления, защиты, перехода, ограничения и прекращения права собственности.

Важно подчеркнуть, что необходимо различать правомочия собственника жилого помещения, которые определены в гражданском законодательстве, и права и обязанности собственника, закрепленные в жилищном и ином специальном законодательстве, которые определяют специфику правового режима жилого помещения как объекта права собственности. Это, например, положения Жилищного кодекса РФ, устанавливающие такие требования к жилому помещению, как нахождение его в жилищном фонде независимо от формы собственности (ст. 19), предназначенность и пригодность для проживания в нем граждан (ст. 15 и 17), ограниченность пределов правомочий собственника жилого помещения положениями ЖК РФ (ст. 30), возможность принудительного отчуждения для государственных или муниципальных нужд (ст. 32), а также принудительного возмездного отчуждения за определенные нарушения правил эксплуатации жилого помещения (ст. 29 ЖК РФ и ст. 293 ГК РФ) и т. д. Нормы иных отраслей законодательства также призваны регулировать отдельные элементы правового режима жилого помещения, что предопределяет их единство и взаимосвязанность. Так, например, положения семейного законодательства определяют правовой режим общей совместной собственности супругов на жилое помещение, права детей на проживание в жилом помещении при расторжении брака супругами. Требования земельного законодательства регулируют вопросы соотношения права на жилое помещение и земельный участок, с которым оно связано, и порядок пользования земельным участком, входящим в состав общего имущества многоквартирного дома. Не менее важное значение при определении правового режима имеют и нормы градостроительного, административного законодательства, законодательства об объектах культурного наследия, законодательства о пожарной безопасности и других отраслей. Это, в свою очередь, свидетельствует о межотраслевой природе правового режима жилого помещения, основанного как на частноправовых, так и на публично-правовых началах. При этом частноправовые и публично-правовые элементы правового режима жилого помещения проявляются как на стадии формирования объекта (на стадии введения жилого помещения в гражданский оборот), так и на стадии (дальнейшего) участия

жилого помещения в гражданском обороте и его использования (т. е. при проживании в жилом помещении)³.

Одной из составляющих гражданско-правового режима жилого помещения являются ограничения, которые связаны с целевым использованием жилого помещения. В частности, использование жилого помещения исключительно в целях проживания граждан подтверждается как нормами ст. 17 ЖК РФ, так и положениями ст. 288 ГК РФ, что свидетельствует о целевом назначении жилого помещения как особом элементе его правового режима. Использование жилого помещения для размещения в нем предприятий, организаций, учреждений допускается только после перевода его в нежилое, что будет означать, во-первых, определенные действия собственника по смене статуса помещения, а, во-вторых, принятие любых последующих решений уже в отношении нового самостоятельного объекта, имеющего иной правовой режим. Тесным образом с данным элементом связана пригодность жилого помещения для постоянного проживания (ст. 15 ЖК РФ). Важное значение при этом имеет порядок признания помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, утвержденный Постановлением Правительства РФ⁴, которое действует в отношении всех находящихся в эксплуатации жилых помещений независимо от формы собственности, расположенных на территории Российской Федерации.

П.В. Макеев определяет момент возникновения правового режима жилого помещения установлением соответствия помещения признакам жилого помещения, что подтверждается разрешением на ввод объекта в эксплуатацию, решением о переводе нежилого помещения в жилое или актом приемочной комиссии, если для использования переводимого помещения в качестве жилого помещения требуется проведение его переустройства и (или) перепланировки, либо вступившим в законную силу судебным решением в случае признания права собственности на самовольную постройку⁵.

Таким образом, правовой режим жилого помещения как объекта права собственности физических и юридических лиц – это основанный на нормах права, обладающих межотраслевыми признаками, и выраженный в правовых предписаниях частноправового и публично-правового характера порядок возникновения, осуществления, прекращения и защиты права собственности на жилое помещение с учетом его целевого назначения и разрешенного использования физическими и юридическими лицами, направленный на

эффективное правовое регулирование общественных отношений по поводу жилых помещений как объектов особого назначения, для возникновения которых необходимо юридическое установление соответствия помещения признакам жилого помещения.

Насколько важным и определяющим для характеристики правового режима жилого помещения выступает такой критерий, как пригодность для проживания? В данном случае под пригодностью предлагаем понимать не соответствие жилого помещения различным санитарно-гигиеническим и иным требованиям, а прежде всего юридическую предназначенность такого помещения для использования в качестве жилого независимо от того, проживают там люди или нет. Среди таких «спорных» помещений на сегодняшний день широкое распространение получили садовые и дачные домики, апартаменты, хостелы, принадлежащие физическим и юридическим лицам на праве частной собственности. В то время как указанные помещения используются именно для проживания граждан, правовое обеспечение распространения на них этого критерия в данный момент отсутствует.

Исчерпывающее по своему содержанию понятие «жилое помещение» закреплено в Жилищном кодексе РФ, который относит к такому жилой дом, часть жилого дома, квартиру, часть квартиры, комнату (ч. 1 ст. 16 ЖК РФ). Таким образом, указанные виды жилых помещений в первую очередь признаются объектами жилищных прав и предназначены для постоянного проживания граждан. Приведенный перечень жилых помещений является закрытым. Из этого следует, что если в доме разрешается регистрация проживания лица, то он также может относиться к жилому помещению как объекту жилищных прав.

Жилые строения на садовых и дачных земельных участках без права регистрации проживания в них. Характеристика термина «жилое строение» раскрывается в Федеральном законе от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» (далее – Закон № 66-ФЗ), нормы которого предусматривают возведение жилых строений на садовых и дачных земельных участках без права регистрации проживания в них. Правовой режим любого объекта капитального строительства предопределен назначением земельного участка, на котором он расположен. Исходя из этого целевым назначением садоводческих и дачных земельных участков является их использование для выращивания плодовых и огороднических культур в сочетании с отдыхом. На основании этого эксплуатация возводимых на этих участках жилых строений ограничена целями обеспечения

процесса выращивания садово-огороднических культур и проведением отдыха. В то время как владельцы дачных земельных участков вправе возводить «жилое строение» или «жилой дом с правом регистрации проживания», обладатели садовых земельных участков таким правом не наделены.

Также не следует смешивать технические нормативы и строительные характеристики, которыми возведенный объект вполне может определяться как жилой дом, хотя по правовому режиму он будет относиться к жилому строению.

Позже Конституционный Суд РФ в Постановлении от 14.04.2008 г. № 7-П закрепил правовую гарантию отнесения пригодных для постоянного проживания жилых строений, расположенных на садовых земельных участках, к жилищному фонду. По результатам рассмотрения суд признал не соответствующими Конституции Российской Федерации отдельные положения ст. 1 Закона № 66-ФЗ в части ограничения прав граждан быть зарегистрированными «по месту жительства в пригодном для постоянного проживания жилом строении, расположенном на садовом земельном участке, который относится к землям населенных пунктов». Такая регистрация была возможной при совокупности следующих условий: пригодность строения для постоянного проживания, включение садового земельного участка в черту населенного пункта. Судом был сделан вывод о том, что при определенных условиях объекты, не предназначенные для постоянного проживания, но пригодные для этой цели, могут использоваться как жилые. Не изменяя в целом правовой статус «жилых строений» на садовых участках, была предоставлена возможность посредством комиссионного решения относить такие объекты к жилищному фонду. Таким образом, жилые строения были поставлены в зависимость от категории земельного участка: расположение на землях поселений либо на землях сельскохозяйственного назначения, где факт пригодности строения для целей постоянного проживания не снимает ограничений в регистрации (прописки) по месту жительства.

Наиболее универсальными и в то же время точными характеристиками жилого помещения, включая строение, расположенное на садовом участке, относящемся к землям поселений, можно было бы назвать следующие: 1) изолированность; 2) признание недвижимым имуществом; 3) пригодность для постоянного проживания граждан и соответствие санитарным и техническим нормам и требованиям. По общему правилу это может предопределяться наличием системы центрального либо автономного отопления, водоснабжения, а также электроэнергии и газоснабжения. Вместе

с этим заметим, что более точные характеристики будут устанавливаться на уровне субъекта Российской Федерации, на территории которого расположено строение, а разработка их на федеральном уровне будет излишней, за исключением, возможно, общих параметров, признаваемых минимально необходимыми.

Встречающееся в юридической литературе предложение о внесении изменений в ст. 1 Закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» в части замены термина «жилое строение» на «жилое помещение»⁶ способно повлечь за собой серьезные юридические последствия с распространением на вновь признаваемые объекты всех требований, относящихся к жилым помещениям. Данный подход во многом усложнит как процедуру создания таких помещений и приобретения права собственности на них, так и расширит перечень оснований для прекращения права собственности на такие помещения в связи с необходимостью соблюдения жилищного законодательства. Однако это, в свою очередь, выступит надежной гарантией прав и интересов собственников таких объектов недвижимости.

Хостелы. Широко обсуждаемая на сегодняшний день проблема, связанная с использованием жилых помещений в качестве гостиницы. С одной стороны, режим такого помещения определяется его основным назначением – пригодностью для проживания граждан, с другой стороны – рассматриваемый вариант проживания граждан тесным образом сопряжен с возможностью нарушения прав и интересов соседей, несоблюдения санитарных и иных норм и требований. В свою очередь интерес к данному вопросу подтверждается попытками рассмотрения на уровне Государственной Думы РФ ряда законопроектов.

В соответствии со ст. 209, 288 ГК РФ, ст. 30 ЖК РФ собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц. Согласно ст. 671 ГК РФ по договору найма жилого помещения одна сторона – собственник жилого помещения или управомоченное им лицо (наймодатель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем. Использование же собственником принадлежащей ему квартиры, а также иными лицами предоставленных им квартир в качестве гостиничного номера или для организации хостела, т. е. для временного заселения посторонних граждан на возмездной

основе, в силу закона не может рассматриваться как предоставление в наем жилого помещения, ввиду чего противоречит как п. 3 ст. 288 Гражданского кодекса Российской Федерации, так и п. 2 ст. 17 Жилищного кодекса Российской Федерации. Согласно нормам статей 11, 23 Федерального закона от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» индивидуальные предприниматели в соответствии с осуществляемой ими деятельностью обязаны выполнять требования санитарного законодательства, содержание жилых помещений должно отвечать санитарным правилам. При этом следует учитывать, что к помещениям гостиниц, в том числе мини-гостиниц, применяются иные санитарно-гигиенические требования и требования безопасности. При рассмотрении одного из дел суд, основываясь на п. 2 ст. 1065 ГК РФ, возложил обязанность на ответчика прекратить использование спорного жилого помещения в качестве гостиничных номеров и обязал ответчика использовать квартиру по ее назначению (Апелляционное определение Московского городского суда от 24.09.2015 г. по делу № 33-34680/2015). Аналогичные выводы содержатся и в решениях других судов (Апелляционное определение Челябинского областного суда от 31.03.2015 г. по делу № 11-3334/2015, Апелляционное определение Московского городского суда от 26.03.2015 г. по делу № 33-9986). Однако нельзя не отметить, что во всех этих случаях основная доля ответственности возлагается на собственника и иных лиц в большей степени в пределах норм жилищного законодательства, не затрагивая при этом вопросы собственности. На наш взгляд, одобрение и поддержание такой судебной практики не будет способствовать прекращению и недопущению нарушения прав и интересов третьих лиц, включая соседей жилого помещения, поскольку тем самым игнорируется применение нормы статьи 293 ГК РФ и используются абсолютно иные институты, не связанные с лишением права собственности лица на жилое помещение при массовом нарушении прав и интересов неопределенного числа лиц – соседей. В связи с этим предлагается при выявлении таких нарушений не подменять одну норму другой, а руководствоваться ими как самостоятельными в борьбе с нарушениями прав и интересов лиц.

Широко применяемый в судебной практике и действующий с 1 января 2015 г. Национальный стандарт РФ «Услуги средств размещения. Общие требования к хостелам» ГОСТ Р 56184-2014, утвержденный приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии, в настоящее время регулирует деятельность хостелов. Данный документ содержит общие требования

к хостелам, а также виды услуг, которые должны в них предоставляться. Так, хостелы могут располагаться в отдельно строящемся здании или занимать часть здания (этаж, подъезд), квартиру или несколько квартир в одном здании (на одном или нескольких разных этажах). В юридической литературе отмечается⁷, что с учетом материалов судебной практики положения указанного ГОСТа противоречат нормам гражданского и жилищного законодательства. Именно так, думается, можно оценить следующий вывод судебного органа: «...использование квартиры, имеющей статус жилого помещения, собственником, а также иными лицами в качестве меблированных комнат или для организации хостела, т. е. для временного заселения посторонних лиц на возмездной основе, противоречит как пункту 3 статьи 288 ГК РФ, так и пункту 2 статьи 17 ЖК РФ» (Апелляционное определение Московского городского суда от 16.04.2015 г. по делу № 33-12940). Верховный Суд РФ, рассматривая административное исковое заявление, занял иную позицию, не находя никаких нарушений в анализируемом ГОСТе⁸ на предмет размещения хостела в квартире многоквартирного дома как самостоятельного вида деятельности, направленной исключительно на извлечение прибыли, а не на удовлетворение нужд собственника квартиры, связанных с его проживанием.

Из Правил предоставления гостиничных услуг, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 09.10.2015 г. № 1085, вовсе не следует ответа на вопрос, оказывает ли хостел гостиничные услуги. Более того, данные Правила вовсе не распространяются на сдачу внаем для временного проживания меблированных комнат. На основании же Национального стандарта РФ ГОСТ 51185-2008, утвержденного Приказом Ростехрегулирования от 18 декабря 2008 г. № 518-ст⁹, хостел предлагалось признавать гостиницей, а деятельность по оказанию гостиничных услуг может осуществляться лишь после перевода жилого помещения в нежилое¹⁰. Нельзя не согласиться с С.И. Сусловой о том, что организация хостелов в многоквартирных домах невозможна даже со ссылкой на ст. 17 ЖК РФ¹¹. Суды же, принимая решения, лишь указывают на то, что «организация по сдаче внаем меблированных комнат неограниченному кругу лиц является самостоятельным видом деятельности» (Апелляционное определение Верховного Суда Республики Татарстан от 13 апреля 2015 г. по делу № 33-5376/2015) и не подпадает под ст. 17 ЖК РФ, поскольку текст этой статьи допускает лишь совмещение своего собственного проживания в жилом помещении и осуществления какой-либо профессиональной или предпринимательской деятельности. Таким образом, остается лишь констатировать,

что любое размещение на сегодняшний день в квартире места для временного проживания большого количества лиц с предоставлением им необходимых услуг является нарушением действующего законодательства.

По мнению же ряда практикующих юристов, регулирование хостелов значительно проще, чем оно представляется в научных дискуссиях и материалах судебных дел. Так, по мнению О. Сухова, положения ст. 19 Жилищного кодекса РФ допускают использование жилого помещения в коммерческих целях, включая организацию хостелов, а для надлежащего законного оформления прав проживающих в таком помещении лиц необходимо лишь разработать универсальный договор аренды койкоместа, что не будет противоречить ст. 673 ГК РФ¹². На наш взгляд, такое положение дел лишь усугубляет сложную ситуацию вокруг использования в коммерческих целях жилых помещений, является неоправданным и противоречащим действующему законодательству. А взгляды таких юристов не только разлагают правосознание граждан, но и поощряют незаконное поведение участников гражданских правоотношений.

Таким образом, несмотря на удобство и удовлетворение экономических интересов как собственника помещения, так и потребителей, наделение хостела особым правовым режимом, в том числе с точки зрения оснований для изменения режима жилого помещения на нежилое, необоснованно. Основным препятствием в случае допущения обратного выступает невозможность применения особенностей всех норм, связанных с правом собственности на жилое помещение. В ряде случаев, например в случае сноса дома при изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд, будет невозможно и применение нормы ст. 239 ГК РФ, 32 ЖК РФ.

Апартаменты. Еще один объект недвижимости, допускающий фактическое проживание людей и в связи с этим вызывающий множество споров и дискуссий на практике. Действовавший ранее Приказ Ростуризма № 86 от 21.07.2005 г. под апартamenteм понимал номер, площадь которого не менее 40 квадратных метров, состоящий из двух и более жилых комнат и оснащенный полным санузлом и кухонным оборудованием. Аналогичная характеристика апартаментов содержится в Приказе Министерства культуры РФ от 3 декабря 2012 г. № 1488 «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями».

С позиций характеристики недвижимого имущества Приказом Министерства спорта и туризма РФ от 25.01.2011 г. № 35 «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи» было вовсе предложено исключить апартаменты из объектов недвижимости и рассматривать их как высшую категорию номеров, расположенных в средствах размещения и предназначенных для временного проживания. Мы считаем, что это предложение необоснованно, поскольку в таком случае под сомнение нужно ставить и коридоры, и лестничные площадки, и иные объекты. Другой вопрос, могут ли апартаменты выступать самостоятельным объектом недвижимости, не включенным в комплекс недвижимого имущества?

Ни нормы жилищного, ни нормы гражданского законодательства не содержат характеристики апартаментов, более того, как следует из ст. 228 ГК РФ, основным предназначением жилого помещения является использование его гражданином для личного проживания или проживания членов его семьи. Таким образом, какое-либо изменение данной функции жилого помещения недопустимо.

По своей правовой природе апартаменты не относятся и к многоквартирному дому (МКД). Соответственно после ввода в эксплуатацию апартаментов первоочередным вопросом выступает управление имуществом общего пользования, а также решение вопроса о предоставлении коммунальных услуг. Из имеющихся в юридической литературе предложений наиболее распространенными признаются следующие. Прежде всего это регистрация права собственности на помещения общего пользования за застройщиком с отсутствием прав на общее имущество у собственников апартаментов, что отличается от управления и содержания общего имущества в МКД. В качестве второго варианта предлагается имущество общего пользования признавать за всеми собственниками апартаментов и других нежилых помещений на праве общей собственности в силу того, что право собственности на здание в целом ни за кем не зарегистрировано, кроме собственников апартаментов. Подтверждение данного вывода определяется и судебной практикой. Так, согласно пункту 3 Постановления Пленума ВАС РФ от 23.07.2009 г. № 64 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров о правах собственников помещений на общее имущество зданий» право общей долевой собственности на общее имущество принадлежит собственникам помещений в здании в силу закона вне зависимости от его регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Как отмечается

в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса РФ» в соответствии с п. 1 ст. 6 ГК РФ к отношениям собственников помещений, расположенных в нежилом здании, возникающим по поводу общего имущества в таком здании, разрешается применять нормы законодательства, регулирующие сходные отношения, в частности ст. 249, 289 и 290 ГК РФ и ст. 44–48 ЖК РФ.

Таким образом, применение жилищного законодательства в нежилых зданиях возможно только к отношениям пользования общим имуществом посредством проведения общих собраний собственников помещений. На основании этого собственникам нежилых помещений в здании, как и собственникам квартир, принадлежит доля в праве собственности на общее имущество – общие помещения, несущие конструкции, механическое, электрическое, санитарно-техническое и иное оборудование (аналогия со ст. 289 и 290 ГК РФ). В свою очередь, бремя содержания общего имущества в таком здании несут все сособственники помещений, каждый соразмерно своей доле в праве на общее имущество (аналогия со ст. 249 ГК РФ). Вместе с тем нормы ст. 158 ЖК РФ об установлении размера платы за содержание и ремонт в этом случае применены быть не могут. В целях исключения разногласий и противоречий авторами даже предлагается разработать отдельные нормативные акты, посвященные обслуживанию апарт-отелей, во избежание путаницы, которая часто возникает при применении законодательства по аналогии¹³.

Поскольку апарт-отели не являются жилым помещением, с точки зрения их правового режима как объектов права собственности на них может быть обращено взыскание. Общеизвестно, что в соответствии со ст. 446 ГПК РФ ст. 79 Федерального закона от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» права собственника единственного пригодного для проживания жилого помещения защищены от обращения взыскания по обязательствам.

К основным признакам, отличающим апарт-отели от квартир, следует отнести: 1) юридический статус и функциональное предназначение (жилые помещения – для постоянного проживания граждан, апарт-отели – для временного проживания); 2) нормы СанПиН (к жилым помещениям требования более строгие); 3) невозможность регистрации; право регистрации у владельцев апарт-отелей возникает тогда, когда здание, в котором они находятся, имеет статус гостиницы или апарт-отеля; 4) высокие коммунальные платежи, что предопределяется собственностью застройщика на все объекты инфраструктуры и тем, что услуги предоставляют

специализированные организации; 5) отсутствие прав на общее имущество, как в многоквартирном доме.

Таким образом, пригодность для проживания является важным системообразующим элементом правового режима жилого помещения как объекта права частной собственности, отсутствие которого исключает применение правовых норм, отражающих особенности права собственности на данный объект.

Примечания

- ¹ *Кушченко В.В.* Правовой режим недвижимости: проблемы и пути их решения // Законодательство и экономика. 2006. № 10. С. 76.
- ² *Сенчищев В.И.* Объект гражданского правоотношения: Общее понятие // Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. М.И. Брагинского; Исследовательский центр частного права. Российская школа частного права. М., 1999.
- ³ Там же.
- ⁴ *Магомедова К.И.* Особенности правового режима жилого помещения // Семейное и жилищное право. 2011. № 4. С. 45–48.
- ⁵ *Макеев П.В.* Моменты и основания возникновения правового режима жилого помещения // Жилищное право. 2011. № 5. С. 65–70.
- ⁶ Садовые и дачные дома как жилые помещения. [Электронный ресурс] URL:<http://www.vertex-realty.ru/rights-base/41-2010-07-20-10-03-40/106-2010-07-21-09> (дата обращения: 12.09.2016).
- ⁷ *Суслова С.И.* Хостелы: Проблемы правового регулирования. [Электронный ресурс] URL: <http://justicemaker.ru/view-article.php?id=16&art=5637> (дата обращения: 1.06.2017)
- ⁸ Решение Верховного Суда РФ от 03.03.2016 г. № АКПИ15-1535 // СПС КонсультантПлюс.
- ⁹ Документ опубликован не был. Утратил силу. См.: <http://base.garant.ru/195596/> (дата обращения: 1.06.2017).
- ¹⁰ Данный стандарт утратил силу с Приказом Госстандарта от 11 ноября 2014 г. № 1542-ст. С 1 января 2016 г. введен в действие ГОСТ Р 51185-2014 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования» для добровольного применения. См.: Консорциум «Кодекс». Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200114767> (дата обращения: 23.06.2016).
- ¹¹ *Суслова С.И.* Указ. соч.
- ¹² Как сделать хостел из своей квартиры. [Электронный ресурс] URL: <http://realty.rbc.ru/news/577d26229a7947a78ce92424> (дата обращения: 29.11.2013).
- ¹³ Эксплуатация апартаментов: правовой режим. [Электронный ресурс] URL: <http://gkh.ru/article/101820-ekspluatatsiya-apartamentov> (дата обращения: 23.06.2016).

Правовое регулирование электронного обмена данными при осуществлении внешнеэкономической деятельности

В статье анализируются место правового регулирования электронного обмена данными при осуществлении внешнеэкономической деятельности в системе российского предпринимательского права и особенности его источников.

Ключевые слова: комплексное правовое регулирование трансграничных информационных отношений; внутригосударственное законодательство; коллизионные нормы; подзаконные акты; международные договоры; обычаи; судебная и арбитражная практика; комплексный институт права, защита коммерческой информации при электронном обмене данными.

В качестве предмета правового регулирования внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой сочетание общественных отношений разного рода и характера с участием субъектов, обладающих правом осуществлять внешнеэкономическую деятельность, один из которых иностранного происхождения. По своей отраслевой принадлежности правоотношения, возникающие в процессе международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, различны.

Отдельную самостоятельную группу составляют нормы, предоставляющие каждому участнику внешнеэкономической деятельности правовые возможности по обеспечению, хранению и передаче в больших объемах информации коммерческого характера, которая используется прежде всего для совершения сделок внешнеэкономического характера. Необходимость создания и совершенствования таких норм обусловлена широким внедрением компьютерной

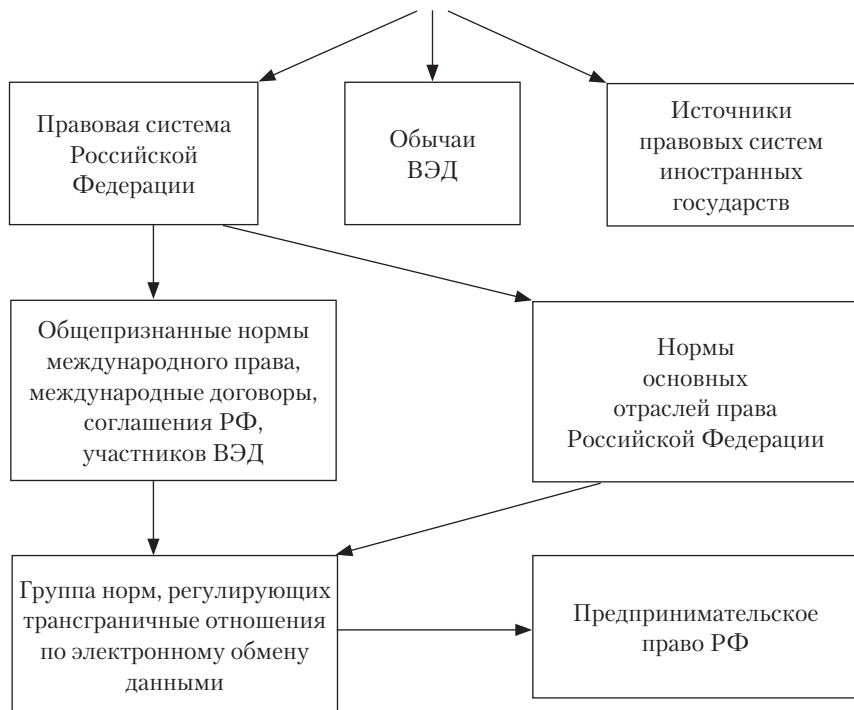
обработки информации и информационно-коммуникационных систем для обмена данными между участниками внешнеэкономической деятельности. Безусловно, такая практика значительно повышает эффективность совершаемых сделок международного характера. С учетом этого перед участниками внешнеэкономической деятельности в числе других встает с одной стороны задача внедрения информационно-коммуникационных технологий, их своевременное обновление, а с другой – защита передаваемой коммерческой информации правовыми нормами разной отраслевой принадлежности. Этими обстоятельствами, в свою очередь, обусловлена работа по объединению в самостоятельную группу норм о передаче, хранении и защите информации во внешнеэкономической деятельности. Отличительная особенность такой группировки заключается в регулировании трансграничных информационных отношений с участием иностранного элемента, что придает им международный характер.

Нормами материальных отраслей права урегулированы как гражданско-правовые отношения, включая договорные, так и административно-правовые отношения, в том числе управленческие и финансовые. Из процессуальных отраслей права привлекаются правила рассмотрения споров участников внешнеэкономической деятельности. Объединение норм различных отраслей права происходит с учетом предмета правового регулирования, в результате чего становятся совместными и направленными на достижение одной цели действия различных субъектов международного частного и публичного права.

Таким образом, право на осуществление внешнеэкономической деятельности невозможно реализовать на основе норм одной отраслевой принадлежности, становится очевидной необходимость комплексного правового регулирования разнородных отношений, возникающих в области международного обмена.

Вместе с тем правовое регулирование внешнеэкономической деятельности не единственная известная в юридической науке комплексная отрасль права. Возникает правовая проблема определения места правового регулирования внешнеэкономической деятельности, в том числе электронного обмена данными в системе комплексных отраслей российского права и определения ее соотношения прежде всего с предпринимательским правом. Такая задача может быть решена на основе анализа состава основных источников, содержащих нормы указанной комплексной отрасли российского права, и выявления их особенностей (см. схему).

Источники правового регулирования ВЭД



Источники, содержащие нормы комплексной отрасли
русского права

Особенностью источников правового регулирования внешне-экономической деятельности является их двойственный характер. Значительная доля норм и правил, регулирующих отношения международного обмена, содержится в международных договорах и соглашениях. К другим источникам, устанавливающим правила регулирования внешнеэкономической деятельности, относятся национальное законодательство и судебная практика отдельных государств, а также обычаи в области торговли и мореплавания.

На законотворческую деятельность государств-участников внешних связей значительное влияние оказывают источники международного частного права. Известны основные виды таких источников: внутригосударственное законодательство, междуна-

родные договоры, судебная и арбитражная практика, международные обычаи, коллизионные нормы. При этом значительно число международных конвенций, с учетом которых договору отдается предпочтение при регулировании многих областей внешнеэкономической деятельности.

Примером динамичного развития правового обеспечения трансграничных отношений являются международные стандарты систем электронного обмена данными, появившиеся в 80-х годах прошлого века. В 1980 г. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приняла «Руководящие принципы, регулирующие неразглашение и трансграничные потоки личных данных». Европейский совет в 1981 г. принял Конвенцию о защите частных лиц в вопросах, касающихся автоматической обработки личных данных. В 1981 г. ЕС разработал для своих государств-членов рекомендации относительно условий, при которых компьютерная информация может быть использована в качестве свидетельства в суде, в том числе и арбитражном. В 1986 г. Совет таможенного сотрудничества также принял резолюцию, касающуюся использования компьютерных данных в судебном разбирательстве.

В 1985 г. Комиссия ООН по праву в международной торговле UNCITRAL приняла рекомендации по этому вопросу, а в 1987 г. подготовила «Правовое руководство UNCITRAL по электронному переводу средств». Этой же Комиссией разработаны рекомендации по приданию компьютерной информации юридической силы, ведется работа по увеличению числа правительств и международных организаций, принимающих участие в их осуществлении. Комиссией разработан и опубликован в 1995 г. модельный закон «О правовых аспектах электронного обмена данными», который через год стал называться законом «Об электронной коммерции». Его подготовка осуществлялась с участием представителей всех государств – членов UNCITRAL, а также таких организаций, как UNIDO, Гагская конференция по международному частному праву, Федерация латиноамериканских банков (FELABAN), Банковская федерация Европейского сообщества, Международная торговая палата (ICC), SWIFT и ряд других.

Этот закон является основой для формирования соответствующих законодательных актов в странах-членах ООН. Закон закладывает основы для решения вопросов, связанных с подготовкой и заключением коммерческих сделок в электронной форме (юридическая сила сообщения, требование письменной формы удостоверения подлинности, риски и ответственность сторон при несоблюдении обязательств, вытекающих из договора об обмене

электронными сообщениями, и др.). Согласно этому закону обязательства по электронному обмену данными включают обмен информацией между инициатором и адресатом с использованием компьютеров, в согласованных форматах и с соблюдением структуры информации в форме сообщения. Основанием для возникновения обязательств являются договоры, заключаемые между участниками электронного обмена данными. Предполагается, что такие договоры, регулирующие во внешнеэкономической деятельности предоставление услуг электронного обмена данными на основе информационно-коммуникационных технологий, могут быть двух- и многосторонними.

Выбранная участниками внешнеэкономической деятельности структура юридически оформляется специальным соглашением. В 1987 г. Международной торговой палатой были разработаны «Единые правила поведения при осуществлении обмена коммерческой информацией с использованием средств связи» (UN-CID). Вопрос стандартизации различных аспектов электронного обмена данными входит в компетенцию целого ряда комитетов Международного телекоммуникационного союза, который развивает также проекты электронной торговли для развивающихся стран.

Таким образом, становится очевидной необходимость систематизации, группировки множества действующих в области электронного обмена данными правовых норм, имеющих различную отраслевую принадлежность, для эффективного применения в целях регулирования такого обмена информацией, внедрения современных технологий связи для расширения рынков, увеличения и упрощения доступа к различным потребителям во всем мире.

Указанная задача представляется актуальной, поскольку Россия является участницей программы ЮНКТАД по развитию центров по вопросам торговли. В Москве и Санкт-Петербурге действует Российский информационный центр по вопросам внешней торговли, в создании и работе которого приняли участие крупнейшие организаторы и участники внешнеэкономической деятельности.

Внутригосударственное законодательство в области внешнеэкономической деятельности действует в пределах каждого отдельно взятого государства и является результатом правотворческой функции государственных органов. В соответствии со статьями 15, 71 Конституции РФ¹ внешняя политика, внешнеэкономические отношения и источники права, их регулирующие, отнесены к ведению РФ, в том числе валютное, кредитное, таможенное регулирование, международные договоры, гражданское, процессуальное законодательство, правовое регулирование интеллектуальной

собственности, федеральное коллизионное право. В случае противоречия между международным договором и внутренним законодательством применяется международный договор. Федеральные законы представлены отраслевыми кодифицированными актами. Гражданский кодекс РФ предусматривает, что регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется непосредственно, т. е. когда в нормах материального права прямо указано, какие права и обязанности возникают у участников правоотношения. Так, в случае, если применимым правом к конкретному внешнеэкономическому отношению оказывается национальное право, источником окажутся нормы ГК РФ и федеральных законов. Наиболее важными из них урегулированы виды внешнеэкономической деятельности и ее отдельные области².

Другой способ регулирования внешнеэкономической деятельности – это применение коллизионных норм, устанавливающих законодательство (российское или другое), которое применимо к частноправовым отношениям, возникающим при ее осуществлении. Такие коллизионные нормы сосредоточены в разделе VI третьей части ГК РФ «Международное частное право». Коллизионные нормы относятся к особой группе источников права, регулирующих внешнеэкономическую деятельность. Они применяются в тех случаях, когда национальное законодательство стран, организации которых вступают во внешнеэкономические отношения, по-разному регулируют то или иное правовое отношение. В коллизионных нормах указывается, право какого государства должно быть применено к решению конкретного спора. Особенностью коллизионных норм является то, что они формируются обычно в виде абстрактного правила, указывающего не на содержание права конкретного государства, а только лишь на сам принцип, которым будут определяться соответствующие нормы. При разрешении дел в суде судья должен выбрать законодательство, руководствуясь соответствующими указаниями права своей страны, т. е. найти в отечественном праве указания на то, право какой страны подлежит применению при конкретном составе (отечественном или иностранном). В некоторых случаях, несмотря на наличие иностранного элемента в составе дела, судья должен руководствоваться только собственным законодательством страны.

В области правового обеспечения электронного обмена данными кроме Гражданского кодекса РФ действует Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной цифровой подписи». Предусмотрена возможность регулирования вопросов, связанных с функционированием систем электронного обмена данными

договорами (соглашениями на информационное обслуживание) с участниками информационного обмена. В таком соглашении должны быть предусмотрены: точное определение электронного документа; возможность его соответствия «бумажному» аналогу; определение равной ответственности лиц, подающих электронные и бумажные документы; определение элементов юридических доказательств о факте подачи (приема) электронного документа; определение возможности подачи таможенных документов в виде электронных сообщений; процедура разрешения конфликтов; общий порядок использования электронного документа. Нормы ГК РФ и других правовых актов позволяют заключать подобные соглашения. Важными вопросами являются момент наступления ответственности в случае невыполнения принятых обязательств, место решения споров и используемый язык, с учетом чего при составлении документов, регулирующих сферу электронного обмена данными, участнику внешнеэкономической деятельности необходимо определить зоны ответственности и момент наступления невыполнения обязательств. В договоре также целесообразно предусмотреть решение споров по российскому законодательству.

Среди подзаконных актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, могут быть указы Президента РФ, которые издаются, если эти отношения не урегулированы законом. Отсутствие законов о внешнеэкономической деятельности, характерное для начала 90-х годов прошлого века, восполнялось такими источниками. Уже в 1996 г. многие Указы Президента РФ по вопросам внешнеэкономической деятельности были отменены в связи с принятием сначала Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ, а затем и его новой редакции от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ, действующей в настоящее время³. Сейчас наиболее актуальным остается, например, Указ Президента РФ от 14 января 2003 г. № 36 «Об утверждении Списка оборудования и материалов двойного назначения и соответствующих технологий, применяемых в ядерных целях, в отношении которых осуществляется экспортный контроль»⁴. Правительство РФ вправе издавать нормативные акты по вопросам внешнеэкономической деятельности только в случаях, предусмотренных законами или указами. Таких случаев достаточно много. Постановлениями правительства, например, утверждается таможенный тариф, товарная номенклатура ВЭД, принимаются решения по многим важным вопросам внешнеэкономической деятельности. Федеральные министерства, входящие в систему исполнительных органов власти, осуществляют

выработку государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленной актами Президента РФ и Правительства РФ сфере деятельности. Они вправе принимать ведомственные нормативно-правовые акты, которые также относятся к числу подзаконных и носят межведомственный характер, в силу чего они обязательны и применяются при регулировании внешнеэкономической деятельности.

Международные договоры как источники играют значительную роль во внешнеэкономической деятельности и регулируют как частноправовые, так публично-правовые отношения. Действующий здесь Федеральный закон от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации»⁵ устанавливает, что международный договор Российской Федерации означает международное соглашение, заключенное Российской Федерацией с иностранным государством (или государствами), с международной организацией либо с иным образованием, обладающим правом заключать международные договоры (далее – иное образование), в письменной форме и регулируемое международным правом, независимо от того, содержится такое соглашение в одном документе или в нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования (ст. 2). Международные договоры Российской Федерации наряду с общепризнанными принципами и нормами международного права являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора (часть 4 ст. 15 Конституции Российской Федерации, п. 1 и 2 ст. 5 Федерального закона от 15.07.1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации»). Знаковым событием для правового регулирования внешнеэкономической деятельности является вступление в ВТО⁶. Для регулирования частных имущественных отношений участников внешнеэкономической деятельности сохраняет свое значение Конвенция ООН «О международной купле-продаже товаров» от 11 апреля 1980 г.⁷ Таможенное регулирование в Таможенном союзе осуществляется в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза⁸. Общие условия поставок товаров между организациями стран – членов СЭВ 1968/ 1988 гг. (ОУП СЭВ 1968/1988 гг.) (приняты 11.10.1988)⁹ при наличии в контракте ссылки будут действовать как договорные условия.

Для регулирования внешнеэкономической деятельности применяются обычаи, признаваемые в Российской Федерации. Торгово-

промышленная палата РФ свидетельствует торговые и портовые обычаи, принятые в Российской Федерации¹⁰. Как источник правового регулирования внешнеэкономической деятельности торговые и портовые обычаи применяются для регулирования отношений частноправового характера, осложненных иностранным элементом. Характерной чертой международных торговых обычаев является наличие неофициальных, но общепризнанных кодификаций таких обычаев. Это, например, Инкотермс, разработанные Международной торговой палатой (Рим), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, Унифицированные правила по инкассо. Важно подчеркнуть, что законодатель, изменив редакцию статьи 5 ГК РФ, подчеркнул, что источником гражданского права является не обычай делового оборота, как считалось ранее, а просто обычаи, без указания на сферу деятельности, в которой он сложился и применяется. Данная новелла введена в целях унификации законодательства, поскольку в ряде международных договоров, в том числе заключенных Российской Федерацией, обычай указан как источник гражданского права. Так, согласно статье 9 Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. Изменение направлено на то, чтобы устранить терминологическую путаницу, существующую в действующем законодательстве применительно к обычаям, используемым в предпринимательской деятельности. Также в судебной практике к обычаям делового оборота относят Общие условия Международной федерации инженеров-консультантов (FIDIC).

Значение судебной и арбитражной практики состоит в том, что как решение по конкретным делам, так и разъяснение высших арбитражных судов различных государств способствуют единообразию в применении действующего законодательства, в том числе и участников внешнеэкономической деятельности. Различные разъяснения верховных судов содействуют правильному применению норм международного и национального права, помогают разрешать возникшие имущественные споры. Судебная и арбитражная практика по российской доктрине не является источником права. В других странах действует судебный прецедент, когда решение суда по одному делу является обязательным при рассмотрении аналогичных дел. Судебная практика может приобрести значение источника права, если к отношениям должно применяться иностранное право, в котором признается прецедент.

Изложенное дает основание для следующего вывода. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности – это комплексный институт права, который по составу рассмотренных источников, привлекаемых для реализации права на осуществление указанной деятельности в предпринимательских целях, реализуемых в области международного обмена, по особенностям названных источников целесообразно отнести к предпринимательскому праву Российской Федерации, включив в него группу норм, регулирующих трансграничные отношения по электронному обмену данными.

Примечания

- ¹ Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ) // СЗ РФ. 2014. № 3. Ст. 851.
- ² Кодекс торгового мореплавания РФ от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ; Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе»; Закон РФ от 07 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже»; Закон РФ от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»; Закон РФ от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле»; Закон РФ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»; Закон РФ от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»; Закон РФ от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Налоговые отношения при осуществлении экспортно-импортных операций урегулированы нормами Налогового кодекса РФ и других законов о налогах. Законодательство о публично-правовой ответственности содержится в кодифицированных актах УК РФ и КоАП РФ. Судебная защита прав участников ВЭД регулируется ГПК РФ и АПК РФ, где имеется отдельный раздел, содержащий нормы, которыми регламентируется участие иностранных лиц соответственно в гражданском или арбитражном процессе. Споры, вытекающие из внешнеэкономической деятельности, могут также разрешаться и в третейских судах, что урегулировано специальным Законом РФ от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже».
- ³ Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 30.11.2013) // СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.
- ⁴ Указ Президента РФ от 14 января 2003 г. № 36 «Об утверждении Списка оборудования и материалов двойного назначения и соответствующих технологий,

- применяемых в ядерных целях, в отношении которых осуществляется экспортный контроль» (ред. от 14.10.2008) // СЗ РФ. 2003. № 3. Ст. 208.
- ⁵ Федеральный закон от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации» (ред. от 25.12.2012) // СЗ РФ. 1995. № 29. Ст. 2757.
- ⁶ Протокол от 16 декабря 2011 г. «О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.» // СЗ РФ. 2012. № 37. Ст. 4986.
- ⁷ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11 апреля 1980) (вместе со «Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» (по состоянию на 30 апреля 2013 года)) // Вестник ВАС РФ. 1994. № 1.
- ⁸ Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17) (ред. от 16.04.2010) // СЗ РФ. 2010. № 50. Ст. 6615.
- ⁹ Общие условия поставок товаров между организациями стран – членов СЭВ 1968/1988 гг. (ОУП СЭВ 1968 / 1988 гг.) (приняты 11.10.1988) // Сб. международных договоров СССР. Вып. XLV. М., 1991. С. 348–379.
- ¹⁰ Пункт 3 статьи 15 Закона РФ от 7 июля 1993 г. № 5340-1 (ред. от 30.12.2015) «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 33. Ст. 1309.

Новые вопросы о правовом положении некоммерческих объединений граждан (садоводческих, огороднических и дачных объединений)

В статье проводится правовой анализ значительных изменений гражданского законодательства России, дается оценка произошедшим изменениям в правовом положении садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан, а также рассматривается их особый правовой характер.

Ключевые слова: садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения, земля, юридическое лицо.

Прошедшая реформа гражданского законодательства существенно затронула ранее существующую систему юридических лиц, в том числе некоммерческих организаций. Федеральными законами от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса РФ и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» и от 31 января 2016 г. № 7-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» были внесены существенные изменения в части, касающейся правового положения юридических лиц. Безусловно, данные нормы затронули все существующие в России садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения граждан¹, в том числе вопросы их правового положения.

Нельзя отрицать, что действующий в настоящее время Федеральный закон от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» (далее Закон № 66-ФЗ) не отвечает интересам современного гражданско-правового сообщества садоводов, огородников и дачников,

а его основные положения устарели². Это подтверждается и положениями Концепции развития гражданского законодательства, где отмечалось, что данный закон отличается низким юридико-техническим уровнем и неэффективен в применении.

Обновленные нормы ГК РФ указывают, что гражданское законодательство определяет правовое положение участников гражданского оборота, в том числе и юридических лиц (п. 1 ст. 2). Согласно п. 4 ст. 49 ГК РФ гражданско-правовое положение юридических лиц и порядок их участия в гражданском обороте (ст. 2) регулируются ГК РФ. Особенности гражданско-правового положения юридических лиц отдельных организационно-правовых форм, видов и типов, а также юридических лиц, созданных для осуществления деятельности в определенных сферах, определяются ГК РФ, другими законами и иными правовыми актами.

Таким образом, применительно к юридическим лицам в настоящее время ГК РФ использует два термина: «правовое положение» и «гражданско-правовое положение». Однако они по-разному применяются к различным юридическим лицам, в том числе коммерческим и некоммерческим организациям.

Так, в отношении Центрального банка Российской Федерации (Банка России), кредитных организаций, страховых организаций, клиринговых организаций, специализированных финансовых обществ, специализированных обществ проектного финансирования, профессиональных участников рынка ценных бумаг, акционерных инвестиционных фондов, управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов и иных некредитных финансовых организаций, акционерных обществ работников (народных предприятий), хозяйственных обществ, обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ, унитарных предприятий, ассоциаций (союзов), адвокатских палат, государственных и муниципальных учреждений, автономных некоммерческих организаций в ГК РФ применяется термин «правовое положение».

В свою очередь применительно к религиозным организациям и политическим партиям используется термин «гражданско-правовое положение».

В отношении жилищных и жилищно-строительных кооперативов, а также садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан данные термины употребляются совместно (часть 1 статьи 110 Жилищного кодекса РФ, пункт 1 статьи 2 Закона № 66-ФЗ).

В самом Законе № 66-ФЗ указывается, что данный федеральный закон использует нормы других отраслей права, комплексно регулирует отношения, возникающие в связи с ведением гражданами садоводства, огородничества и дачного хозяйства, и устанавливает правовое положение садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений, в том числе особенности их гражданско-правового положения (п. 4 ст. 49 ГК РФ).

Исходя из примененной законодателем формулировки «в том числе» мы видим, что применительно к садоводческим, огородническим и дачным некоммерческим объединениям граждан понятие «правовое положение» является более широким, чем «особенности гражданско-правового положения».

К сожалению, основные вопросы, имеющие в данном случае существенное значение, законодатель оставил без ответа. В частности, ни из положений ГК РФ, ни из норм Закона № 66-ФЗ не представляется возможным определить следующее.

1. Что понимается под правовым положением юридических лиц и что понимается под их гражданско-правовым положением?

2. Тождественны ли вышеуказанные понятия или различны? Если тождественны, то в связи с чем в законодательстве они именуются как различные? Если различны, то в чем именно заключается эта разница?

3. В связи с чем для одних юридических лиц используется термин «правовое положение», а для других – «гражданско-правовое положение»? По каким критериям установлено такое разграничение?

4. Что именно понимается под особенностями, когда речь идет о гражданско-правовом положении юридических лиц? Что может в отдельных законах о юридических лицах предусматриваться в рамках таких особенностей (особенности осуществления определенной деятельности, особенности структуры органов управления, особенности взаимоотношений лиц, имеющих право участия, или что-то иное)?

5. Какие нормы Закона № 66-ФЗ определяют правовое положение садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений, а какие особенности их гражданско-правового положения?

Закон № 66-ФЗ в статье 6 дает собственную версию тех вопросов, которые охватываются термином «правовое положение садоводческого, огороднического или дачного некоммерческого объединения граждан». К этим вопросам относятся: возможность осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых создано объединение; момент, с которого

объединение является созданным (момент государственной регистрации); возможность объединения иметь обособленное имущество, приходно-расходную смету, печать с полным наименованием такого объединения на русском языке или на русском языке и государственном языке соответствующей республики; возможность открывать счета в банках; возможность иметь зарегистрированную эмблему. Однако можно предположить, что с точки зрения теории гражданского права понятие «правовое положение» охватывает гораздо более широкий круг правоотношений по сравнению с тем, как это отражено в статье 6 Закона № 66-ФЗ³.

Кроме того, обратим внимание на то, что законодатель применил термин «особенности гражданско-правового положения» именно к садоводческим, огородническим и дачным некоммерческим объединениям граждан, которые не являются самостоятельной организационно-правовой формой юридических лиц, а представляют собой некое обобщающее понятие для предусмотренных Законом № 66-ФЗ некоммерческих товариществ, потребительских кооперативов и некоммерческих партнерств садоводов, огородников и дачников.

Так, согласно статье 1 Закона № 66-ФЗ садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое объединение граждан (садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое товарищество, садоводческий, огороднический или дачный потребительский кооператив, садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое партнерство) – это некоммерческая организация, учрежденная гражданами на добровольных началах для содействия ее членам в решении общих социально-хозяйственных задач ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства.

Здесь следует учитывать, что согласно пункту 3 статьи 50 ГК РФ некоммерческие организации могут создаваться в организационно-правовых формах, предусмотренных данной нормой. Такой перечень организационно-правовых форм некоммерческих организаций по сравнению с ранее действовавшей редакцией ГК РФ является закрытым. Не оговорена и возможность введения иных организационно-правовых форм некоммерческих организаций на основании других федеральных законов.

Таким образом, с 1 сентября 2014 г. (дата вступления в силу Федерального закона от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации») понятие «садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объедине-

ния граждан», используемое в Законе № 66-ФЗ, не соотносится с общими положениями ГК РФ.

Вместе с тем в пункте 4 статьи 49 ГК РФ законодатель устанавливает, что отдельными законами и другими правовыми актами могут определяться особенности гражданско-правового положения юридических лиц отдельных организационно-правовых форм, видов и типов, а также юридических лиц, созданных для осуществления деятельности в определенных сферах.

Чем же с точки зрения законодателя являются садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения в контексте пункта 4 статьи 49 ГК РФ?

Однозначно можно утверждать, что они не являются организационно-правовой формой, поскольку такой посыл прямо противоречит пункту 3 статьи 50 ГК РФ. По этой же причине трудно отнести данные объединения (именно как объединения, а не как юридические лица, имеющие конкретную организационно-правовую форму) к юридическим лицам, созданным для осуществления деятельности в определенных сферах. Не представляется возможным утверждать, что объединения садоводов, огородников и дачников могут являться и видами или типами конкретных юридических лиц, поскольку таковыми можно называть только непосредственно некоммерческие товарищества (которые должны стать товариществами собственников недвижимости), потребительские кооперативы и некоммерческие партнерства, а не сами объединения как обобщающую категорию.

Единственным оправданием существования термина «особенности гражданско-правового положения садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан» является то, что возможность создания объединений граждан гарантируется статьей 30 Конституции РФ. В частности, как отмечено в определении Конституционного Суда РФ от 25 января 2012 г. № 195-О-О, именно реализуя право на объединение, предусмотренное Конституцией Российской Федерации, граждане и создают садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения на добровольных началах.

Пунктом 1 статьи 123 ГК РФ⁴ предусматривается, что потребительским кооперативом признается основанное на членстве добровольное объединение граждан или граждан и юридических лиц в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

В этой связи отметим, что согласно пункту 1 статьи 123 ГК РФ⁵ ассоциацией (союзом), к которой относятся некоммерческие парт-

нерства, признается объединение юридических лиц и (или) граждан, основанное на добровольном или в установленных законом случаях обязательном членстве и созданное для представления и защиты общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, а также иных не противоречащих закону и имеющих некоммерческий характер целей.

Товариществом собственников недвижимости (которыми в свете реформы гражданского законодательства должны стать садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие товарищества) признается добровольное объединение собственников недвижимого имущества (помещений в здании, в том числе в многоквартирном доме, или в нескольких зданиях, жилых домов, дачных домов, садоводческих, огороднических или дачных земельных участков и т. п.), созданное ими для совместного владения, пользования и в установленных законом пределах распоряжения имуществом (вещами), в силу закона находящимся в их общей собственности или в общем пользовании, а также для достижения иных целей, предусмотренных законами (п. 1 ст. 123⁶ ГК РФ).

Таким образом, понятие «объединение» применительно к некоммерческим организациям садоводов, огородников и дачников как до, так и после внесенных в ГК РФ изменений продолжает носить особый правовой характер, не определяющий конкретную организационно-правовую форму некоммерческих организаций, создаваемых гражданами для ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства, а подчеркивающий конституционный смысл создания таких юридических лиц – добровольная реализация прав граждан на объединение.

В этой связи с теоретической точки зрения в целях обеспечения полного соответствия с ГК РФ представлялось бы более правильным при внесении изменений в Закон № 66-ФЗ указывать, что данным законом устанавливаются особенности гражданско-правового положения либо юридических лиц, имеющих конкретную организационно-правовую форму (некоммерческих товариществ, потребительских кооперативов и некоммерческих партнерств), либо в целом некоммерческих организаций, создаваемых гражданами для ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства, а не садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан, не упоминаемых в ГК РФ.

В заключение следует отметить, что реформа гражданского законодательства о юридических лицах не принесла каких-либо ощутимых положительных изменений для садоводческого, огороднического или дачного движения нашей страны. Напротив, в неко-

торых вопросах, в том числе в теоретических аспектах правового положения некоммерческих организаций садоводов, огородников и дачников, ситуация стала более запутанной.

В частности, до вступления в силу Федерального закона от 31 января 2016 г. № 7-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», пунктом 1 статьи 2 Закона № 66-ФЗ предусматривалось, что данный закон использует нормы других отраслей права, комплексно регулирует отношения, возникающие в связи с ведением гражданами садоводства, огородничества и дачного хозяйства, и устанавливает правовое положение садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений, порядок их создания, деятельности, реорганизации и ликвидации, права и обязанности их членов.

Таким образом, ранее Закон № 66-ФЗ предусматривал более понятное разграничение правового положения садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан от порядка создания данных объединений, их деятельности, реорганизации и ликвидации, а также от прав и обязанностей их членов.

В настоящее время можно констатировать, что законодатель не только не разрешил ни одной из наиболее значимых проблем в этой сфере (например, отсутствие прозрачного регулирования приведения уставов садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан в соответствие с новыми положениями ГК РФ⁷, внутрикорпоративные конфликты, земельные споры, сложные взаимоотношения между объединениями и лицами, ведущими садоводство, огородничество и дачное хозяйство в индивидуальном порядке⁸, отсутствие прозрачного порядка установления размеров взносов, недостаток государственной и муниципальной поддержки⁹, не решенный до настоящего времени на законодательном уровне вопрос о регистрации граждан по месту жительства в жилых строениях, расположенных на садовых земельных участках¹⁰, постоянно увеличивающаяся налоговая нагрузка в связи с ростом имущественных налогов садоводов, огородников и дачников¹¹), но и породил новые преимущественно научно-теоретические вопросы, указывающие на правовую неопределенность в части правового положения садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан и его особенностей.

В соответствии с указанием Президента РФ от 14 апреля 2014 г. № Пр-840 Правительству поручено подготовить изменения в законодательстве, на комплексной и системной основе регулирующие все отношения, касающиеся юридических лиц и граждан в области садоводства, огородничества и дачного хозяйства. Данное указание

Президента Российской Федерации предлагается реализовать в проекте федерального закона № 1160742-6 «О садоводстве, огородничестве и дачном хозяйстве и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», внесенном в Государственную Думу.

С одной стороны, исходя из наименования данного законопроекта мы видим, что законодатель сделал попытку отказаться от того, чтобы закон о садовых, огородниках и дачниках был посвящен юридическим лицам, создаваемым ими, поскольку наименование указывает на то, что это закон о виде деятельности и отдыха граждан¹². С другой стороны, из текста законопроекта следует, что в качестве предмета регулирования нового закона предлагается определить особенности правового положения некоммерческих организаций, создаваемых гражданами для ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства.

Представляется, что и в новом законе, несмотря на претензию на комплексное регулирование всех правоотношений в сфере садоводства, огородничества и дачного хозяйства, законодатель также оказался (может быть пока) не готов ответить на теоретические вопросы о гражданско-правовых элементах, составляющих категорию «правовое положение» организаций, создаваемых садоводами, огородниками и дачниками нашей страны. По крайней мере новый законопроект, как и акты гражданского законодательства, действующие в настоящее время, к сожалению, не дают ответа на приведенные выше вопросы.

Примечания

- ¹ *Бутовецкий А.И.* Об организационно-правовых формах некоммерческих организаций, создаваемых гражданами для ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства // *Хозяйство и право.* 2016. № 3. С. 93–109; *Он же.* Садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие товарищества как товарищества собственников недвижимости (новеллы Гражданского кодекса Российской Федерации) // *Право: журнал Высшей школы экономики.* 2014. № 4. С. 90–100.
- ² Материалы встречи Председателя Правительства РФ Д.А. Медведева с представителями садоводческих, огороднических и дачных хозяйств 22 августа 2016 г. // *Официальный сайт Правительства РФ.* [Электронный ресурс] URL: <http://government.ru> (дата обращения: 21.10.2016).
- ³ *Бутовецкий А.И.* Правовое положение садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан. М.: Спутник+, 2014.
- ⁴ Материалы встречи Председателя Правительства РФ...

- ⁵ *Бутовецкий А.И.* Земельный налог для садоводов (о соблюдении принципов налогообложения) // *Хозяйство и право.* 2016. № 6. С. 38–57.
- ⁶ *Бутовецкий А.И.* Об организационно-правовых формах...; *Он же.* Садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие товарищества...; *Материалы встречи Председателя Правительства РФ...*
- ⁷ *Бутовецкий А.И.* Об организационно-правовых формах...
- ⁸ *Шуплецова Ю.И.* Некоторые вопросы разрешения земельных споров с участием садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан // *Законодательство и экономика.* 2015. № 2. С. 53–55.
- ⁹ *Молчанов А.В.* Могут ли садоводы и дачники участвовать в местном самоуправлении // *Жилищное право.* 2007. № 5. С. 38–43.
- ¹⁰ *Бутовецкий А.И.* «Прописка» для садоводов: Пути реализации постановлений Конституционного Суда Российской Федерации // *Имущественные отношения в Российской Федерации.* 2015. № 2. С. 77–91.
- ¹¹ *Бутовецкий А.И.* Проект нового закона о садоводах: Целесообразность принятия и предмет правового регулирования // *Право: журнал Высшей школы экономики.* 2016. № 2. С. 15–26.
- ¹² *Шуплецова Ю.И.* Указ. соч.

Единство публичных и частных начал в правовом регулировании отношений по социальному обслуживанию¹

В статье рассматриваются отношения по предоставлению социальных услуг, регулируемые новым федеральным законом «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ, как особый вид публичного социально-обеспечительного обязательства по предоставлению социальных услуг и анализируется его сложная (смешанная) правовая природа, обусловленная единством и особым сочетанием публичных и частных начал.

Ключевые слова: концепция субсидиарной ответственности за достойный уровень жизни органов публичной власти, граждан и негосударственных структур, метод социальной солидарности, договор о предоставлении социальных услуг, социально-обеспечительное обязательство, единство публичных и частных начал.

В настоящее время принципиально новым подходом к формирующейся в современных экономических условиях жизни российского общества модели социального обеспечения является концепция субсидиарной ответственности за достойный уровень жизни органов публичной власти, граждан и негосударственных структур (государства, граждан и частных лиц). В современной науке права социального обеспечения данная тенденция связывается с формированием все более обозначающего свои контуры нового метода правового регулирования социально-обеспечительных отношений – метода социально-обязательственных притязаний и социально-солидарного предоставления социальных благ членам общества, вытекающих из закона или договора, в целях обеспечения достойного уровня жизни². Данный метод социальной солидарности

при предоставлении социального обеспечения призван обеспечить сбалансированность интересов частных и публичных лиц путем предоставления материальных благ (пенсий, пособий, социальных услуг) в виде социально-обеспечительного обязательства – научной категории, которая сочетает как публичные, так и частные начала права.

Исследование договора о предоставлении социальных услуг, заключение которого становится обязательным во всех случаях между поставщиком социальных услуг и их получателем – гражданином, признанным нуждающимся в их получении, или его законным представителем (согласно Федеральному закону «Об основах социального обслуживания граждан в РФ» от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ (далее – Закону № 442), наряду с правом граждан на выбор поставщика социальных услуг, в том числе негосударственных и составлением индивидуальной программы по социальному обслуживанию) позволяет утверждать, что использованный законодателем договорный механизм (т. е. заимствование гражданско-правовых конструкций) помогает урегулировать отношения по социальному обслуживанию при участии негосударственных субъектов, включить их в эту систему и определить их обязательства. Однако ни сами отношения по социальному обслуживанию, ни порождающие их договоры о предоставлении социальных услуг не становятся гражданско-правовыми. Конструкция данных договоров, сочетающих публичные и частные начала, достаточно своеобразна и отражает прежде всего императивные начала.

В силу того, что социально-обеспечительное обязательство производно от классической категории обязательства в гражданском праве, можно говорить о следующих общих признаках этих двух категорий: отношения по социальному обслуживанию – это имущественные, относительные отношения с определенными субъектами активного типа, в которых участвуют управомоченная и обязанная стороны (получатель и поставщик социальных услуг).

Однако договор о предоставлении социальных услуг является особым социально-обеспечительным договором благодаря следующим признакам, определяющим его публично-правовую природу: он опосредует социально-обеспечительное обязательство государства в лице поставщиков социальных услуг перед нуждающимся в социальном обслуживании по предоставлению социальных услуг в порядке и на условиях, которые установлены законом и закреплены в договоре. Таким образом, свобода сторон в заключении, выборе условий и расторжении договора о предоставлении социальных услуг сильно ограничена императивными установлениями: уста-

новленный государством круг нуждающихся в социальном обслуживании и круг лиц – поставщиков социальных услуг; закрытый перечень обстоятельств нуждаемости гражданина в социальном обслуживании; отсутствие у поставщика социальных услуг права отказать в заключении договора; содержание договора на основе положений индивидуальной программы социального обслуживания (в рамках установленных законом форм и видов социальных услуг); социальный стандарт социальных услуг – все эти положения регламентированы Законом № 442-ФЗ.

В защиту тезиса о публичном характере правового регулирования отношений по социальному обслуживанию можно привести позиции тех ученых, которые рассматривают социальные услуги в широком смысле (как атрибут социального государства) как особую разновидность публичных услуг³. Кстати, они обращают внимание на то, что оказание этих услуг на первых порах осуществлялось не путем непосредственной деятельности специальных государственных структур, которых в то время не существовало, а путем самостоятельной активности или привлечения государством общественных институтов, таких как церковь, общественные самоуправляющиеся организации, самоорганизация отдельных слоев населения (больничные кассы), частных лиц. По мнению этих авторов, в качестве критерия, позволяющего отграничить социальные услуги от иных публичных услуг, используется сфера жизни общества – социальная сфера, включающая образование, здравоохранение, науку, культуру, социальное обеспечение, в рамках которой происходит их реализация⁴.

Так, Н.В. Путило выделяет следующие признаки социальных услуг:

- услуги, которые оказываются гражданам в рамках государственной социальной политики и реализации социальных целевых программ;
- перечень таких услуг закрыт и нормативно регламентирован;
- адресная субъектная направленность услуг тем слоям населения, которые в них нуждаются;
- финансирование затрат, связанных с оказанием социальных услуг, осуществляется в основном за счет бюджетных средств и внебюджетных фондов;
- субъекты, оказывающие услуги, – в основном государственные и муниципальные учреждения социальной службы.

На основе вышеприведенного анализа договора о предоставлении социальных услуг можно сделать вывод о том, что данные критерии присущи и социальным услугам, в широком смысле данного

понятия (как услугам, которые обязано предоставлять социальное государство), и связаны с пониманием социального права как комплексной отрасли законодательства (в первую очередь состоящей из норм права социального обеспечения и трудового права), которой присущ особый механизм правового регулирования – оптимальное сочетание и переплетение норм частного и публичного права, основная цель которого видится в сочетании интересов личности и государства при выработке и осуществлении социальной политики государства как концептуальной составляющей юридической категории социального права, содержащей базисные теоретические представления о деятельности государства в исследуемой сфере.

Таким образом, социальные услуги предполагают публичный характер прав лица, претендующего на получение этих услуг, обусловленный тесной взаимосвязью между социальными услугами и социальными правами.

Еще один подход за рамками отрасли права социального обеспечения связан с рассмотрением социальных услуг как одной из разновидностей публичных услуг. Так, например, Л.К. Терещенко⁵ выделяет следующие признаки публичных услуг: обеспечение деятельности общезначимой направленности; неограниченный круг субъектов, пользующихся ими; осуществление их либо органом государственной и муниципальной власти, либо другим субъектом; основанность как на публичной, так и на частной собственности. Е.Н. Маланина⁶ дополняет их характеристику следующими признаками: порядок оказания публичных услуг путем государственно-правового регулирования; внедрение стандартов их предоставления. С.А. Кудреватых⁷ отмечает, что публичный характер одноименных услуг означает, что их организует публичный субъект, хотя сам их чаще всего и не оказывает, но за предоставление которых несет в конечном итоге ответственность.

Однако и среди ученых-юристов, принадлежащих к специалистам различных отраслей права, сегодня есть понимание социальных услуг как особой разновидности публичных услуг. Так, В.Ю. Панченко выделяет следующие особые признаки социальных услуг (социальной помощи), которые следует отграничивать от иных видов публичных услуг:

- первые (социальные услуги) всегда оказываются в связи с проблемной ситуацией, в которой имеются препятствия, самостоятельно непреодолимые получателем для реализации прав и законных интересов, тогда как вторые (публичные) выступают условиями нормального, нормативного запро-

- граммированного действующим правом осуществления прав и законных интересов;
- публичные услуги направлены на реализацию нормативно закреплённых интересов получателя, определяемых типичными родовыми признаками, общими для любого обратившегося за их оказанием, а социальная помощь предполагает содействие в реализации индивидуальных, заранее не определяемых интересов получателя помощи;
 - публичные услуги в гораздо большей степени урегулированы и запрограммированы правовыми нормами в части процесса и результата, технологии, стандартизированы и детально регламентированы, в то время как субъекты оказания социальной помощи самостоятельно определяют стратегию и тактику своих действий по оказанию помощи исходя из конкретной жизненной ситуации и необходимости реализовать интерес нуждающегося;
 - социальная помощь – деятельность, институционализованная в достаточно ограниченном числе профессий и соответствующих организаций, в то время как перечень услуг очень широк.

Таким образом, можно согласиться с автором в том, что публичные и социальные услуги можно рассматривать как однопорядковые в аспекте формализации доступа к ним, существенные же отличия социальных услуг в системе социального обеспечения заключаются в основных принципах социального обслуживания: адресность социальных услуг, которая определяется на основе оценки нуждаемости гражданина в них; индивидуальный подход при их предоставлении; осуществление их специальным кругом субъектов, именуемых в Законе № 442-ФЗ поставщиками социальных услуг.

Помимо перечисленных выше признаков социальных услуг в научной литературе отмечены следующие⁸:

- регулируемость специальными законами, которые не имеют «прописки» в гражданском законодательстве и образуют особый блок законодательства – социальное законодательство (договор о социальном обслуживании регулируется специальным Законом № 442-ФЗ);
- преобладание императивного метода регулирования, характерного для публичного права;
- ответственность государства (полная или частичная) за социальные услуги.

Всем этим признакам должны отвечать и социальные услуги, оказываемые согласно Закону № 442-ФЗ. Следовательно, все от-

ношения по социальному обслуживанию, возникающие на основе договора о предоставлении социальных услуг, должны включаться в предмет права социального обеспечения, а их правовое регулирование должно осуществляться преимущественно императивным методом на основе принципов государственной гарантированности и ответственности государства за их предоставление.

Однако анализ положений Закона № 442-ФЗ, иных законодательных актов в сфере социального обслуживания показывает, что данный Закон не способствует реализации существенных внутриотраслевых принципов публично-правового института социальных услуг, таких как доступность, сохранение пребывания человека в привычной социальной среде, гарантированность, ответственность государства за соблюдение прав человека в сфере социального обслуживания.

Принцип доступности оказания социальных услуг, который был закреплен в ранее действовавшем федеральном законе «Об основах социального обслуживания населения в РФ» от 10 декабря 1995 г. № 195 (далее – Закон № 195-ФЗ) (ст. 5), в Законе № 442-ФЗ отсутствует. Вместо него Закон № 442 установил принципы приближенности поставщиков социальных услуг к месту жительства получателей социальных услуг, достаточности количества поставщиков социальных услуг для обеспечения потребностей граждан в социальном обслуживании, достаточности финансовых, материально-технических, кадровых и информационных ресурсов у поставщиков социальных услуг.

Принцип доступности социальных услуг для российских граждан и взаимосвязанный с ним принцип их гарантированности не может быть в полной мере реализован в силу следующих проблем правового регулирования отношений по социальному обслуживанию.

В первую очередь следует отметить, что проблема подбора профессиональных кадров – квалифицированных социальных работников – в настоящее время обостряется в связи с введением профессионального стандарта «Специалист по социальной работе», который был утвержден приказом Минтруда РФ от 22 октября 2013 г. № 571. Известно, что до вступления в силу Закона № 442 пожилым и инвалидам помогали люди, зачастую не имеющие соответствующего образования и соглашавшиеся выполнять функцию социального работника за мизерную зарплату.

Во-вторых, стоит отметить, что данная проблема еще более усиливается в связи с рекомендацией Минтруда РФ⁹ найти пути оптимизации структуры и штата социальных работников к 2018 г. путем сокращения штата соцработников, которое в совокупности

за 2014–2017 гг. должно составлять не менее 15%. При этом предлагается провести сокращение работников путем перевода маловостребованных социальных услуг на платную основу, ликвидации непрофильных для социального обслуживания населения подразделений, перевода ряда обеспечивающих функций и услуг (в том числе медицинских) на условиях аутсорсинга. Таким образом, данный принцип социального обслуживания нарушается в ходе так называемой оптимизации учреждений социального обслуживания населения, в результате которой учреждения закрывают, сливаются и перепрофилируют, что сказывается на условиях жизни людей в сторону ухудшения и в конечном итоге на здоровье и судьбах людей, в них проживающих.

В-третьих, согласно Приказу Минтруда России от 24 ноября 2014 г. № 940н «Об утверждении Правил организации деятельности организаций социального обслуживания, их структурных подразделений» и утвержденным им Рекомендуемым нормативам штатной численности организаций, предоставляющих социальные услуги в стационарной форме социального обслуживания (их структурных подразделений) для всех учреждений, предоставляющих услуги в форме стационарного социального обслуживания (в том числе психоневрологических интернатов; реабилитационных центров для лиц, страдающих психическими расстройствами; детских домов-интернатов для умственно отсталых детей) должности медицинского персонала вводятся только при наличии медицинской лицензии на соответствующий вид медицинской деятельности. Согласно ст. 20 Закона № 442 видами социальных услуг являются социально-медицинские, направленные на поддержание и сохранение здоровья получателей социальных услуг путем только организации ухода, оказания содействия в проведении оздоровительных мероприятий, систематического наблюдения за получателями социальных услуг для выявления отклонений в состоянии их здоровья. Если же обратиться к ст. 12 прежнего Федерального закона от 10 декабря 1995 г. № 122 «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» граждане пожилого возраста и инвалиды, проживающие в стационарных учреждениях социального обслуживания, имели право не только на уход, но и на первичную медико-санитарную помощь, в том числе при стоматологических заболеваниях, которые предоставлялись в стационарном учреждении социального обслуживания, а также на социально-медицинскую реабилитацию и социальную адаптацию.

В-четвертых, если число соцработников должно сократиться, то число нуждающихся в социальных услугах все более увеличи-

вается за счет семей, в которых есть инвалиды, нуждающиеся в постоянном уходе, в том числе дети-инвалиды или дети, испытывающие трудности в социальной адаптации, а также семьи, в которых живут люди с психическими заболеваниями, выпускники детских домов, у которых отсутствуют жилье и работа, и др.¹⁰

Отсутствующим в Законе № 442-ФЗ принципом доступности социальных услуг, а следовательно, и их государственной гарантированности, обусловлены и проблемы процедурного характера – усложнение процедуры получения социальных услуг получателем, утратившим возможность к самообслуживанию в силу возраста и инвалидности (подача заявления о социальном обслуживании в учреждение социального обслуживания субъекта со всеми необходимыми документами; решение уполномоченного органа субъекта РФ о признании гражданина нуждающимся в социальном обслуживании и составление им индивидуальной программы предоставления социальных услуг; заключение договора с поставщиком социальных услуг) приводит к невозможности их получения на дому. Это вынуждает многих пожилых людей не пытаться всеми силами сохранить привычный образ жизни, а переехать в стационар, что, в свою очередь, противоречит принципу сохранению пребывания гражданина в привычной благоприятной среде.

В ныне действующем Законе № 442-ФЗ в перечне принципов института социального обслуживания не находит отражения и принцип ответственности органов государственной власти и учреждений, а также должностных лиц за обеспечение прав граждан пожилого возраста и инвалидов в сфере социального обслуживания, который был закреплен в прежнем Законе № 122-ФЗ (ст. 3).

Государственный и общественный контроль (надзор) в сфере социального обслуживания устанавливаются в Законе № 442-ФЗ (ст. 33). Однако отношения, связанные с осуществлением государственного контроля (надзора) в сфере социального обслуживания, организацией и проведением проверок поставщиков социальных услуг регулируются сегодня положениями Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», который, по сути, является правовой основой для регулирования отношений в предпринимательской деятельности и направлен в первую очередь на защиту бизнеса от государственного контроля.

Что касается регионального государственного контроля в данной сфере (ч. 2 ст. 33 Закона № 442-ФЗ), который мог бы стать

более действенным, то соответствующие административные регламенты о порядке осуществления данного контроля утверждены только в нескольких субъектах РФ (в частности, в Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области)¹¹.

Что касается общественного контроля в сфере социального обслуживания, который должен осуществляется гражданами, общественными и иными организациями согласно Закону РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 и его эффективности, то об этом судить пока не приходится.

Таким образом, акты жестокого обращения с людьми являются теперь лишь результатом некачественного оказания социальных услуг, но не нарушением принципов публично-правового института социального обслуживания: гуманности, соблюдения прав человека, ответственности органов государственной власти и должностных лиц за соблюдение прав человека в сфере социального обслуживания.

Вышеприведенный анализ проблем правового регулирования отношений в области социального обслуживания граждан показывает, что, к сожалению, в настоящее время институт социального обслуживания, который должен сохранять прежде всего публично-правовую природу, ибо его субъектами являются беспомощные люди – пожилые граждане и инвалиды, все более утрачивает свое значение в качестве традиционного публичного института особенной части права социального обеспечения. Положения Закона № 442-ФЗ не способствуют реализации сущностных внутриотраслевых принципов публично-правового института социальных услуг: доступность, сохранение пребывания человека в доступной социальной среде, гарантированность, ответственность государства за соблюдение прав человека в сфере социального обслуживания.

Примечания

-
- ¹ Данная работа выполнена с использованием Справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
 - ² Лушников А.М., Лушников М.В., Тарусина Е.Е. Договоры в сфере семьи, труда и социального обеспечения. М., 2014. С. 374.
 - ³ Путило Н.В. К вопросу о природе социальных услуг // Журнал российского права. 2006. № 4. С. 16–24. СПС «КонсультантПлюс».
 - ⁴ Путило Н.В. Указ. соч.; Терещенко Л.К. Услуги: государственные, публичные, социальные // Журнал российского права. 2004. № 10. С. 17.
 - ⁵ Терещенко Л.К. Указ. соч. С. 17.

- ⁶ *Маланина Е.Н.* Классификация публичных услуг // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 1 (255). Вып. 31. С. 36. (Серия «Право»)
- ⁷ *Кудреватых С.А.* Некоторые проблемы гражданско-правового регулирования публичных услуг // Вестник ЮУрГУ. 2006. № 13. Вып. 8. Т. 1. С. 265–266. (Серия «Право»)
- ⁸ *Путило Н.В.* Указ. соч.
- ⁹ Письмо Минтруда России от 7 марта 2014 г. № 12-0/10/П-1077 «Об обеспечении реализации мероприятий, направленных на повышение эффективности бюджетных расходов и качества услуг в социальной сфере, оптимизацию бюджетной сети, а также корректировку планов мероприятий (“дорожных карт”), касающихся изменений в отраслях социальной сферы».
- ¹⁰ *Алексеев Ю.* Хочешь выжить – заплати // Социальная защита. 2016. № 7. С. 49.
- ¹¹ Распоряжение Минсоцразвития МО от 29 февраля 2016 г. № 19РВ-17 (в ред. от 5 августа 2016 г.) «Об утверждении Административного регламента исполнения Министерством социального развития Московской области государственной функции по осуществлению регионального государственного контроля (надзора) в сфере социального обслуживания»; Постановление Правительства Ленинградской области от 2 декабря 2014 г. № 560 «Об утверждении Порядка организации осуществления регионального государственного контроля (надзора) в сфере социального обслуживания»; Распоряжение Комитета по социальной политике Санкт-Петербурга от 11 января 2016 г. № 01-р (в ред. от 13 июля 2016 г.) «Об утверждении административного регламента Комитета по социальной политике Санкт-Петербурга по исполнению государственной функции по осуществлению регионального государственного контроля (надзора) в сфере социального обслуживания населения в Санкт-Петербурге».

Дискурс обычая в праве Франции

Статья посвящена дискурсу обычного права средневековой Франции. Несмотря на уменьшение роли обычного права в романо-германской правовой семье, оно заслуживает внимания исследователей в том числе с точки зрения его дискурса, ибо обычаи и обыкновения, независимо от господства позитивизма, сохраняют право гражданства в торговом и трудовом праве Франции, а также в международном праве и в праве Европейского союза.

Ключевые слова: обычай, источник права, дискурс, толкование, адагия.

Для правоведа насущным является вопрос, как сделать так, чтобы позитивное право было эффективным, т. е. вошло в привычку людей, чтобы право стало неотъемлемой частью поведения. Для этого необходимы не только авторитет и сила, но и подобно языку и вместе с дискурсом бессознательное встраивание обычая в обыденную картину мира. Как и в языке, естественной семиотической системе, здесь действуют время, преемственность, консенсус со стороны коллектива, всеобщность и т. д. Таким образом, обычай находится во взаимодействии с другими институтами.

Во французском языке понятие «обычай» имеет несколько, по-разному относящихся к праву эквивалентов: *coutume* (обычай, кутюм), *pratique* (практика), *usage* (обычай). Объяснение различий между ними находим в книге Ф. Терре «Общее введение в право»¹: *coutume* (кутюм) – самый древний источник права, особенно в обществах, где еще нет публичной власти для принятия законов. Обычай (*usage*) может иметь обязательную силу (касающуюся нравов людей, поведения в обществе, моды и т. д.), но он не приобретает

юридической силы, не становится источником права, в то время как кутюм может быть источником права. Обратим внимание на то, что слово *usage* имеет еще значение действия (использования), во множественном числе – значение «обыкновения». Понятие *pratique* (практика) связано с обычаем, оно позволяет констатировать наличие права и указывает модели поведения. Правом обычная практика не регулируется.

Средневековые кутюмы, действовавшие в Европе в X–XV вв., следует рассматривать в их взаимодействии с другими регуляторами и институтами. На русском языке родовому понятию «обычай» с помощью вокабулы «кутюм» придано видовое конкретное значение с целью показать особенности обычаев в определенный исторический период Средневековья. Выбор такой кальки объясняется также переводческими обыкновениями в России и неразработанностью проблем обычного права при осуществлении перевода.

Различия между кутюмами и обычаями закреплено в поговорке: *Une fois n'est pas coutume* (Один раз не в счет). Употребление слова *coutume* свидетельствует о его обязательном характере. В комментариях данной адагии ставятся вопросы: сколько раз должен повториться обычай и какова его длительность – 10, 20 или 40 лет, чтобы стать обязательным.

Временной фактор действительно имеет значение для характеристики обычая. Однако длительность обычая четко не определена, и время проявляется по-разному (обычай может возникнуть внезапно и длиться недолго).

Другим основанием является консенсус, согласие народа (*consensus populaire*) или «терпимость со стороны власти» (*patientia-principis – tolérance du prince*).

Обычай является социологическим по своему осуществлению, он имеет социологический характер подобно языку, так как складывается в результате повторяющегося использования группой людей. Здесь действует и психологический момент.

Чтобы обычай перешел в сферу права, он должен войти в практику, иметь *usage général et prolongé* (всеобщее длительное использование), что является материальным фактором (*élément matériel*). Чтобы стать юридическим, обычай должен приобрести обязательный характер, защищаться санкциями (*être sanctionné*).

По степени обязательности обычай можно классифицировать как юридически обязательные и необязательные (*facultatifs*). Закон противопоставлен обычаю на основе формальности/неформальности.

Обычное право (*le droit coutumier*) является устным по происхождению, при записи оно переходило в разряд писаного (*droit écrit*) и дополнялось появлявшимися правами. Основное его отличие от закона заключалось в том, что оно порождалось обычаями и изменялось под влиянием действительности. Обычное право было востребовано вплоть до периода Людовика XIV, пока издавалось мало законов. Это свидетельствует о взаимозависимости между институтами законодательства и обычая.

Во Франции кутюмы были либо местного, либо германского происхождения и имели региональное распространение. В средневековой Европе на них можно было сослаться в суде (они имели правовые последствия, и в этом было их отличие от обычаев и обиховений), поэтому население требовало их записи. Запись кутюмов является свидетельством развития права. Информацию об этом можно получить в хартиях вольности (*chartes de franchises, d'affranchissement*). Как пишет Ж. Годме², кутюмы отличаются от хартий вольности, так как хартии принимались в результате борьбы граждан за права и с согласия сеньора, в них происходило закрепление обычая и создание нового права. Обычное право конкурировало с каноническим (церковным) правом, римским правом и законами короля (*droit régalien* – от *régale* – право короля взимать налоги); позднее права короля расширились до права иметь армию, выпускать денежные единицы, поэтому эквивалентом *droit régalien* можно предложить *державное право*).

Под влиянием рецепции римского права Франция оказалась разделенной на *pays de coutumes* (местности на севере, где действовали обычаи) и *pays de droit écrit* (местности на юге, где действовало писаное право). В указанных названиях отражено противопоставление устного и писаного права. Там, где действовало писаное право, это было римское право, находившееся уже под большим влиянием Священной Римской империи, но ни король, ни сеньоры не признавали римское право в качестве государственного, поэтому оно действовало как кутюмы или как писаный разум (*ratio scripta*), но параллельно развивались местные обычаи (*usages locaux*). Таким образом, в дореволюционной Франции царил множество мелких правовых систем, поэтому А. Ролан и Л. Буайе³ приводят удачное выражение Вольтера: «*En voyage ant on change plus souvent de lois que de chevaux*» (Путешествуя, чаще меняют законы, чем лошадей). А это, по их мнению, создавало правовую неопределенность (*incertitude juridique*), так как тот, кто ссылался на кутюмы, должен был доказывать их в суде. Для писаного права доказательства не требовалось – оно было записано. Это было одной из причин записи

кутюмов. Однако кутюмы как более гибкие правила под влиянием действительности быстро эволюционировали, поэтому их записывали неоднократно. Так, *Coutumes de Paris* (Парижские кутюмы) как наиболее значимые в стране были записаны в 1510 и 1580 гг. Запись кутюмов давала возможность ознакомиться с ними, сравнивать их. В случае возникновения правовых противоречий суды часто прибегали к Парижским кутюмам, которые вместе с римским правом способствовали унификации страны.

Кутюм действительно имеет две основные черты: постоянство и длительность (объективные признаки) и принятие его группой лиц в определенный момент (субъективные признаки), когда он становится обязательным. В отличие от нормы в нем нет санкции.

Кроме территориального и временного измерений, обычай характеризуется социологическими характеристиками: неформальностью и известностью⁴. Понятие *notoriété* (общеизвестность) обычая коррелирует с понятием *publicité* (публичность) в праве. В отличие от опубликования, формализованного в праве, общеизвестность обычая похожа на то, как распространяются знания языка: подобно языку обычай не имеет специально организованной публичности. Напомним, что в древности люди свои обычаи, как и язык, прекрасно знали и хранили, а записывали, как считают некоторые, только для чужеземцев.

Хотя в настоящее время кутюмы уже не имеют прежнего распространения во Франции, так как Франция стала страной континентального позитивного права, где доминирует закон (из ГК они ушли почти полностью), однако в торговом праве, трудовом праве, международном публичном праве еще остаются (и даже возникают) обычаи и обыкновения (например, *usages et habitudes* в ст. 8 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.). В международном праве обычай может влиять на международные договоры и судебную практику; наряду с этим действует профессиональная этика, оказывающая влияние на торговые сделки и иные правоотношения. Считается, что в унитарном государстве, каковым является Франция, при действии позитивного права обычай, являющийся результатом прямой демократии, не может иметь главенствующего значения (во Франции в настоящее время действует *la démocratie participative* – демократия, основанная на участии, представительная, или «партиципативная», демократия).

В связи с уменьшением роли обычая в некоторых отраслях права можно поставить вопрос о его дискурсе. Исчез ли он совсем, остался ли в какой-либо форме и где? Является ли обычное право неотъемлемой частью права и правового дискурса? Если да и если,

например, право Европейского союза является правом в полном смысле этого слова, то где его искать? Представляется, что европейскому праву не достаёт психологического момента связи сознательного с бессознательным, коллективного с индивидуальным, что может восполнять обычай. Частично этот пробел восполняется с помощью социального и гражданского диалога (*dialogue social et civil*), который имеет форму европейских коллективных переговоров (в России его неправомерно называют термином «социальное партнерство»). Данный термин является переводческим парадоксом, ибо во французском праве этот тип отношений (дословно) называется «социальным диалогом», слово *partenariat* никогда не используется в этих случаях ни в праве Франции, ни в бельгийском праве, где данный тип отношений называется *concertation sociale* (дословно «социальное примирение»), в то же время социальные партнеры называются *partenaires sociaux*.

Обычное право фигурирует среди неписаных источников права Европейского союза. Под обычным правом (*droit coutumier*) в настоящее время подразумевается право, которое используется и принимается всеми и которое дополняет и изменяет *droit originnaire ou dérivé* (первичное или вторичное право ЕС). Возможность существования такого права в ЕС в принципе признается⁵. Однако на практике, как пишет автор, развитие обычного права наталкивается на большие препятствия именно в праве Союза. Первым таким препятствием является специальная процедура по пересмотру договоров (статья 54 Договора о Европейском союзе). В данной статье установление обычного права, конечно, не исключается, в ней подчеркивается трудность соблюдения критериев долгого использования и правовой приемлемости. Еще одним примером установления обычного права институтами Союза является то, что любое действие института может обрести легитимность только на основе договоров, а не на основе реального поведения или воли института создать правоотношения. Поэтому на уровне договоров обычное право никак не может быть установлено институтами Союза, оно может быть установлено государствами-членами и только на основе вышеуказанных строгих критериев. Однако при толковании норм, установленных институтами, можно сослаться на практику и правовые обыкновения институтов Союза, что может изменить реальную правовую значимость соответствующего правового акта, но и в этом случае действуют условия и ограничения, предусмотренные в первичном праве Союза.

Таким образом, обычное право (бессознательное, инстинктивное, непредумышленное) противопоставлено рукотворному пози-

тивному праву, глубоко продуманному, соответствующему определенной воле и защищаемому санкциями. (Отметим, что и то, и другое называется правом.)

Обычай находится в гармонии с нравами и другими общественными установлениями, поэтому люди выступают за обычай, он естественно изменяется вместе с изменяющейся действительностью. Закон же сохраняется (или, по крайней мере, должен сохраняться) без изменений при изменении действительности и прекращении его права на существование (*raison d'être*). Обычай отличается от закона тем, что автор закона известен, а обычая нет, он возникает стихийно. Истории права известны случаи записи обычаев и превращения их в законы или, по крайней мере, признания за ними официального характера. Первые сборники обычаев в Европе XII–XIII вв. появились в Нормандии и других регионах Франции. В XIV–XV вв. появились сборники в Шампани, Бретани, Бургундии и Пуату. В данных сборниках фигурируют не только средневековые кутюмы, но и нормы римского и церковного права. Правила из сборников, составленных в Нормандии и Бретани, остаются актуальными и в наше время.

Степень близости обычая к действительности определяется следующим соотношением: действительность – обычай – закон. Действительность оказывает прямое влияние на обычай и соответственно на его дискурс, а тот, в свою очередь, на позитивное право, но отношения между ними не прямые. Отношения между обычаем и законом (позитивным правом) определяются следующими латинскими названиями: *secundum legem*, *supra legem*, *extra legem*, *contra legem*, которые приравниваются к юридическим принципам⁶:

- 1) обычай *secundum legem* заранее получают одобрение в законе, и их сила эквивалентна силе закона (*bonnes mœurs* – добрые нравы);
- 2) обычай *supra legem* обладают верховенством по отношению к закону и входят в общие принципы права;
- 3) обычай *extra legem* действуют в тех случаях, когда закон молчит;
- 4) обычай *contra legem* направлены против закона, когда закон не применяется именно из-за действия этого обычая, что приводит к отмене закона.

Таковы юридические категории обычаев, формирующих обычное право и соответственно правовой дискурс. История римского права и его источников, а также обычного права показывает, что словесным оформлением обычая являются адагии (изречения). Обычай, изречения показывают, что фиксация происходит через форму в период оро-акустической культуры, метрически способствуя запоминанию.

Адагия – форма вербализации обычая, краткое высказывание, выражающее в лапидарной форме норму обычая или кутюма. Ниже приводится список вокабул, объединенных общим значением «изречения», подтверждающим их устное происхождение и позволяющим различить оттенки значений и разные источники их возникновения. Все они объединены на французском языке общим словом, каковым является слово *adage* (от латинского *aito* – говорю), его эквивалентом в русском языке служит малоупотребительное слово «адагия».

Родовым понятием «адагия» объединены многочисленные понятия, различающиеся по происхождению, содержанию и стилистике: *sentence* (f) (суждение, которое в Риме судьи делали по завершении процесса); *maxime* (f) (от *sententia maxima* – самое значительное суждение); *brocard* (m) (по имени юриста Burchard); *apophègme* (m) (сентенция); *aphorisme* (m) (афоризм, от греческого *aphorismos* – определение); *axiome* (аксиома); *dicton* (m) (поговорка); *parole* (f) (слово, высказывание), *proverbe* (m) (поговорка) и многие другие.

Представленный список вокабул (метадискурса речевой деятельности) отражает разнообразие источников их происхождения из разных языков (от греческого и от латинского) и разных сфер. К правовому дискурсу относятся юридические адагии (*adages juridiques*). Они предстают перед нами как аксиомы, афоризмы, в которых закреплены правовые идеи веков.

Интересно, что хотя в Англии не было рецепции римского права, латинские адагии там использовались и широко используются до сих пор как *ratio scripta* (писанный разум).

Во Франции адагии создавались канонистами (*canonistes*) и глоссаторами в период господства латинского языка вплоть до XVI в. Греческий язык не получил в средневековой Европе такой поддержки, как латынь. Как объясняет Ж. Корню⁷, когда при глоссировании встречались греческие выражения, преподаватели говорили: «Это по-гречески, читать не будем», хотя римские юристы использовали греческие адагии и сами могли находиться под влиянием греческой этики и философии. То же было и в судах, где не принимались ссылки на греческие адагии, поэтому они не получили такого прямого распространения, как латинские (которые часто представляли собой перевод с древнегреческого). По происхождению юридические адагии состоят из нескольких пластов:

- традиционные латинские сентенции и максимы, используемые и теперь в латинском языке (в том числе и в праве России). Среди них есть римские адагии, но также и те, которые

- были созданы после падения Римской империи, благодаря рецепции римского права, развитию церковного права и распространению латыни по всей Европе;
- французский пласт иноязычного происхождения. В эпоху Средневековья на французский язык переведены адагии, созданные в Риме, т. е. адагии на французском языке могли иметь римское или иное происхождение, при этом адагии на латинском языке переводились или имплементировались;
 - французский пласт французского происхождения. Адагии возникали из практики и записывались начиная с XVI в. В XVII в. опубликованы три главных сборника – два по максимумам гражданского права и один – по уголовному праву. Самый знаменитый сборник создан Антуаном Луазелем в 1608 г. под названием «*Institutes coutumières*» (Институции обычного права), а его ученик опубликовал в 1683 г. «*Les Axiomes du Droit français, par le sieur Catherinot*» (Аксиомы французского права господина Катерино), где аксиомы собраны по темам (адвокаты, адюльтер, прибыль, имущество, счета). Третий сборник составлен в Лувене юрисконсультom XVI в. Йоседом Данудером в 1555 г. под заглавием «*La pratique et Enchiridion des causes criminelles*». Как указывает Ж. Корню, в этих сборниках отражена сущность обычного права.

Из современных изданий на сегодняшний момент следует отметить словарь «Адагии французского права» А. Ролана и Л. Буайе⁸. По признанию авторов, в словарь включены адагии, которые используются в современном праве Франции, в международном праве или праве Европейского союза.

Особенность адагий заключается в том, что они надсистемны (универсальны), выступают как принципы, при их изучении стираются грани диахронии и синхронии и действует девиз: прошлое проявляется в настоящем. В России также изданы словари юридических латинских изречений⁹, юридических пословиц и поговорок русского народа¹⁰, древнерусских юридических терминов¹¹. Особо следует отметить монографию Е.И. Темнова «Звучащая юриспруденция»¹². В словарях фигурируют в том числе термины, которые в современном праве не используются.

В словаре «Адагии французского права» наряду с алфавитной классификацией все адагии распределены по отраслям права, которые они обслуживают¹³, и дается их подробный юридический комментарий.

Специфика адагий заключается еще и в том, что они возникали не только из суждений (сентенций) юрисконсультom или коммен-

таторов, но и от непрофессионалов, отсюда проявление в них разговорного языка, народного стиля наряду с научным (*estimation vaut vente* – оценка означает продажу, *qui fait l'enfant doit le nourrir* – кто делает ребенка, должен его кормить, *qui paie mal, paie deux fois* – кто плохо платит, платит дважды, *le fond emporte la forme* – суть главнее формы).

Адагия является свидетельством встречи прошлого с настоящим: сначала она вербализует действительность, а в наше время используется в качестве принципа в судебных решениях. Например, в судебной практике ЕС Суд ЕС в своих решениях по делам C-150/10 arrêt Veneos. Oraftidu 21.07.2011 и C-526/08 Commissionc. Luxembourg du 29.06.2010 опирался на принцип *non bis in idem*. За пределами права в других сферах смысл адагии обобщается, и они используются как универсалии, т. е. в эволюционной перспективе из правила (в конкретной действительности и в конкретный момент) адагия превращается в принцип (при изменении времени и пространства в сфере права) и далее становится еще более обобщенной и абстрактной (понятийной) при выходе из сферы права в картину мира (общелитературный язык), идя по пути интертекстуальности или образования концепта или понятия.

Адагии, представленные в словаре, характеризуют главным образом право средневековой Франции, когда развивалась юридическая техника и происходила рецепция римского права, поэтому в них отражены:

- 1) юридическая техника: *l'égalité est l'âme des partages* (равенство – душа раздела (имущества));
- 2) юридическое рассуждение: *bonne foi est toujours présumée* (добросовестность всегда презюмируется);
- 3) речевое поведение, в том числе во время судебного процесса: *à l'accusé le dernier mot* (последнее слово обвиняемому).
- 4) толкование: *affirmer n'est pas prouver* (утверждение не есть доказывание);
- 5) метадискурс: в адагиях, посвященных толкованию, показаны механизмы толкования или метадискурс, который является комментарием или толкованием: *error communis facit jus – l'erreur commune est créatrice de droit* (общее заблуждение создает право);
- 6) дидактика: можно даже не приводить примеры адагий, ибо они по существу все дидактичны.

Некоторые адагии трудно четко отнести только к праву, они могут относиться и к другим сферам, например, адагия *ce qui est permis n'est pas toujours honnête* (что разрешено, не всегда является честным) отнесена авторами словаря к праву и нравственности.

Отношение к общим понятиям и принципам может быть разным в разных правовых порядках, несмотря даже на наличие адагий. Например, адагии *qui ne dit mot consent, qui se tait est réputé consentant* показывают, что идея «молчание – знак согласия» восходит к латинской адагии как к более ранней. Она присутствует в обыденной картине мира, однако в административном праве Франции молчание администрации в ответ на заявление означает отказ, а в праве ЕС молчание Комиссии в ответ на заявление может быть основанием для подачи иска в суд.

Французские адагии (как принципы) заслуживают пристального внимания с точки зрения дидактики, так как раскрывают разные стороны менталитета, которые определяют правосознание, внутреннюю форму языка, языковую картину мира, являясь квинтэссенцией не столько дискурса, сколько поведения и права.

Общим с лингвистической точки зрения признаком представленных адагий является то, что несмотря на последующую запись (в разные далеко отстоящие друг от друга периоды) по своей функции они воспринимаются как устный дискурс, а в настоящее время используются в письменном языке. Являясь квинтэссенцией прошлого опыта, они носят назидательный характер и направлены на обучение юристов, привитие им здравого смысла, логического мышления, нравственности, этики, осторожности и мудрости.

Примечания

- ¹ *Terré F.* Introduction générale au droit. Paris: DALLOZ, 1991. P. 180.
- ² *Gaudemet J.* Les naissances du droit. Le temps, le pouvoir et la science au service du droit. Paris: Montchrestien, 1997. P. 33.
- ³ *Roland H., Boyer L.* Introduction au droit. 3-e éd. Paris: Litec, 1991. P. 181–182.
- ⁴ *Ibid.* P. 349–362.
- ⁵ *Borchardt K.-D.* L'ABC du droit de l'Union européenne. 2010.
- ⁶ *Roland H., Boyer L.* Op. cit. P. 354–358.
- ⁷ *Cornu G.* Linguistique juridique. 2^e éd. Paris: Montchrestien, 2000. P. 363.
- ⁸ *Roland H., Boyer L.* Adages du droit français. 4-e éd. Paris: Litec, 1999.
- ⁹ *Темнов Е.И.* Латинские юридические изречения. М.: Юристъ, 1966.
- ¹⁰ *Илюстров И.И.* Юридические пословицы и поговорки русского народа. 3-е изд. М.: КРАСАНД, 2011.
- ¹¹ *Исаев М.А.* Толковый словарь древнерусских юридических терминов. М.: Спарк, 2001.
- ¹² *Темнов Е.И.* Звучащая юриспруденция. М.: Волтерс Клувер, 2010.
- ¹³ *Roland H., Boyer L.* Adages du droit français. P. 969–991.

Проблемы законодательства об амнистии капиталов с использованием иностранных ценных бумаг и доверительного управления

В статье рассматривается закон об амнистии капитала. Проведен анализ с целью выявления пробелов и недостатков данного закона, которые представляли сложности для его практического исполнения. Сделаны выводы относительно роли доверительного управления ценными бумагами для целей соблюдения валютного и налогового законодательства.

Ключевые слова: закон об амнистии капитала, контролируемые иностранные компании, траст, доверительное управление активами, государственные служащие, ценные бумаги.

В РФ практика выведения собственных активов в низконалоговые юрисдикции (далее – оффшоры) уже стала традиционной. Однако о возврате активов в юрисдикцию РФ заговорили совсем недавно. С точки зрения государства, вред оффшоров состоит не только в недополучении налогов. Проблема заключается также в том, что схемы, используемые владельцами компаний, уводят активы в оффшорные компании; и такая цепочка может быть настолько длинной, что определить конечного владельца корпораций (в том числе и контролирующих стратегически важные для РФ активы) бывает практически невозможно. С «курсом на деоффшоризацию», принятым Президентом В.В. Путиным еще в 2013 г., была поставлена задача разработки новых законопроектов с целью лишения зарегистрированных в оффшорах российских компаний господдержки и для наложения на такие компании дополнительных налогов и штрафов. Параллельно с принятием специальных законов, в частности Федерального закона от 24 ноября 2014 г. № 376-ФЗ¹, ужесточившего налоговое бремя для владельцев

иностранных активов, правительство предложило собственникам крупных корпораций и физическим лицам добровольно задекларировать учтенное в оффшорах имущество.

Ранее неудачные попытки проведения возврата активов уже предпринимались. Так, в 1993 г. был принят Указ Президента № 1773 «О проведении налоговой амнистии», который давал на ее проведение чуть больше месяца. Амнистия фактически провалилась. В 1995 г. Министерством науки был разработан проект налоговой амнистии, которая позволила бы направить полученные средства на развитие инновационных программ. Несмотря на детально проработанный проект, он так и не был реализован. Следующей попыткой был законопроект «О добровольной легализации доходов физических лиц в 1998 году», в соответствии с которым физические лица, подавшие декларацию о дополнительно указанных доходах, должны были уплатить специальный сбор за их легализацию в размере 10% от общей суммы. Из-за слишком больших разногласий между министерствами проект не дошел до обсуждения в Государственной Думе. Основным аргументом противников стало опасение, что амнистия еще больше ослабит налоговую дисциплину, находившуюся тогда на катастрофически низком уровне. Вопрос проведения амнистии капиталов поднимался и в 2002 г. Были разработаны два законопроекта, которые касались легализации доходов физических лиц и крупных активов за рубежом, но эти планы так и не были реализованы².

В конце 2014 г. был предложен законопроект № 754388-6, именуемый неофициально законопроектом «Об амнистии капитала», суть которого заключалась в добровольном декларировании физическими лицами иностранного имущества (в том числе ценных бумаг, акций и долей). Проект был принят в виде Федерального закона от 8 июня 2015 г. № 140-ФЗ «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Изменения коснулись таких законодательных актов, как УК РФ, НК РФ, КоАП РФ и закон о противодействии коррупции. Итог амнистии капиталов, которая, как планировалось, должна была завершиться 31.12.2015 г., – 200 поданных деклараций. Правительство решило продлить амнистию еще на полгода и внести поправки как в закон о контролируемых иностранных компаниях, так и в закон об амнистии капитала. В итоге по данным статьи газеты «Ведомости», было подано всего 2500 добровольных деклараций³.

Само определение амнистии капитала отсутствует в законодательстве, здесь подразумевается легализация активов, с которых

в свое время не были уплачены налоги или с приобретением которых их собственники допустили нарушения нормативно-правовых актов. В ст. 1 ФЗ от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ раскрывается главная его цель: это создание правового механизма добровольного декларирования активов, обеспечение правовых гарантий сохранности капитала и имущества физических лиц, защита их имущественных интересов, в том числе за пределами Российской Федерации, снижение рисков, связанных с возможными ограничениями использования российских капиталов, которые находятся в иностранных государствах, а также с переходом РФ к автоматическому обмену налоговой информацией с иностранными государствами. Во время действия амнистии капиталов, которая длилась до 1 июля 2016 г., законодатель предлагал предоставить специальную декларацию со сведениями об активах декларанта, а также раскрыть информацию о способах приобретения таких активов. Подать декларацию можно было только один раз (п. 8 ст. 3 ФЗ от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ). После этого имущество декларанта, включая ценные бумаги и активы в доверительном управлении, должно было быть передано от номинального владельца к реальному и оформлено как собственность реального владельца. Номинальным владельцем Законом об амнистии капиталов признавалось лицо, осуществляющее право собственника в его интересах (п. 1, 3 и 4 ФЗ от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ).

Важным моментом Закона являлся тот факт, что передача имущества от номинального держателя декларанту не облагалась налогами в РФ (п. 4 ст. 7 ФЗ от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ). Также лицо, подавшее добровольную декларацию, по закону освобождалось от уголовной и административной ответственности в пределах, определяемых Законом. Однако при обращении к ч. 3 ст. 76.1 УК РФ было выявлено, что уголовную амнистию отличает привязка к временному отрезку: закон об амнистии капитала распространяется только на экономические преступления, совершенные до 1 января 2015 г.⁴

Следует отметить, что уголовная амнистия не являлась безусловной, а требовала постановления Государственной Думы РФ о такой амнистии в каждом конкретном случае. Это не могло не вызвать опасения со стороны владельцев иностранных активов относительно добровольной декларации своего зарубежного имущества.

В своем первоначальном виде, до внесения поправок от 05.04.2016 г., Закон обещал декларантам защиту активов в случае возвращения в РФ движимого имущества (прежде всего речь шла об акциях и ценных бумагах). Этому была посвящена отдельная статья Закона об амнистии капитала, именуемая «репатриация имущества» (ст. 6

ФЗ от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ). Однако непонятно, каким образом можно было толковать репатриацию: должно ли это быть физическое перемещение акций иностранных компаний (перерегистрация в России) или же все могло ограничиться только признанием иностранной организации налоговым резидентом РФ. Возможно, в Законе имелась в виду передача акций на хранение российскому регистратору. В рамках Закона репатриация не распространялась на акции и ценные бумаги оффшорных юрисдикций, включенных в список ФАТФ или с которыми отсутствовал международный договор РФ по вопросам налогообложения. Предполагалось, что список таких оффшоров будет известен до начала программы амнистии, но список был утвержден приказом ФНС только в марте 2016 г. Такая неопределенность и недостаток информации влекли за собой риски, что амнистия будет недействительной, и препятствовала добровольной декларации активов. Только 5 апреля 2016 г., за три месяца до окончания добровольной подачи деклараций, были опубликованы изменения к Закону об амнистии капитала. По новым правилам условие о репатриации ценных бумаг было исключено полностью, вне зависимости от списка ФНС. Одной из недомолвок Закона об амнистии капитала было следующее положение: при переходе права собственности на ценные бумаги декларанту от номинального владельца Закон обещал освобождение от налогообложения (п. 4 ст. 7 ФЗ от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ).

Но не все так просто. Действительно, сам факт, когда декларант получает от номинального владельца ценные бумаги, не может трактоваться как получение дохода. Следовательно, налоговой базы возникать не может. Однако появляется вопрос – каким образом фактический владелец мог доказать, что ценные бумаги ему передал именно его номинальный собственник, а не стороннее лицо? При отсутствии доказательств таких правоотношений налоговая амнистия предполагалась сомнительной. Авторы установили, что в Законе об амнистии капитала и в порядке предоставления специальной декларации, указанной в статье 3 данного закона, нет даже упоминания об обязательной возмездности соглашения. Следовательно, фактическому владельцу иностранных ценных бумаг, акций и долей в случае получения их от другого лица необходимо было предоставить либо договор номинального владения, либо договор доверительного управления ценными бумагами. В Законе, однако, это не было прямо указано. Нужно учитывать тот факт, что ценные бумаги и активы не всегда передаются от фактического владельца номинальному напрямую; зачастую это происходит путем составления длинных цепочек и схем, уводящих в оффшоры.

Поэтому прямой договор доверительного управления, как и договор номинального владения, мог отсутствовать. Это также осложняло добровольную декларацию активов.

Также в ходе исследования Закона об амнистии капитала было выявлено, что она не распространяется на руководителей и сотрудников российских компаний, контролируемых декларантом. Это вывод следует из анализа ст. 4 данного Закона, где подробно описаны гарантии непривлечения к уголовной, административной и налоговой ответственности. Однако в пп. 3, п. 1 ст. 4 в качестве лиц, которых нельзя привлечь к ответственности, указаны только сам декларант (фактический владелец) и связанный с ним номинальный собственник. Они же указаны в качестве тех, кто подпадает под амнистию капитала в п. 13 ст. 4 данного закона. Исключением являются случаи при указании в декларации сведений о процессе приобретения имущества или управления контролируемой иностранной компанией (далее – КИК) (п. 2, ст. 4 Закона). Поправки, внесенные в КоАП РФ, сообщают о том, что при выявлении факта совершения действий (бездействия), содержащих признаки состава административного правонарушения, предусмотренного ст. 15.1, 15.3–15.6, 15.11, 15.25 КоАП РФ, освобождается от административной ответственности только лицо, являющееся декларантом, или лицо, информация о котором содержится в специальной декларации, т. е. номинальный собственник (ст. 12 ФЗ от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ). Из этого следует, что закон об амнистии капиталов не имеет в виду предоставления гарантий для таких аффилированных декларанту лиц, как руководители, генеральные директора и другие сотрудники, которые могли принимать ответственные решения относительно имущества фактического собственника и принимать участие в управлении его активами. Также такие лица не застрахованы от возможности возбуждения уголовного дела в рамках амнистии капитала. Стоит обратить внимание на пп. 5, п. 1 ст. 4 Закона, где указана обязанность декларанта прикладывать специальную декларацию со всеми сведениями в случае уголовного производства в качестве доказательства. Отказ от приобщения таких доказательств Закон об амнистии капитала в данном случае не предусматривает.

Нужно отметить возможность распространения амнистии капитала на контролируемые иностранные компании (КИК). В своем первоначальном виде закон не предусматривал амнистию капитала КИК вообще, однако с последними поправками появился следующий пункт о подаче сведений относительно КИК, в отношении которых декларант на дату представления декларации является контролирующим лицом (п. 13 ст. 4 Закона). Однако здесь имелись

ограничения: основания для признания иностранной организации или иностранной структуры без образования юридического лица контролируемой иностранной компанией не должны были быть связаны с прямым участием физического лица в капитале путем владения акциями, долями и (или) паями в уставных (складочных) капиталах таких компаний (п. 3, ст. 2 ФЗ от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ). Выходом из такой ситуации могла стать передача акций, долей или инвестиционных паев в доверительное управление, что аннулировало бы факт прямого участия декларанта в капитале КИК. В этом случае иностранные компании можно было внести в специальную декларацию. Однако насколько это было выгодно владельцу? Ведь до принятия закона о КИК фактический собственник в РФ налоги не уплачивал, а декларируя свои иностранные компании, бенефициар был обязан принять на себя все налоговые последствия владения КИК. Плюсом в данном случае было бы только освобождение от огромных штрафов, указанных в п. 2.1 ст. 129.1 Налогового кодекса РФ⁵. Ведь налоговый орган имеет право признать лицо бенефициаром или контролирующим лицом КИК и без подачи уведомлений (п. 11, ст. 25.14 НК РФ). Таким образом, освобождаясь от ответственности за владение ценными бумагами и активами за рубежом, по Закону декларант одновременно должен был раскрыть все свои контролируемые иностранные компании. Такие условия не были выгодны для отдельных категорий бизнеса, что препятствовало добровольному декларированию иностранных активов.

Отдельного рассмотрения в рамках Закона об амнистии капиталов заслуживает понятие КИК – какое управление активами и ценными бумагами за рубежом будет являться КИК и повлечет за собой обязанность указывать это в добровольной декларации, а какое управление – нет. Авторами исследован вопрос о том, может ли передача ценных бумаг иностранному доверительному собственнику (т. е. передача в траст) классифицироваться как отсутствие контроля над активами со стороны гражданина РФ.

С одной стороны, получение прав контроля в отношении иностранного траста не признается доходом для целей НДФЛ (п. 1 ст. 210, новая редакция НК РФ от 15.02.2016 г. НК РФ). Для этого указанные права контроля должны передаваться лицам, являющимся членами одной семьи или близкими родственниками. С другой стороны, в п. 3.1 ст. 23 Налогового кодекса устанавливается обязанность любого физического лица уведомлять налоговый орган об учреждении иностранных структур без образования юридического лица. Если рассмотреть траст с точки зрения Налогового кодекса и его части касательно КИК, то траст отнесен именно

к категории структур без образования юридического лица. Согласно Налоговому кодексу, учредитель иностранной структуры без образования юридического лица будет признан контролирующим лицом КИК (п. 9 ст. 25.13 НК РФ). Значит, наличие иностранного доверительного собственника могло повлечь за собой обязанность задекларировать траст как КИК. Из вышеизложенного анализа следует, что институт траста относительно налоговых и валютных НПА обладал и обладает неопределенным статусом, что также препятствовало добровольному соблюдению Закона об амнистии капитала.

Что касается не доверительного собственника, а именно доверительного управляющего, то 20 ноября 2015 г. Государственной Думой был принят законопроект⁶, который легализует доход от продажи ценных бумаг. Такие ценные бумаги должны пройти процедуру листинга на российской бирже либо на иностранной бирже, входящей в перечень иностранных бирж, указанный в пункте 4 ст. 27.5-3 Закона о рынке ценных бумаг⁷. Стоит отметить, что изменения в отношении возможности зачисления доходов от продажи внешних ценных бумаг вступают в силу только 1 января 2018 г.

Таким образом благодаря этой поправке при повторной амнистии капитала доход, полученный в результате оборота и держания ценных бумаг, является абсолютно законным, и соответственно его не нужно декларировать. Однако это не касается самого владения иностранными ценными бумагами согласно ст. 1 Закона об амнистии капитала. Невнесение в декларацию дохода по ценным бумагам не означает отсутствия обязанности указать эти ценные бумаги в специальной декларации.

Другим законным основанием для зачисления денег на зарубежный счет является то, что этот доход должен быть получен от доверительного управления ценными бумагами, в случае если доверительный управляющий будет являться нерезидентом РФ (Законопроект № 607024-6). Таким образом, в соответствии с нормами НК РФ (п. 1 ст. 210) и законопроекта № 607024-6, вносящего изменения в ст. 12 и ст. 23 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле», при доходе от доверительного управления ценными бумагами в отличие от доходов траста не будет возникать необходимости амнистировать иностранный капитал или заявлять активы в доверительном управлении за рубежом в качестве КИК. Резиденты РФ, имеющие счета в иностранных банках и использующие институт доверительного управления с доверительным управляющим-нерезидентом, не смогут быть привлечены к ответственности за совершение незаконной валютной операции. Значит, институт доверительного управления может

быть инструментом для соблюдения валютного законодательства и задействован в случае повторной амнистии капиталов.

Одним из важнейших вопросов, проанализированных для данной статьи, является возможность участия госслужащих в амнистии капитала. С одной стороны, согласно ст. 2 ФЗ от 8 июня 2015 г. № 140-ФЗ, декларантом может быть любое физическое лицо, представившее специальную декларацию, являющееся гражданином Российской Федерации, иностранным гражданином или лицом без гражданства. С другой стороны, Закон об амнистии капитала в данном случае вступает в противоречие с Федеральным законом от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», который запрещает госслужащим иметь зарубежные счета и пользоваться иностранными финансовыми инструментами⁸. Возникает первое противоречие: по закону госслужащий, владеющий ценными бумагами, акциями (долями участия, паями в уставных капиталах организаций), обязан в целях предотвращения конфликта интересов передать принадлежащие ему ценные бумаги в доверительное управление (п. 7 ст. 11 ФЗ от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ). Акцент сделан на праве госслужащего передавать ценные бумаги в доверительное управление, и прямого запрета на доверительное управление за рубежом здесь нет. Однако в 2013 г. была введена статья 7-1, запрещающая госслужащим открывать счета за рубежом и пользоваться иностранными финансовыми инструментами. Это осложняло добровольное декларирование зарубежных активов госслужащими, так как под иностранный финансовый инструмент могли попасть и траст, и наличие правовых отношений с доверительным управляющим-нерезидентом.

Понятие «иностраный финансовый инструмент» в этих целях в российском законодательстве не было определено до 06.10.2016 г., когда Госдума одобрила законопроект № 607024-6, конкретизирующий понятие «иностраные финансовые инструменты», куда входят и ценные бумаги, и производные финансовые инструменты, определенные ст. 2 ФЗ от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», если хотя бы одной из сторон такого владения или договора является организация или человек за рубежом. К иностранным финансовым инструментам было отнесено и доверительное управление, учрежденное в соответствии с законодательством иностранного государства. Законопроект также устанавливает, что запрет на владение и пользование иностранными финансовыми инструментами включает и прямое, и косвенное (через третьих лиц) владение и пользование.

Таким образом, возник вопрос: что делать в случае, если госслужащий уже передал активы доверительному управляющему не-

резиденту, что не было прямо запрещено законодательством РФ? Создаст ли уже осуществившееся добровольное декларирование зарубежных активов госслужащим условия для потери должности такого декларанта? Ведь декларирование осуществлялось до принятия данного законопроекта. Очевидно, что Закон об амнистии капитала не учитывает специфику госслужащих и вступает в противоречие с другими российскими НПА. Неясно, каким образом будет определяться приоритет норм законодательства и как прецеденты в случае добровольного декларирования госслужащими своих активов за рубежом или признания госслужащими правоотношений с доверительным управляющим иностранцем могут быть трактованы судами.

Правовой проблемой Закона об амнистии капитала являлась однократность предоставления специальной декларации (п. 8 ст. 3 ФЗ от 08.06.2015 г. № 140-ФЗ). Повторное представление декларации (кроме случая представления декларации после получения письменного отказа в приеме ранее представленной декларации), а также представление уточненной декларации не допускалось. Лабильность российского законодательства, а также постоянные изменения и поправки, вносимые как в Закон о КИК, так и в Закон об амнистии капитала, вызывали серьезные опасения относительно действительности амнистии.

И, наконец, одним из важнейших моментов для компаний и физических лиц является налоговая тайна (п. 6 ст. 4 № 140-ФЗ). То есть все задекларированные активы в рамках законодательства об амнистии капитала признаются налоговой тайной в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Режим хранения таких сведений и документов и доступа к ним обеспечивают исключительно налоговые органы. Иные государственные или негосударственные органы и организации не вправе получать доступ к таким сведениям и документам. Согласно пп. 1 и пп. 2 п. 1 ст. 3 Закона об амнистии капитала, налоговая тайна распространяется на сведения, которые декларант указал в специальной декларации: сведения о своем имуществе, ценных бумагах, в том числе акциях, долях участия и паях в капиталах российских и иностранных организаций. Также это касается сведений о КИК и доходов от КИК, в отношении которых декларант является контролирующим лицом. Согласно пп. 5 п. 1 ст. 309 НК РФ доходами от КИК признаются доходы иностранной организации от реализации акций (долей) всех юридических лиц (в том числе иностранных), активы которых более чем на 50% состоят из недвижимого имущества, расположенного на территории РФ.

То же касается и финансовых инструментов, производных от таких акций (долей).

Согласно ст. 130 ГКРФ⁹, к недвижимости помимо объектов строительства, земельных участков, участков недр относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Большая часть недвижимого имущества в РФ зарегистрирована и контролируется из оффшорных юрисдикций. Таким образом, для перехода прав на активы, состоящие частично или полностью из российской недвижимости, декларант обязан предоставить регистратору прав в РФ экземпляр декларации по амнистии капиталов согласно ст. 131 ГК РФ и ст. 17 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»¹⁰.

В ходе анализа было рассмотрено определение налоговой тайны. Согласно п. 2 ст. 102 НК РФ налоговая тайна не подлежит разглашению налоговыми органами, органами внутренних дел, следственными органами, органами государственных внебюджетных фондов и таможенными органами, их должностными лицами и привлекаемыми специалистами, экспертами. Из этого следует, что на регистратора прав режим налоговой тайны не распространяется. Соответственно право налоговой тайны в случае с декларацией активов (акций и долей), прямо или косвенно состоящих из российской недвижимости, фактически вставало под угрозу.

Следует отметить, что налоговую тайну гарантирует пп. 4 п. 1 ст. 4 Федерального закона от 8 июня 2015 г. № 140-ФЗ, где указано, что сама декларация и указанные в ней сведения не могут быть основанием для возбуждения уголовного дела или производства по делу об административном или налоговом правонарушении как в отношении фактического владельца, так и в отношении номинального. Однако в новой редакции Закона об амнистии капитала от 05.04.2016 г. (пп. 5 п. 1 ст. 4) говорится о том, что в случае уголовного делопроизводства декларант может приобщить сведения, прилагаемые и указанные в декларации, в качестве доказательств. И отказ от приобщения таких доказательств недопустим. Этот факт ставит под вопрос сохранение налоговой тайны.

Таким образом, в ходе исследования были сделаны общие выводы, почему провалилась амнистия капитала в РФ: законодательство об амнистии капиталов являлось недоработанным и трудно исполнимым на практике. В Законе появилось много новых понятий – номинальный и фактический владелец, договор номинального владения, а судебная практика по ним отсутствовала.

Положения Закона не отменяли обязательства РФ, предусмотренные международными договорами (ст. 8 Федерального закона от 08.06.2015 г. № 140-ФЗ). Соответственно ФАТФ могло в любой момент аннулировать амнистию. Также в связи с постоянным изменением валютного и налогового законодательства и имеющимися противоречиями на уровне подзаконных актов владельцам иностранных компаний и зарубежных активов было бы выгоднее менять налоговое резиденство вместо того, чтобы декларировать свое имущество и возвращать активы в РФ или же ликвидировать свои трасты за рубежом. Например, по данным РИА новости от 21.10.2016 г., от российского налогового резидентства в пользу Великобритании уже отказались акционеры «Альфа-Групп» Михаил Фридман и Алексей Кузьмичев. Также налоговым резидентом РФ больше не является Алишер Усманов, так как он провел в России менее чем полгода в течение 2015 г. Стоит отметить, что в российском законодательстве налоговое и валютное резидентство не является идентичным. Так, исходя из п. 1. ст. 207 НК РФ налоговые резиденты определяются как лица, находящиеся в РФ не менее 183 дней в году. Что касается валютных резидентов, то ими являются все граждане РФ, включая тех, кто проживает за пределами РФ меньше одного года. Таким образом, статус налогового резидента обязывает лицо уплачивать налоги в РФ, а статус валютного резидента обязывает раскрывать зарубежные активы. Вне зависимости от утраты налогового резидента, как в случаях, указанных выше, валютное резидентство может сохраняться. При нарушении валютным резидентом законодательства РФ (например, зачисление дохода на иностранный счет, не предусмотренное валютным законодательством), штраф для такого резидента может быть наложен в размере от трех четвертых до одного размера суммы незаконной валютной операции (п. 1 ст. 15.25) КоАП¹¹.

Сравнительно недавно, 23.09.2016 г., Минфином был предложен законопроект¹² «пожизненного валютного резидентства», т. е. все граждане РФ должны будут считаться валютными резидентами РФ. При постоянном проживании за границей можно не уведомлять о своих иностранных счетах, но в случае даже однократного возвращения в Россию валютный резидент будет обязан в течение месяца подать отчет о всех своих зарубежных счетах. Возможно, что в скором времени валютное законодательство нашей страны претерпит существенные изменения.

Стоит напомнить, что согласно законопроекту № 607024-6, законным будет считаться зачисление на зарубежный счет денег, полученных от дохода по доверительному управлению ценными

бумагами, если доверительный управляющий является нерезидентом РФ, или же зачисление дохода от продажи ценных бумаг,отирующихся на иностранных биржах, указанных в Законе о рынке ценных бумаг. Таким образом, из анализа Закона об амнистии капитала и Закона о КИК следует, что при использовании института доверительного управления законным с точки зрения российского законодательства является то, что запрещено при прямом владении иностранными активами. Таким образом, институт доверительного управления является перспективным для разрешения трансграничных правовых коллизий.

Примечания

- ¹ Федеральный закон от 24 ноября 2014 г. № 376-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» (в ред. Федеральных законов от 06.04.2015 г. № 85-ФЗ, от 08.06.2015 г. № 150-ФЗ, от 15.02.2016 г. № 32-ФЗ).
- ² *Сазонов В.* Амнистия капиталов: мировой опыт. [Электронный ресурс] URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/mir/258213-amnistiya-kapitalov-mirovoiorut> (дата обращения: 12.03.2016).
- ³ *Базанова Е., Папченкова М.* Амнистией капиталов воспользовалось около 2500 человек. [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/06/30/647368-amnistiya-dlya-menshinstva> (дата обращения: 21.04.2017).
- ⁴ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016).
- ⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).
- ⁶ Законопроект № 607024-6 «О внесении изменений в статьи 3.5 и 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях и статьи 12 и 23 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле»».
- ⁷ Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ.
- ⁸ Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О противодействии коррупции». Ст. 7.1. Запрет отдельным категориям лиц открывать и иметь счета (вклады), хранить наличные денежные средства и ценности в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, владеть и (или) пользоваться иностранными финансовыми инструментами.
- ⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации от 21 октября 1994 г. № 51-ФЗ.

- ¹⁰ Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».
- ¹² Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 06.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016).
- ¹³ Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “О валютном регулировании и валютном контроле”».

Abstracts

E. Anisimova

The role of the leader in forming corporate social responsibility of an organization

At present, the role of non-material factors of economic, development has gained the momentum and the research in the field of social policy and corporate social responsibility of organizations has been actively developed. A special role in those processes belongs to the leaders, since it is them who determine the main components of the organization social policy, they are entrusted with social responsibility, both to staff and to society. The article analyzes the social functions of business, shows the systemic nature of corporate social responsibility as an important component of the company's development strategy, which has an impact on the social and economic life of society as a whole. Proposals are made to enhance the social responsibility of managers of Russian enterprises and organizations.

Key words: corporate social responsibility, socially-oriented business, company strategy, social responsibility of the head, social and economic relations, social and economic policy, social investments.

N. Arkhipova, S. Nazaykinsky, O. Sedova

Transformation of organizational structure in universities on the back of project management technology introduction

The article presents results of the authors study of the influence of project management technology introduction in transforming organizational structure of an educational organization. The basic trends of improving organizational structure in Russian universities nowadays are shown.

Key words: educational organization, organizational structure, the project, project management, current trends.

O. Artemov, S. Ovchinnikov

From the history of international marketing.
The USA and Japan – the struggle for the right
to be the first country that discovered the world
of marketing technology

This article studies an issue of the time and geography of the emergence of marketing in international business practice. By the example of Mitsui history authors prove that there is an opportunity for Japan to challenge USA for the right to be considered a pioneer country in many forms of commercial work in the market and of customer service, which are now the “classics” of marketing theory.

Key words: zaibatsu, iaurite, clan, commerce, methods of marketing, omotocata, family, soreke, soroban, hogsya, honshu.

T. Belova

The designation for living – a special element
of the legal regime of living quarters as objects
of private property rights

The article characterizes peculiar elements of a legal regime for residential quarters as property right object. Features of such premises as cottage houses, hostels, apartments, used for people accommodation are revealed. Author’s definition of a legal regime of premises as an object of the private property right, based on a set of the elements connected by cross-industry characteristics of which the primary is the use of premises on the purpose is offered.

Key words: legal regime, residential quarters, apartments, hostel, property right.

V. Bugorsky

Legal regulation of electronic exchange
of data while carrying out foreign economic activity

The article analyzes the place of legal regulation of electronic data interchange in foreign economic activity in the system of Russian business law and the peculiarities of its sources.

Key words: complex legal regulation of cross-border information relations; domestic legislation; conflict of laws norms; regulations; International treaties; customs; judicial and arbitration practice; complex legal institution, protection of commercial information in the data electronic exchange.

A. Butovetsky

New questions about the legal status
of non-profit associations of citizens
(horticultural, market-gardening and dacha associations)

This article gives the legal analysis of significant changes in the Russian civil legislation, an assessment of changes in the legal status of horticultural, market-gardening and dacha non-profit associations of citizens, as well as considers their special legal nature.

Key words: non-profit associations, horticultural, market-gardening, dacha(cottage), land, legal entity.

Yu. Korsanenkova

Unity of public and private principles
in the legal regulation of relations in social services

In this article relationships for the provision of social services, regulated by a new Federal law “About bases of social service of citizens in the Russian Federation” of 28 December 2013 № 442-FZ, as a special kind of public social security obligations for the provision of social services and analyzes its complex (mixed) legal nature, due to the unity and a particular combination of public and private principles.

Key words: the concept of vicarious liability for a decent standard of living of the public authorities, citizens and non-state actors, the method of social solidarity, the treaty on the provision of social services, social security obligation, the unity of public and private principles.

N. Kosyakova, L. Bagandova

Issues of minimizing risks of civil legal liability
in contracting relations between banks
and other legal entities

The article is dedicated to the research of most common situations in the relations of banks with other legal entities that entail such consequences as the must for one of the parties to the bank account agreement apply civil liability norms to the counterparty.

Special attention is paid to the causes of the necessity for taking various kinds of liability measures under the contract of banking account. The possible ways of minimizing incurring liability risks for the parties to the treaty under consideration are proposed.

Key words: banking account, liability of the parties, the information, operations.

K. Rekosh

The discourse of custom in the law of France

The article is devoted to the discourse of customary law of medieval France. Despite the reduction of the role of customary law in the Romano-Germanic legal family, it deserves the attention of researchers in particular from the point of view of this discourse, because the customs and usages, regardless of the positivism dominance, have reason for existence in the French commercial and labor law, in the International law and in that of the European union.

Key words: custom, source of law, discourse, interpretation, adage.

M. Shelkovich, A. Stepanova

The issues of the legislation on the amnesty
of capitals with the use of foreign securities
and trust management

The article deals with the Law on Amnesty of Capital. An analysis was carried out to identify the gaps and shortcomings of this law, which presented difficulties for its practical implementation. Conclusions

are made regarding the role of trust management of securities for the purposes of compliance with currency and tax legislation.

Key words: Law on Amnesty of Capital, controlled foreign companies, trust, trust management of assets, civil servants, securities.

V. Umnov

Environmental and economic assesment of technogenic deposits management

The formation of solid mineral wastes is one of the problems of mining industry. Enterprises have to incur significant expenses for the waste storages maintenance and the negative environmental impact reducing. One of prospectives for reducing those effects is the wastes reusing. The decisions made for that require an environmental and economic assesment taking into account all relevant factors. An approach to the development of an economic-mathematical model and a mechanism for the ecological and economic evaluation of the utilization of technogenic deposits is proposed.

Key words: mineral wastes, technogenic deposits, mining enterprises, environmental and economic assesment, evaluation criteria, economic-mathematical model.

I. Yurzinova, V. Nezamajkin

Comparative analysis of approaches to assessing an effectiveness of the financial planning

The article analyzes the following methods for assessing an effectiveness of the financial planning system: the system of evaluation by the result, the evaluation of the financial planning system as an investment project, the dynamic evaluation of the financial planning system, and the evaluation of the financial planning system on the basis of its own system of performance indicators. The study result allows authors to proceed with the formulation of an integrated approach to assessing an effectiveness of the financial planning system.

Key words: financial planning, results evaluation, balanced scorecard, key indicators system, estimation by deviation, assesment based on the analysis of the dynamics of changes in the values of indicators, own system of performance indicators.

Сведения об авторах

Архипова Надежда Ивановна – доктор экономических наук, профессор, проректор по непрерывному образованию, РГГУ, 2506539@mail.ru

Анисимова Екатерина Евгеньевна – аспирант, факультет управления, Институт экономики, управления и права, РГГУ, ekaterishkaa@gmail.com

Артемов Олег Юрьевич – кандидат исторических наук, доцент кафедры управления, факультет управления, Институт экономики, управления и права, РГГУ, upr-kafedra@yandex.ru

Багандова Лия Камильевна – аспирант, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, РГГУ; юрист, ООО «БЗ Коннект», bagandovaliya@gmail.com

Белова Татьяна Викторовна – кандидат юридических наук, доцент кафедры частного права, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, РГГУ, tanik1796@rambler.ru

Бугорский Владимир Павлович – кандидат юридических наук, доцент кафедры частного права, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, РГГУ, prepodvpb@rambler.ru

Бутовецкий Алексей Игоревич – кандидат юридических наук, заместитель руководителя аппарата Комитета Государственной Думы по земельным отношениям и строительству, ai.but@mail.ru

Овчинников Станислав Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы, факультет управления, Институт экономики, управления и права, РГГУ, markirek@rggu.ru

Корсаненкова Юлия Борисовна – кандидат юридических наук, доцент кафедры частного права, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, РГГУ, korsanenкова@yandex.ru

Косякова Наталия Ивановна – доктор юридических наук, профессор, заведующая кафедрой частного права, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, РГГУ, natalin-201@mail.ru

Назайкинский Святослав Владимирович – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры организационного развития, факультет управления, Институт экономики, управления и права, РГГУ, svy2006@mail.ru

Незамайкин Валерий Николаевич – доктор экономических наук, профессор департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, VNezamaykin@fa.ru

Рекош Карина Хаджиевна – кандидат филологических наук, доцент кафедры французского языка МГИМО (У) МИД России, международно-правовой факультет, karinarekosh@mail.ru

Седова Ольга Леонидовна – кандидат технических наук, доцент, профессор кафедры организационного развития, факультет управления, Институт экономики, управления и права, РГГУ, olga-sedova@yandex.ru

Степанова Алена Игоревна – юрисконсульт MG International, stepanova.ai72@yandex.ru

Умнов Виталий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Институт экономики, управления и права, РГГУ, umnov.v@rggu.ru

Шелкович Максим Тимофеевич – кандидат юридических наук, доцент кафедры частного права, юридический факультет, Институт экономики, управления и права, РГГУ, snoby7@mail.ru

Юрзинова Ирина Леонидовна – доктор экономических наук, заместитель руководителя департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, IYurzinova@fa.ru

General data about the authors

Arkhipova Nadezhda I. – Dr. in Economics, professor, vice-Rector for Continuing Education, Russian State University for the Humanities, 5065239@mail.ru

Anisimova Ekaterina E. – postgraduate student, Faculty of Management, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, ekaterishkaa@gmail.com

Artemov Oleg Yu. – Ph.D. in History, associate professor of the Department of Management, Faculty of Management, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, upr-kafedra@yandex.ru

Bagandova Liya K. –postgraduate student, Faculty of Law, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities; Lawyer, ООО «Б3 Коннект», bagandovaliya@gmail.com

Belova Tatyana V. – LLM, associate professor of the Department of Private Law, Faculty of Law, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, tanik1796@rambler.ru

Bugorsky Vladimir P. – LLM, associate professor of the Department of Private Law, Faculty of Law, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, prepodvpb@rambler.ru

Butovetsky Alexey I. – LL.M., deputy head, Staff Office, State Duma Committee on Land Relations and Construction, ai.but@mail.ru

Korsanenкова Yulia B. – LL.M., associate professor of the Department of Private Law, Faculty of Law, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, korsanen-kova@yandex.ru

Kosyakova Natalia I. – LL.D., professor, head, Department of Private Law, Faculty of Law, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, natalin-201@mail.ru

Nazaykinsky Svyatoslav V. – Ph.D. in Economics, the lecturer, Department of Organizational Development, Faculty of Management, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, svy2006@mail.ru

Nezamajkin Valery N. – Dr. in Economics, professor of the Department of Corporate Finance and Corporate Management, Financial University under the Government of the Russian Federation, VNezamaykin@fa.ru

Ovchinnikov Stanislav A. – Ph.D. in Economic, associate professor of the Department of Marketing and Advertising, Faculty of Management, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, markirek@rggu.ru

Rekosh Karina Kh. – Ph.D. in Philology, associate professor of the Department of French Language, Faculty of International Law, Moscow State Institute of International Relations (University), Ministry of Foreign Affairs of Russia, karinarekosh@mail.ru

Sedova Olga L. – Ph.D. in Engineering, associate professor, professor of the Department of Organizational Development, Faculty of Management, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, olga-sedova@yandex.ru

Shelkovich Maxim T. – LLM, associate professor of the Department of Private Law, Faculty of Law, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, snoby7@mail.ru

Stepanova Alena I. – legal advisor, MG International, stepanova.ai72@yandex.ru

Umnov Vitalij A. – Dr. in Economics, professor, dean, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, Russian State University for the Humanities, umnov.v@rggu.ru

Yurzinova Irina L. – Dr. in Economics, deputy head, Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation, IYurzinova@fa.ru

Художник серии *В.В. Сурков*
Корректоры *Т.Ю. Журавлева, Т.В. Рютина*
Компьютерная верстка *Е.Б. Рагузина*

Подписано в печать 23.06.2017.
Формат 60×90¹/₁₆
Усл. печ. л. 9,9. Уч.-изд. л. 10,4.
Тираж 1050 экз. Заказ № 106

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125993, Москва, Миусская пл., 6
www.rggi.ru
www.knigirggi.ru

Журнал «Вестник РГГУ»
«Экономика. Управление. Право»
выходит 4 раза в год.

Подписка принимается всеми отделениями связи
без ограничений.

Подписной индекс в каталоге «Газеты. Журналы»
ОАО Агентства «Роспечать» – 71130

Не забудьте своевременно подписаться на наш журнал!
