

Вопросы экономики и права

№ 4
2010

Редакционный совет:

А.П. Торшин - председатель редакционного совета, заместитель Председателя Совета Федерации, кандидат юридических наук
Е.М. Ашмарина - зав. кафедрой финансового права Финансовой академии при Правительстве РФ, доктор юридических наук, профессор
А.Г. Лисицын-Светланов - директор Института государства и права Российской академии наук, доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН
В.Н. Викторов - первый заместитель руководителя Аппарата Совета Федерации, доктор экономических наук, профессор
Ю.В. Голик - доктор юридических наук, профессор
В.А. Гамза - первый вице-президент Ассоциации региональных банков "Россия", кандидат юридических наук, кандидат экономических наук
С.Н. Сильвестров - заместитель директора Института экономики Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор
А.В. Мещеров - главный редактор журнала "Экономические науки", доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Е.М. Ашмарина - главный редактор журнала "Вопросы экономики и права", доктор юридических наук, профессор
О.Ю. Бакаева - зав. кафедрой публичного права Саратовского государственного социально-экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Болгова - кандидат юридических наук, доцент
Ю.В. Ильин - руководитель секретариата Первого заместителя Совета Федерации
А.А. Ливеровский - декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК), доктор экономических наук, профессор
И.В. Рукавишников - декан юридического факультета Ростовского государственного экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Симонов - начальник инспекции Счетной палаты РФ, доктор экономических наук, профессор

Подписной индекс **70180 (Агентство "Роспечать")**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций, связи и охране культурного наследия

Главный редактор доктор юридических наук, профессор **Е.М. Ашмарина**

Ответственный секретарь редакции кандидат юридических наук, доцент **В.В. Болгова**

Редактор *Л.И. Гац*
Корректор *Н.И. Здорovenko*
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

Учредитель - ООО "Экономические науки"
(125252, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

© Вопросы экономики и права, 2010

Подписано в печать 26.03.2010 г.
Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 4,65 (5,0).
Уч.-изд. л. 5,56. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

<i>Ермолаев К.Н.</i> Ценные бумаги и деривативы как институциональные формы фиктивного (титульного) капитала	4
<i>Омаров А.Н.</i> Контрактный механизм извлечения ренты при кредитовании малого бизнеса	10
<i>Головки М.В.</i> Этико-экономический анализ детерминантов теневых отношений	15
<i>Максуров А.А.</i> Обращения в Европейский суд по правам человека по вопросам защиты права собственности: методы исследования	20
<i>Швец А.В.</i> Категория “законные интересы налогоплательщиков” и перспективы ее законодательного закрепления	22
<i>Хилюта В.В.</i> Присвоение вверенного имущества: сущность преступных действий	27
<i>Жевак И.Н., Гусев В.Н.</i> Еще раз о проблеме устойчивости судебных актов	31
<i>Лайченкова Н.Н., Клеймиц А.В.</i> Международный опыт применения стимулов в налоговом праве	35
<i>Annotations to the Articles</i>	38

ЦЕННЫЕ БУМАГИ И ДЕРИВАТИВЫ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ФИКТИВНОГО (ТИТУЛЬНОГО) КАПИТАЛА

© 2010 К.Н. Ермолаев

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ermolaevK.N@solid.ru

Рассматриваются экономические категории “ценная бумага” и “деривативы” в качестве институциональных форм фиктивного капитала, являющегося результатом превращения титулов в одну из разновидностей капитала.

Ключевые слова: фиктивный капитал, финансовые инструменты, ценная бумага, дериватив.

Важнейшим условием возникновения и выделения фиктивного капитала в качестве самостоятельного элемента в единой системе капиталистических производственных отношений стало обретение им самостоятельной и обособленной институциональной формы существования. Фиктивный капитал как капитал-собственность для осуществления своей миссии представителя капитала-функции на финансовом рынке должен иметь особую форму существования, способную к постоянному быстрому обращению, позволяющую фиксировать изменения в отношениях собственности, обладающую стоимостной оценкой, способствующую получению доходов, позволяющую капиталу инвестора быстро перераспределяться. На рынке капиталов такими формами выступают различные титулы, постепенно эволюционировавшие из юридических документов, фиксирующих имущественные права, в особую, титульную, форму существования капитала.

Заслуживает серьезного изучения экономико-правовая, институциональная природа фиктивного (титульного) капитала.

В нашем понимании формой, адекватной природе фиктивного капитала и соответствующей требованиям финансового рынка, стала ценная бумага, а позднее еще и производные финансовые инструменты. В последние годы отдельной институциональной формой фиктивного капитала выступают структурированные финансовые продукты. Их движение на финансовом рынке позволило проводить сделки с действительным капиталом, не затрагивающие его функционирования в сфере производства и не требующие его прямого физического перемещения. Эти сделки осуществлялись на основе движения фиктивного капитала и позволили включить капитал в рыночный процесс наиболее оптимальным способом.

В российском законодательстве сложилась своеобразная ситуация: юридическая сущность ценной бумаги была раскрыта достаточно подробно и точно, а содержание деривативов не имело точной фиксации в гражданском законодательстве. Мы согласны с П.Ю. Соловьевым в том, что в России долгое время единственным полным и адекватно отражающим действительность законодательным определением производных финансовых инструментов было определение, данное в Налоговом кодексе Российской Федерации¹, где используется термин “финансовые инструменты срочных сделок” - соглашения участников срочных сделок (сторон сделки), определяющие их права и обязанности в отношении базисного актива, в том числе фьючерсные, опционные, форвардные контракты, а также соглашения участников срочных сделок, не предполагающие поставку базисного актива, но определяющие порядок взаиморасчетов сторон сделки в будущем в зависимости от изменения цены или иного количественного показателя базисного актива по сравнению с величиной указанного показателя, которая определена (либо порядок определения которой установлен) сторонами при заключении сделки.

Данный пробел был восполнен с вступлением в силу 1 января 2010 г. изменений к федеральному закону “О рынке ценных бумаг” от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ²: впервые в гражданском законодательстве были введены определения финансового инструмента, производного финансового инструмента, а также осуществлено отнесение к финансовым инструментам ценных бумаг и производных финансовых инструментов.

С экономической точки зрения финансовые инструменты понимаются как средства вложе-

ния, приобретения и распределения капитала или фондовых ценностей³.

Ценная бумага - это наиболее удобная для обращения форма капитала, которая облегчает его перераспределение и обеспечивает упрощенную процедуру изменения отношений собственности по поводу действительного капитала. Она представляет собой сложную категорию - единство юридических, институциональных и экономических отношений. Ценная бумага относится к финансовым инструментам, выпускается в массовой основе, имеет стандартное содержание. Это особая форма капитала, чаще всего понимаемая как строго формальный денежный документ, фиксирующий и выражающий имущественные права, самостоятельно обращаемый на рынке, приносящий доход. Например, У. Шарп пишет, что термин "ценная бумага" (security) означает законодательно признанное свидетельство права на получение ожидаемых в будущем доходов при конкретных условиях.

Существует позиция, согласно которой ценная бумага объявляется инвестиционным документом, документированной инвестиционной стоимостью или документированными инвестициями (вложениями). Некоторые авторы полагают, что ценная бумага - это особая инвестиционная стоимость, отражающая имущественные, заемные и иные обязательственные отношения. Иногда ценная бумага рассматривается как инвестиционный товар, обладающий свойствами однородности и универсальности, выражающий отношения долевого участия, займа или производных от них отношений. Потребительная стоимость такого товара заключается в доходности, ликвидности, сохранности и прозрачности вложений. Ценная бумага специфична как потребительная стоимость. Обычно она связана с натурально-вещественной формой существования товара, определяется ею как результатом конкретного труда. Потребительная стоимость ценной бумаги определяется надежностью эмитента, его финансовым состоянием, ликвидностью, доходностью и т.д., т.е. инвестиционным качеством и операционным удобством для совершения сделок.

Ценные бумаги как товар имеют важную отличительную особенность: их качество постоянно изменяется. Оно зависит от текущих и будущих успехов эмитента, соблюдения им норм корпоративного управления, состояния макроэкономической среды. Кроме того, истинные "пара-

метры качества" невозможно измерить сколь-нибудь точно, а можно лишь сформировать субъективную оценку этих параметров на основе раскрываемой информации и основанных на этой информации прогнозов. Это свойство ценной бумаги делает фондовый рынок неустойчивым по своей природе, что, с нашей точки зрения, является и плюсом, и минусом одновременно. Плюс в том, что ценная бумага очень тонко, как инструмент точной настройки, реагирует на изменения в функционировании действительного капитала, адекватно представляя его на рынке. Но эта неустойчивость по природе делает рынок нестабильным в принципе, да еще накладывает некоторую неадекватность реагирования на значимость того или иного события, т.е. специфика формы дает не только положительные, но и побочные нежелательные эффекты.

Ценная бумага - инструмент привлечения капитала из внешних источников, что является внутренней потребностью развития бизнеса. То есть она есть инструмент привлечения, инвестирования и накопления капитала, отражающий отношения эмитентов и инвесторов, их интересы.

Мы полагаем, что правильнее всего понимать ценную бумагу как особый документ, т.е. информационную запись, фиксирующую содержание производственных отношений. Вообще документ - это набор информации, который имеет отношение к выделенной теме или к родственным темам. Информационная природа ценной бумаги заключается в том, что она удостоверяет производственные отношения, т.е. выступает инструментом их оформления.

Ценная бумага - это не только юридический документ, но и документальный представитель капитала. К. Маркс определял ценные бумаги как титулы собственности на действительный капитал, бумажные дубликаты, бумажные символы капитала. Это дубликаты капитала, которые сами могут продаваться как товары и обращаться как капитальные стоимости, хотя их собственная стоимость фиктивна. Р. Гильфердинг писал, что благодаря обращению титулов собственности происходит передача собственности, не сопровождающаяся одновременным перенесением потребительной стоимости.

Если принять, что в виде ценных бумаг отражены производственные отношения, то объектом, по поводу которого складываются эти отношения, является стоимость, находящаяся в соб-

ственности индивидов, используемая ими, имеющая различную вещественную форму. Эти отношения, отделенные от самой стоимости, существуют в самостоятельной институциональной форме - форме бумажных дубликатов.

По мнению Я.М. Миркина, в качестве ценных бумаг признаются только такие титулы собственности, которые обслуживают движение капитала, сами становясь воплощением (материализацией) фиктивного капитала. Указанные титулы собственности должны иметь следующие фундаментальные свойства:

- обращаемость - способность ценной бумаги покупаться и продаваться на рынке;
- стандартность - стандартное содержание, которое делает ценную бумагу товаром, способным свободно обращаться в качестве товара;
- серийность - возможность выпуска бумаг однородными сериями, классами;
- рыночность - способность обращаться как рыночный товар, быть объектом сделок купли-продажи;
- ликвидность - способность ценной бумаги быть быстро проданной и превращенной в деньги без существенных потерь для владельца;
- риск - возможность потерь, связанных с инвестициями в ценные бумаги.

Благодаря стандартности ценные бумаги стали ликвидным товаром, обращающимся на рынке капиталов. Обращаемость ценной бумаги снижает инвестиционный риск покупателя, поскольку он получает возможность вернуть вложенный капитал путем продажи бумаги другому лицу, управляя объемами рыночных займов, стоимостью заемного капитала и его ликвидностью.

Ценная бумага выражает самые глубинные производственные отношения между хозяйственными субъектами - отношения собственности. При помощи обращения ценных бумаг на финансовом рынке осуществляется переход действительного капитала от одного собственника к другому. Важнейшее свойство ценной бумаги - *передаваемость*, возможность фиксации факта изменений отношений собственности и фактической передачи объекта собственности в руки нового владельца. Бумаги ценны не сами по себе как бумаги - материальные предметы, в силу своих естественных свойств, а в силу способности выражать и изменять отношения собственности на действительный капитал. Другими сло-

вами, бумага становится *ценной* не в силу присутствия ей естественных свойств, а потому, что она подтверждает отношения собственности ее владельца на определенные материальные и нематериальные блага - вещи, деньги, действия третьих лиц. Ценная бумага осуществляет перевод сбережений в инвестиции, поглощает временно свободный и недостаточно эффективно используемый капитал, обеспечивая его перераспределение в пользу эффективного собственника.

Таким образом, мы рассматриваем ценную бумагу как форму существования фиктивного капитала, благодаря которой он структурировался как самостоятельный элемент финансового капитала. Сама эта форма имеет длительную историю возникновения и эволюции. Задолго до появления первой акции и фондовой биржи в Амстердаме (1602) существовали торги доли в публичных долгах (государственных займах), начиная с XIV в. в итальянских городах-государствах их движение оформлялось внесением записей в книгу, являвшуюся документом внутреннего учета, но в силу надления публичной функцией пользовавшуюся доверием на рынке. В XIII-XIV вв. в обороте купцов стал присутствовать вексель. Эти две самостоятельные формы: внесение записи в книгу и вручение документа - выражали одни и те же производственные отношения. Оба механизма представляли собой торговлю долями в капитале (*shares of stocks*), т.е. механизм обращения капитала. Появившись в период зарождения капитала на базе купеческого и ростовщического капиталов они примерно за пять веков трансформировались в инвестиционные документы, окончательно оформившись в ценные бумаги в XIX в.

Перерождение различных титулов собственности в ценные бумаги во всех странах происходило схожим образом - путем распространения на инвестиционные документы правил вексельного законодательства. До принятия соответствующих законов они были "квазиценнобумажные", не являлись овеществлением производственных отношений и фиксацией отношений собственности, формой обращения капитала. Все эти "квазиценнобумажные" формы были приведены к подобию векселей и таким образом получили ценнобумажную оборотоспособность, т.е. способность свободно обращаться на рынке в качестве представителей действительного капитала.

Мы согласны с Ю. Туктаровым в том, что понятие "ценная бумага"²⁴ включает в себя две

составляющие: документ и ценнобумажные свойства. Иными словами, документ становится ценной бумагой при создании в отношении него правового режима, включающего совокупность ценнобумажных свойств, как то:

- специальная легитимизация (не требует дополнительного установления законности всех этапов перехода бумаги из рук в руки для подтверждения законности принадлежности ее владельцу - сведение процедуры до минимума);

- литеральность (локализация в самой бумаге всей необходимой информации о ее принадлежности);

- формализация (строгая регламентация реквизитов и формы сводит на нет различия в толковании, неясности);

- автономность (наличие требования не надо доказывать, есть его презумпция);

- абстрактность (не надо раскрывать причину, по которой субъект владеет ценной бумагой);

- публичная достоверность (доверие покупателя к тому, что видимость права соответствует его реальному содержанию).

Все эти юридически закрепленные ценнобумажные свойства формируют важную особенность ценной бумаги как институциональной формы существования фиктивного капитала. Такая институциональная форма позволяет весьма эффективно: просто, быстро, удобно, единообразно - фиксировать отношения собственности на действительный капитал и кардинально упростить процедуру передачи этого капитала к новому собственнику, тем самым существенно ускорить и повысить эффективность перетока капитала на финансовом рынке. Это свидетельствует о документализации фиктивного капитала, организационном оформлении его в капитал-документ как наиболее совершенную форму фондовых инструментов, обеспечивающих торговлю капиталом. Ценная бумага в документарной форме - это обособленный и самодостаточный документ, содержащий все необходимые условия для обеспечения обращения капитала на финансовом рынке.

Дальнейшее развитие обращения ценных бумаг в условиях нарастания объемов и ускорения сделок привело к отказу от бумажной формы движения фиктивного капитала и переходу к бездокументарной форме его фиксации. Это новая институциональная форма фиктивного капитала. Но отказ от формы бумажного документа не был связан с отказом от ценнобумажных свойств. Для

дематериализованных (или обездвиженных) фондовых инструментов сохранено действие всех ценнобумажных свойств:

- специальная легитимизация (данные реестра или счета ДЕПО);

- литеральность (проспект эмиссии достаточен для установления объема прав, закрепленных в бумаге);

- формальность (стандарт эмиссии);

- автономность (бумага закрепляет тот объем прав, который содержится в проспекте эмиссии);

- абстрактность (не надо проверять достоверность данных реестра);

- публичная достоверность (проспект эмиссии есть документ, удостоверяющий права, закрепленные в бумаге).

Итак, ценные бумаги относятся с экономической точки зрения к классу финансовых инструментов, т.е. инструментов финансового рынка. Они являются фондовой ценностью. Термин "фондовый" (*funds*) означает "денежный капитал". Близким по смыслу к понятию *funds* является термин *stock*. С юридической точки зрения ценные бумаги относятся к титулам собственности на действительный капитал. То есть институционально они, в отличие от всех других инструментов финансового рынка, выражают фиктивный капитал, т.е. являются представителями другого (действительного) капитала.

Во второй половине XX в. возникла качественно новая институциональная форма фиктивного капитала, отражающая более высокую степень его развития. Производные финансовые инструменты качественно расширили возможности фиктивного капитала: позволили хеджировать риски, придали самостоятельный динамизм требованиям и обязательствам независимо друг от друга, создали условия для регулирования движения капитала в будущем.

Если появление ценных бумаг обусловлено непосредственными потребностями воспроизводственного процесса, то возникновение производных финансовых инструментов вызвано в первую очередь необходимостью перераспределения рисков хозяйственных субъектов и является результатом инновационной деятельности, направленной на традиционные (наличные) рынки⁵. Непосредственной причиной, стимулировавшей создание производных продуктов-инструментов, стала повышенная подвижность курсов валют,

цен традиционных ценных бумаг и процентных ставок (ссудного капитала), в связи с чем актуализировалась задача защиты от рисков операций с валютой, ценными бумагами, займами. Сфера применения производных расширилась, а сами они развиваются.

С точки зрения временного среза рынка капитала можно разделить на два сегмента: наличный (кассовый, спотовый, сегодняшний, текущий) и срочный (сделки, опосредующие движение капитала в будущем.) Если объектом текущих сделок выступает собственность на стоимость, воплощенную в действительном капитале, то объектом сделок, заключаемых сегодня, но исполняемых в будущем, выступают финансовые обязательства в отношении будущих капитальных денежных потоков с учетом возможных рисков. Именно сделки по поводу перераспределения рисков действительного капитала в будущем осуществляют деривативы как особая инновационная институциональная форма фиктивного капитала. Таким образом, необходимость управлять и продавать будущие риски действительного капитала породила его специфическую форму - инновационный фиктивный капитал, воплощенный в деривативах.

Производные финансовые инструменты, разъединяя (расщепляя) характеристики инвестирования (финансирования) - время, цены, валюту, потоки платежей, платежеспособность и ликвидность, формируют иные установки, представляют новые варианты в выборе решений, поступков. Эти инструменты предоставили участникам рынка возможности маневренности (мобильности) в ранее неизвестном масштабе. Они позволяют, независимо от выдвинутого вначале сделки требования или принятого обязательства, оперировать обособленно различными характеристиками инвестирования (финансирования) и соответственно для каждой из характеристик инвестирования (финансирования) предусматривать выгоды (шансы на успех) и предугадывать риск.

Мы согласны с мнением А.Б. Фельдмана о том, что производные инструменты создают фиктивный капитал и обеспечивают его движение, представляют его в чистом виде, причем «функция создания фиктивного капитала и обеспечения движения фиктивного капитала - определяющая общая экономическая (воспроизводственная) функция производных»⁶. Эта общая функция определила прикладные функции. К ним относятся

защита хозяйственных операций от финансовых рисков, управление финансовыми рисками путем диверсификации их на более широкие рынки.

Такое утверждение можно аргументировать тем, что стоимость деривативов является производной от стоимости базовых активов, лежащих в их основе, т.е. она является такой же представительной стоимостью, как и фиктивная стоимость ценных бумаг. Термин «дериват» означает производное от чего-либо первичного, более общего.

Определение производности деривативов, данное А.Б. Фельдманом, раскрывает природу фиктивной стоимости как производной стоимости. Производность основана на изменении во времени уровня и массы дохода при текущих и будущих вложениях (денежных потоках в непосредственной или опосредованной зависимости от изменения доходов от других видов и способов денежных вложений (денежных потоков))⁷. Суть производных состоит в том, что они основываются на срочных контрактах, заключаемых для получения спекулятивной прибыли или хеджирования рисков, сопутствующих рыночным активам, на основе выравнивания денежных потоков во времени и пространстве.

В литературе неоднократно производные оцениваются как фиктивный капитал «второго и третьего порядка», как фиктивный капитал, возведенный в степень. Об этом писали Д.И. Розенберг, В.Т. Мусатов, А.Н. Буренин и др.

Финансовые производные широко используются не только как инструмент управления рисками, но и как ценные бумаги, инструменты спекулятивной игры. Их котировки постоянно меняются, что позволяет извлекать доходы от их купли-продажи. П.Ю. Соловьев отмечает общность фундаментальных свойств производных и ценных бумаг: отражение имущественных прав, доступность для оборота, наличие собственного рынка, документальность и серийность⁸. То есть эта институциональная форма инновационного фиктивного капитала имеет ценнобумажные свойства.

Однако надо иметь в виду, что производные - не просто еще одна форма фиктивного капитала, но и принципиально новая ступень развития фиктивного капитала: возможность разделить риски и каждый из них минимизировать по-своему; возможность одновременного автономного обращения не только требований, но и обязательств; воз-

возможность отказаться от исполнения сделки (опцион - право на совершение сделки, а не обязательство); высокая доля леввериджа (финансового плеча). Обращение ценных бумаг - это просто их купля-продажа как самостоятельных объектов рынка. Обращение производных инструментов - это заключение сделок противоположных или обратных ранее заключенным.

Деривативы позволяют компенсировать возможные потери стоимости за счет встречных финансовых потоков (потеря на спотовом рынке компенсируется доходами на срочном). У производных нет окончательных прав и окончательных обязанностей по сделкам, остается переменчивость осуществления процесса. Это продукты, в которых права и обязанности скомбинированы так, как невозможно скомбинировать при классических торговых операциях с ценными бумагами и т.д.

Таким образом, мы полагаем, что фиктивный капитал представляет собой особую, титульную, форму существования капитала. Ее возникновение - результат превращения юридических титулов в экономические институты, в титулы капитала. Здесь напрашивается аналогия с превращением денег в капитал. Благодаря экспансии капитала в новые сферы социальных отно-

шений юридические титулы приобрели свойства капитала, стали закономерной и объективной функциональной формой его существования в виде ценных бумаг, деривативов и структурированных финансовых продуктов.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ : принята Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 19 июля 2000 г. : действующая редакция. Ст. 301. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

² О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 25 нояб. 2009 г. № 281-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

³ *Фельдман А.Б.* Производные финансовые и товарные инструменты : учебник. М., 2003. С. 8.

⁴ *Туктаров Ю.* Эволюция инструментов фондового рынка // Рынок ценных бумаг. 2004. № 15. С. 40.

⁵ *Фельдман А.Б.* О производных финансовых инструментах // Финансы. 1998. № 11. С. 45.

⁶ *Фельдман А.Б.* Производные финансовые и товарные инструменты. С. 33.

⁷ Там же. С. 45.

⁸ *Соловьев П.Ю.* Биржевой рынок производных финансовых инструментов: система управления рисками и ликвидностью : дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. С. 26.

Поступила в редакцию 04.03.2010 г.

КОНТРАКТНЫЙ МЕХАНИЗМ ИЗВЛЕЧЕНИЯ РЕНТЫ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2010 А.Н. Омаров

Обнинский государственный технический университет атомной энергетики

E-mail: gil.executioner@mail.ru

Выдвигается гипотеза о том, что при отношенческом типе контрактов между участниками рынка кредитных ресурсов - банками и малым бизнесом - формируется устойчивый механизм извлечения ренты.

Ключевые слова: рента, рынок, малый бизнес, контракт, контрактные отношения, банк, кредитор.

На рынке кредитных ресурсов присутствует два типа участников: кредитор и собственно заемщик (малый бизнес). Нормативное регулирование деятельности банков осуществляется с помощью Центрального банка Российской Федерации (далее - ЦБ РФ). Система отношений между участниками любого рынка характеризуется как контрактные отношения, которые при этом имеют свои особенности на каждом рынке. Анализ указанных отношений на продовольственном рынке с позиции возможности извлечения ренты нами уже проводился¹. Цель настоящей статьи - анализ возможностей извлечения ренты на рынке кредитования малого бизнеса.

Если рассматривать малый бизнес в России в целом, то утверждение о том, что за время своего существования он сталкивался со множеством проблем, не нуждается в доказательствах. Почему, несмотря на усилия нашего правительства, субъекты малого бизнеса не становятся ведущим локомотивом экономики и не могут развиваться? Причин, разумеется, много, но мы подробнее остановимся на кредитах, конкретней - на реальной стоимости пользования кредитными ресурсами для малого предпринимательства.

Для начала рассмотрим само понятие "контракт" и контрактные отношения.

Я. Макнейл выделяет трехзвенную классификацию юридических концепций контракта:

1. **Классический контракт** (*classical contract law*) - полный и формализованный, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения (включая функции предотвращения и наказания *оппортунизма*) является государство.

В нем четко прописаны правила, структурирующие обмен (публичные договоры присоединения). Характеристики контрактных отношений в условиях классического контракта: личные каче-

ства участников такого взаимосогласованного обмена не влияют на его условия, т.е. необязательным является соответствие сторон друг другу; стороны в первую очередь руководствуются юридическими нормами и формализованными условиями договора; точно определяются средства преодоления трудностей при реализации контракта.

2. **Неоклассический контракт** (*neoclassical contract law*) - неполный, предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарант выполнения контракта - третья сторона.

Используется при заключении долгосрочных договоров, неизбежно содержащих пробелы.

3. **"Отношенческий" контракт** (*relational contracting*) - неполный, предполагает длительное сотрудничество сторон. Гарант выполнения контракта - один или оба контрагента.

Факторы, которые определяют тип контрактов в среде взаимодействия агентов: структура рынка, уровень монополизации, информированность сторон, склонность к рискам, формализованность отношений, равенство и свобода сторон, частота сделок, специфичность активов.

О. Уильямсон определяет типы структур управления контрактами²:

1. Рыночное управление. Эффективно лишь при отсутствии специфических активов. Гарант выполнения обязательств в данном случае - легкость прерывания отношений и наказание недобросовестного партнера через судебные санкции. При случайных сделках главный фактор для принятия решения о сделке - репутация на рынке. Эти условия характерны для конкурентного рынка. Данная структура характерна для классического контракта.

2. Трехсторонняя структура. Необходима при осуществлении разовых сделок, эффективность

которых высока только при использовании специфических активов, что предопределяет важность непрерывности отношений. Риск проявления оппортунизма возрастает, так как подобные трансакции требуют заключения сложных долгосрочных контрактов, которые в условиях радикальной неопределенности и ограниченной рациональности индивидов оказываются неизбежно неполными. При возникновении проблем стороны обращаются к третьей стороне, которая помогает определять правила. Неоклассический контракт.

3. Двухсторонняя структура. Характерна при осуществлении регулярно повторяющихся сделок, требующих наличия специфических активов, причем сохраняется свобода участников сделки. Эффективной формой гарантии является создание института “заложников”: один из контрагентов осуществляет инвестиции в специфические активы и предлагает продукцию по цене, не включающей надбавку за риск, но только в случае, если партнер, становящийся инициатором разрыва отношений, обязуется выплатить некоторую сумму (вносит предоплату), компенсирующую издержки пострадавшей стороны. Необходимым условием является создание механизмов предотвращения присвоения залогов. Указанная структура характерна для отношенческих контрактов.

Классификация контрактов по частоте сделок и специфичности активов представлена в табл. 1³.

Сделки /активы	Неспецифические	Малоспецифические	Высокоспецифические
Разовые	Рыночное управление (классический контракт)	Трехстороннее управление (неоклассический контракт)	Трехстороннее/двустороннее управление (неоклассический/отношенческий контракт)
Случайные	Рыночное управление (классический контракт)	Трехстороннее управление (неоклассический контракт)	Трехстороннее/двустороннее управление (неоклассический/отношенческий контракт)
Регулярные	Рыночное управление (классический контракт)	Двустороннее управление (отношенческий контракт)	Одностороннее управление (отношенческий контракт)

Обратимся к верхнему квадранту табл. 1. Получение кредита - разовая сделка, сопровождающаяся трехсторонним управлением: ЦБ РФ, банк и заемщик. Однако на практике может получиться иная картина. Разовость кредитных сделок может смениться регулярностью, поскольку недостаток в кредитных ресурсах для малого бизнеса вполне обычная практика.

Специфичность активов на кредитном рынке можно охарактеризовать как специфичность целевых активов.

О высокой специфичности кредитных ресурсов свидетельствуют высокие альтернативные издержки пользования кредитными ресурсами других банков. Процентные ставки в коммерческих банках достигают 35 и более процентов годовых.

Сразу стоит отметить, что ЦБ РФ решает задачу контроля объема и структуры денежной массы в обращении. Воздействие Центробанка на деятельность коммерческих банков осуществляется по следующим основным направлениям:

1. Создание общих законодательных, исполнительных, судебных условий, позволяющих коммерческим банкам реализовать свои экономические интересы.

2. Осуществление мер денежно-кредитного регулирования, оказывающих влияние на объем и структуру денежной массы в обращении через изменение размеров ресурсов коммерческих банков, которые могут быть использованы для кредитных вложений в экономику.

3. Установление экономических нормативов и надзор за их соблюдением с целью обеспечения ликвидности банковских балансов.

В системе взаимоотношений с заемщиками ЦБ не принимает участия в управлении контрак-

тным процессом, и сам процесс становится уже двусторонним, например, агрессивное продвижение других банковских продуктов среди субъектов малого бизнеса по причине их острой потребности в кредитных средствах. В условиях постоянной острой потребности в кредитных ресурсах для малого бизнеса возникает такая система отношений с банками, при которой регулирование носит односторонний характер.

Сложившиеся на данном рынке условия позволяют выдвинуть следующую гипотезу: на рынке кредитных ресурсов при формировании отношения контракта возможно извлечение ренты одним из участников контракта из другого.

Рассмотрим два вполне конкретных примера: кредитование субъекта малого бизнеса в крупнейшем банке Российской Федерации - банке С, в одном из его региональных отделений.

Субъектам малого бизнеса банк С выдает кредиты под ставку 17-20% годовых под залог, который в обязательном порядке *страхуется*, а также *под поручительство физических лиц*, что само по себе уже обеспечивает возврат ссуды. Данные требования регламентируются внутренними порядками - регламентами. Процентные ставки на уровне 17-20% являются самыми низкими на кредитном рынке.

В связи с этим банк С предъявляет жесткие требования при отборе заемщиков. Банк требует предоставления всех данных бухгалтерского и управленческого учета. Сбор и подготовка подобной информации малым предпринимательством отнимает много времени в силу малого количества работников, зачастую индивидуальный предприниматель занимается сбором документов сам. Затягивание сбора документов снижает оперативность предоставления средств для малого бизнеса, что для него жизненно важно. Помимо условий, озвученных выше, обязательными условиями для банка С являются открытие расчетного счета субъектом малого предпринимательства и перевод 95% кредитовых оборотов (прямое нарушение федерального закона "Об антимонопольном регулировании" от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ). Открытие и сопровождение расчетного счета на протяжении всего периода кредитования влечет значительные затраты, поскольку тарифы на РКО у банка С самые высокие на рынке (например, в Мосстройэкономбанке ежемесячная плата за РКО почти в 4 раза ниже - 500 руб. в месяц). Банк С требует перевода 95% кредитовых оборотов для обеспечения погашения кредитов, поскольку с заемщиком заключается соглашение о безакцептном списании денежных средств с расчетного счета. В случае просрочки платежа банк попросту спишет первые пришедшие на счет деньги. Однако банк не ограничивается просто переводом суммы кредитовых оборотов, сопоставимой с суммой ежеме-

сячных платежей, чего было бы достаточно для снижения риска неуплаты возможного просроченного долга. Сумма зачисленных кредитовых оборотов (выручка) далее расходуется предпринимателем для погашения своих обязательств перед поставщиками, и здесь стоимость одной операции составляет 70 руб. против 15 руб. в том же ЗАО АКБ "Мосстройэкономбанк". В случае если кредитовые обороты осуществляются наличными деньгами, взимается комиссия в размере 0,5% от суммы внесенных средств, таким образом, затраты продолжают увеличиваться. В случае несоблюдения заемщиком 95% оборотов банк С в *одностороннем порядке* повышает процентную ставку на 4%. Данные условия прописываются в кредитной документации.

Получив на начальном этапе информацию о выручке заемщика и проверив ее достоверность, банк тщательно следит за снижением, в случае "необоснованного" снижения выручки и прибыли в одностороннем порядке банк может потребовать возвратить кредит, наложить взыскание на залог.

При таких условиях банк извлекает дополнительную ренту из кредитования малого бизнеса. Для наглядности рассмотрим два примера.

Пример 1. Общество с ограниченной ответственностью Х занимается торговлей, имеет 4 торговые точки с ежедневной выручкой около 120 тыс. руб. Ежедневно предприятие вносит наличность на расчетный счет в банке в размере 60 тыс. руб. Ежемесячно фирма проводит около 40 платежных операций по счету для расчета с контрагентами. Указанная фирма решила взять кредит в сумме 2,5 млн. руб. на 1,5 года в одном из региональных отделений банка С в Центральном федеральном округе. Процентная ставка составила 17% годовых, 1% от суммы кредита - *за его предоставление*, 0,8% - за обслуживание кредита. В залог фирма Х предоставила торговое оборудование и товар в обороте, предварительно застраховавав его на сумму свыше 3 млн. руб. и сделав выгодоприобретателем банк С. Таким образом, ссуда стала полностью обеспечена на всю сумму кредита, учитывая проценты и другие комиссионные платежи. Фирма потратила на страхование около 12 000 руб. В данном регионе процентные ставки в банке С самые низкие на рынке, поэтому фирма Х приняла текущие условия.

Рассмотрим примерные затраты по получению и обслуживанию кредита фирмой Х (табл. 2).

Единовременные затраты составляют: сить около 120 тыс. руб. в месяц на свой счет и
 1) 25 000 руб. за предоставление кредита; проводить более 20 платежей в месяц.

Таблица 2

Обслуживание расчетного счета, (абонентская плата), руб.	Обслуживание кредита (0,8%), от остатка ссудной задолженности, руб.	Процент по кредиту, от остатка ссудной задолженности, руб.	Плата за взнос наличности (0,5% от суммы), руб.	Средняя плата за платежные операции по счету, руб.
1800	1733,33	35 416,67	9000	2000
1800	1637,04	33 449,07	9000	2000
1800	1540,74	31 481,48	9000	2000
1800	1444,44	29 513,89	9000	2000
1800	1348,15	27 546,30	9000	2000
1800	1251,85	25 578,70	9000	2000
1800	1155,56	23 611,11	9000	2000
1800	1059,26	21 643,52	9000	2000
1800	962,96	19 675,93	9000	2000
1800	866,67	17 708,33	9000	2000
1800	770,37	15 740,74	9000	2000
1800	674,07	13 773,15	9000	2000
1800	577,78	11 805,56	9000	2000
1800	481,48	9837,96	9000	2000
1800	385,19	7870,37	9000	2000
1800	288,89	5902,78	9000	2000
1800	192,59	3935,19	9000	2000
1800	96,30	1967,59	9000	2000
Итого: 32 400	16 466, 67	349 916, 67	162 000	36 000

2) 12 000 руб. за страхование предмета залога;

3) 5000 руб. за открытие расчетного счета.

Общие затраты, связанные с получением и обслуживанием кредита в сумме 2,5 млн. руб. на 18 месяцев, составят 606 383,34 руб.

За несоблюдение условий договора фирма X будет уплачивать пеню и штрафы, предусмотренные кредитным договором.

Пример 2. Индивидуальный предприниматель К занимается розничной торговлей строительными материалами. Расчетного счета предприниматель не имеет. Ежедневная выручка - около 8000 руб. Предприниматель решил взять кредит в банке С на сумму 250 000 руб. на срок 18 месяцев под 18% годовых под залог земельного участка и поручительство супруги. Предприниматель застраховал предмет залога на сумму 350 000 руб., потратив 5 000 руб. и обеспечив тем самым ссуду. Условия для предпринимателя в банке С следующие: 1% за предоставление кредита (2500 руб.); 1% за обслуживание ссудного счета. Для контроля банк потребовал от предпринимателя пользоваться расчетным счетом, при этом предприниматель К обязан вно-

Затраты для предпринимателя К будут следующими (табл. 3).

Единовременные затраты составят:

1) плата за предоставление кредита - 2500 руб.;

2) плата за страхование - 5000 руб.;

3) плата за открытие расчетного счета - 5000 руб.

Общие затраты, связанные с получением и обслуживанием кредита в сумме 250 000 руб. на 18 месяцев, составят 111 304,17 руб.

Вывод: чем меньше сумма кредита, тем выше удельный вес дополнительных издержек для заемщика. Данные затраты можно отнести к транзакционным издержкам, конкретней - к издержкам оппортунистического поведения⁴. Описанными выше методами банк С минимизирует риски и извлекает дополнительную ренту в виде обязательных платежей. Размеры ренты значительны. Сложившаяся ситуация приводит к тому, что “доступные” кредитные ресурсы становятся дорогими для малого бизнеса. Двухсторонняя структура управления контрактным процессом, разовость кредитных сделок (в ряде случаев сделки

Таблица 3

Обслуживание расчетного счета, (абонентская плата), руб.	Обслуживание кредита (0,8%), от остатка ссудной задолженности, руб.	Процент по кредиту, от остатка ссудной задолженности, руб.	Плата за взнос наличности (0,5% от суммы), руб.	Средняя плата за платежные операции по счету, руб.
1800	208,33	3750,00	600	1000
1800	196,76	3541,67	600	1000
1800	185,19	3333,33	600	1000
1800	173,61	3125,00	600	1000
1800	162,04	2916,67	600	1000
1800	150,46	2708,33	600	1000
1800	138,89	2500,00	600	1000
1800	127,31	2291,67	600	1000
1800	115,74	2083,33	600	1000
1800	104,17	1875,00	600	1000
1800	92,59	1666,67	600	1000
1800	81,02	1458,33	600	1000
1800	69,44	1250,00	600	1000
1800	57,87	1041,67	600	1000
1800	46,30	833,33	600	1000
1800	34,72	625,00	600	1000
1800	23,15	416,67	600	1000
1800	11,57	208,33	600	1000
Итого: 32 400	1979, 17	35 625,00	10 800	18 000

могут быть регулярными), специфичность активов (в нашем случае доступность к “дешевым” деньгам для банка С) позволяют обеспечить устойчивость системы извлечения ренты банком С из малого бизнеса.

Для устранения данного механизма необходим активный контроль со стороны Центрального банка за условиями кредитования малого бизнеса, а также со стороны антимонопольной службы за соблюдением банками действующего антимонопольного законодательства.

¹ *Омаров А. Н.* Контрактный механизм извлечения ренты на продовольственном рынке // Экон. науки. 2009. № 9.

² *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация : пер. с англ. СПб., 1996. Гл. 3.

³ Там же. Гл. 6-7.

⁴ *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 6.

Поступила в редакцию 08.03.2010 г.

ЭТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕТЕРМИНАНТОВ ТЕНЕВЫХ ОТНОШЕНИЙ

© 2010 М.В. Головко

кандидат экономических наук

Северо-Кавказская академия государственной службы, г. Ростов-на-Дону

E-mail: golovko178@yandex.ru

Раскрыто значение категорий этики с целью анализа детерминантов теневых отношений и разработки государственной антитеневой политики.

Ключевые слова: теневая экономика, антитеневая политика, этика, культура, детерминант, нравственные проблемы.

Актуальность проблемы развития теневой экономики носит перманентный, хронический характер. Она проявляется и в нормотворческой сфере, и в общественных дискуссиях, и в научной среде, активно осмысливаясь посредством применения различных методологических подходов, выявления особенностей, отслеживания динамики, конструирования всевозможных нормативно-правовых актов, программ и т.п. Исследованием феномена теневой экономики занимаются и экономисты, и социологи, и политологи, и даже антропологи, связывающие ее развитие с врожденными потребностями человека в максимизации полезности вне зависимости от существующих ограничений. В результате существующая теоретическая основа разработки государственной антитеневой политики представляет собой нагромождение разноплановых теорий, отдельных предположений и утверждений, раскрывающих, однако, лишь отдельные свойства системы теневых отношений. Безусловно, причиной этому является очевидная междисциплинарность объекта. Следовательно, необходимо найти точку соприкосновения существующих концепций и, воздействуя на нее, оптимизировать возможности государства по устранению детерминантов развития и негативных последствий функционирования системы теневых отношений. В силу того что экономический процесс осуществляется людьми по поводу формирования и использования возможностей реализации их интересов, можно заключить следующее. Именно человек и его мировоззрение (в данном контексте - экономическое), выступающее как совокупность взглядов на экономическую систему и индивидуальное позиционирование в ней, а также обусловленные этим убеждения, ценности, принципы хозяйственной де-

ятельности, являются субъектом всех типов теневых отношений и, следовательно, объектом многочисленных теорий и методологических подходов.

Своевременность данного положения обусловлена тем, что сегодня практически не развита научная позиция, отражающая этические факторы возникновения и роста теневых связей в различных сферах общественной жизни. При этом все меньшее значение придается морально-этическим свойствам хозяйственных отношений путем их исключения из предмета экономических исследований. В то же время этика и мораль являются немаловажными факторами экономической жизни общества вследствие наличия таких врожденных качеств человека, как моральные, религиозные и эстетические¹. Так, П. Козловски отмечает, что “экономическая наука и этика направлены на один и тот же предмет, они не являются науками, независимыми друг от друга”, и вводит термин “этическая экономия”². При этом использование этических максим позволяет раскрыть не только этические, но и общие предпосылки и условия индивидуальной хозяйственной деятельности, опираясь на инструментарий политической экономии и институциональной экономики. Потребность в активном исследовании формирования и использования этических стандартов хозяйствования в определенном типе национальной культуры возникает по причине растущих культурно-нравственных побочных эффектов экономической деятельности и необходимости использовать максимальное число инструментов в противодействие распаду экономической культуры. При этом следует отметить, что существует взаимозависимость этики и экономики, поскольку на процесс развития этических максим непосред-

редственное воздействие оказывают экономические отношения и уровень их развития на каждом из этапов эволюции национально-экономической системы. Ориентация на синтез экономики и этики даст возможность воспользоваться качественно новой методологией, совмещающей феномены законов и ценностей в сфере экономики³.

Триединство этики, экономики и политики является краеугольным камнем эффективной государственной политики регулирования системы социально-экономических отношений в обществе. Принимая во внимание тот факт, что этика представляет собой совокупность формальных и неформальных институтов, для реализации возможностей этико-экономического анализа с целью выявления детерминантов теневых отношений и оптимизации государственной антитеневой политики теневые взаимосвязи целесообразно исследовать через призму концептов институциональной экономики. Так, взаимодействие экономических субъектов всегда ограничено определенной совокупностью правил, устанавливаемых в определенный период развития хозяйственной жизни общества, соблюдение которых обеспечивается механизмом принуждения. В то же время объективно любое действие индивида, «строясь по норме, постоянно выходит за ее пределы... правила имеют свойство конкретизироваться (ветвиться) в соответствии с новыми требованиями и обстоятельствами действия и искажаться в зависимости от... социальной потребности действовать так, а не иначе»⁴. Так, Т. Веблен отмечал, что позиция А. Смита относительно экономического человека, мотивированного только стремлением к материальной выгоде, существенно устарела, поскольку человеческое поведение имеет гетерогенную структуру, включающую элементы традиций, обычаев⁵, что представляет собой неформальную институциональную основу хозяйственной деятельности. Возможность выхода за пределы существующего институционального формата обусловлена не только и не столько слабым механизмом принуждения, сколько субъективной оценкой индивидом степени дозволенности. Эта и другие неформальные нормы хозяйственного поведения закладываются в семье, «...возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой»⁶. Так, по опросам ВЦИОМа, 67% населения ответили, что нравственные ценности формируются в се-

мье, и 17% - в школе⁷. Наличие культурных оснований экономического поведения человека⁸ ставит в зависимость от специфики традиционных ценностей устойчивость различных формальных или неформальных институтов. Например, уже традиционное для российского народа неприятие состоятельных людей и стремление не только осудить неправомочность процесса накопления капитала, но и воспользоваться им в личных целях - «взять и поделить». Так, по данным ВЦИОМа, 45% опрошенных россиян убеждены, что российские бизнесмены обзавелись капиталами путем махинаций, 10% респондентов - с помощью взяток и лишь 7% опрошенных отдают дань личным способностям⁹. Также в семье задаются границы сферы «свободы действий», транслируются следующим поколениям и закрепляются в качестве референтных норм поведения.

Серьезным колебаниям подвергаются этические нормы в трансформационные периоды, испытывая при этом своеобразную «проверку» на адекватность и способность к устойчивости. В стрессовых ситуациях люди могут забыть о нормах поведения, выработанных историей морали, склониться к насильственным действиям: скажем, крестьяне таким способом пытаются вернуть общинные формы жизни, рабочие ломают машины (луддиты), антиглобалисты поджигают автомобили и грабят магазины и т.д. - вплоть до стремления уничтожить существующее государство¹⁰. В частности, на этапе реформ в России сформировался особый культурный феномен «человека теневого», что породило такую серьезную проблему для общества, как пренебрежительное отношение людей к институту права, к формальному закону. Современные школьники и студенты, только начинающие изучать основы экономики и хозяйственной деятельности, уже пропускают полученную информацию сквозь призму реальных экономических условий - наличие коррупционных барьеров для бизнеса, масштабные (и на первый взгляд более эффективные) теневые связи, налоговое уклонение, мошенничество и пр. Следовательно, осознавая масштабы издержек деятельности в рамках правового поля, они формируют «альтернативные модели поведения, связанные с новым восприятием выгод...»¹¹ и по достижении определенного возраста будут демонстрировать эти модели как самостоятельные хозяйствующие субъекты.

Развитию теневых отношений также послужило внедрение модели «homo oeconomicus», ха-

рактерной для условий чистого рынка, и ее развитие в течение длительного периода в российском обществе. Это деформировало конструируемую веками систему национальных ценностей. Аксеологическая природа предпочтений, которыми руководствуются в своих действиях экономические субъекты, выражается в определении ими того, что на данный момент является ценностной целью, отвечающей контексту современного общества. Вероятно, что в переходный период в качестве таковой выступила максима “выживание любой ценой”, тем более что эта цена “уплачивалась” за счет государственных (общественных) средств и ресурсов. Проникновение ценностей рыночного “субъекта-рационализатора” в систему этических норм российского общества спровоцировало негативные мутации последних. В частности, утратили свои особенности ориентиров хозяйственной деятельности такие категории этики, как свобода и доверие. По-новому воспринимается традиционная ценность российского человека “свобода”, ассоциируемая со словом “воля”, т.е. сознательное стремление к удовлетворению своих интересов без серьезного сопротивления внешних факторов. “Трансформационное” состояние национальной этики наделило вольность поступков новыми качествами, проявляющимися и в виде различных “негативных неформальных норм: преступности, коррупции, теневой экономики, уклонения от уплаты налогов...”¹².

Особым детерминантом развития теневых отношений является утрата членами общества доверия государству, бизнесу и друг другу. Его формирование как мощного института в системе неформальных правил хозяйственной деятельности наряду с традициями и обычаями делового оборота происходит в семье, затем развивается в других социальных группах, к которым принадлежит индивид. Отсутствие доверия между экономическими субъектами порождает их стремление максимизировать свою выгоду любыми доступными способами, даже противозаконными, вне зависимости от интересов партнера по сделке. Однако при этом предполагается, что контрагент делает то же самое. Последнее требует увеличения издержек реализации контрактов, которые не относят к экономическим - это издержки по уплате коррупционного налога при несоблюдении формальных норм или в случае “покупки” более выгодных условий сделки, а также издер-

жки контроля исполнения контрактных условий. В российской экономике сформировалась парадоксальная ситуация, когда экономические субъекты, осознавая необходимость соблюдения правил хозяйствования и декларируя это в качестве постулатов хозяйственной этики, сами их нарушают, пытаясь таким образом увеличить личную выгоду. В теории игр указанное интерпретируется как дилемма заключенного, максимизирующего полезность: если все будут придерживаться этических правил, то будет достигнуто наилучшее для всех состояние. “Но каждый индивид может поставить себя в еще лучшее положение, если он не будет придерживаться правил, а все остальные будут их соблюдать. Дилемма этого индивида состоит, однако, в том, что он не может быть уверен, не реагируют ли и другие нарушением правил, когда он сам их не соблюдает”¹³. В результате теневое поведение отдельного индивида проецируется на всю систему экономических отношений и нарушает нормальные условия хозяйствования всех ее субъектов. Низким уровнем межличностного доверия, по мнению западных экономистов, можно объяснить развитие особой формы патернализма в российском обществе, обусловленного не лояльностью к государству как сильному лидеру, а желанием с его помощью ограничить действия других индивидов. Сравнительные социологические исследования свидетельствуют, что более индивидуалистического общества, чем современная Россия, в Европе просто не существует¹⁴. Нормальное его развитие возможно только в условиях сильного государственного контроля за хозяйственной жизнью, либерализация которой приведет к сложной социально-экономической ситуации¹⁵.

Можно заключить, что недоверие является мощным фактором развития теневых отношений и проявляется в следующем. Во-первых, недоверие создает угрозу раскола общества на атомизированных индивидов, не способных мобилизоваться в критической ситуации с целью противостояния внешним и внутренним угрозам. Низкий уровень социальной активности населения способствует дальнейшему развитию коррупции в органах власти, поскольку отсутствие эффективного общественного контроля закрепляет возможности чиновников по извлечению административной ренты.

Во-вторых, коррупция является системообразующим фактором теневой экономики и сдер-

живает развитие этических принципов в экономике. В этих условиях эффективность бизнеса все более зависит не от интенсивности и инновационности предпринимательского труда, а от размеров “коррупционного налога”, уплачиваемого чиновникам в обмен на получение благоприятных условий хозяйствования. Его уплата, с одной стороны, позволяет минимизировать временные и материальные затраты на приведение бизнеса в соответствие с требованиями, но, с другой стороны, отвлекает значительную часть финансовых ресурсов. Естественно, большая часть собственников стремится покрыть “коррупционные издержки” за счет сокращения фонда заработной платы. Как следствие, снижается уровень доверия наемных работников предприятию-работодателю, и возникает потребность компенсировать недостаток дохода путем участия в теневых отношениях, например, использования оборудования в частных целях для создания товаров с последующей их продажей на теневом рынке, кражи ресурсов предприятия и т.д. В результате теряет смысл такая важная составляющая рыночной стоимости компании, как репутация фирмы. Подобная ситуация в экономической сфере формирует негативное мнение общественности о бизнесе как о механизме перераспределения ресурсов, а не создания материальных благ или услуг. Антагонизм между бизнесом и населением порождает стремление последнего усилить государственный контроль за предпринимательской деятельностью, несмотря на известные масштабы коррумпированности власти. Но в то же время согласно опросу, проведенному “Левада-центр”, 62% россиян живут, полагаясь только на себя и избегая вступать в контакт с властью¹⁶. Ситуация “замкнутого круга” не способствует формированию предпосылок восстановления этических принципов экономического взаимодействия субъектов и их адаптации к современным условиям. Ее развитие происходит по принципу “действие равно противодействию”, когда одна критическая точка служит спусковым механизмом другого порогового состояния. Ценности каждой из противостоящих сторон (государство, бизнес, общество) получают негативную оценку у других. Решением данной проблемы может быть их конструктивный диалог с целью снятия оппозиции и поиска компромисса. В этом случае по достижении системой социально-экономических отношений критической точки будет следовать

не распад, а качественно новое состояние, удовлетворяющее интересам ее субъектов.

Например, преодолеть стремление населения с помощью государства воздействовать на предпринимателей возможно путем усиления транспарентности и корпоративной социальной ответственности последних. Дополнительные самоограничения экономических субъектов в процессе реализации ими частных интересов будут являть собой комплекс неформальных норм, легитимных в данном обществе и более действенных, гибких и адаптивных в кризисные и трансформационные периоды в отличие от формальной институциональной среды. В свою очередь, развитие хозяйственной этики позволит повысить уровень взаимного доверия экономических субъектов, тем самым снижая привлекательность теневого сектора общественных отношений. Посредником становления новых отношений между бизнесом и населением, основанных на этических нормах, должно стать государство. Поскольку формирование институционального поля и экономического поведения “в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями”¹⁷, государство должно оказывать на них должное воздействие. Прежде всего, это совершенствование учебного процесса в школах и высших учебных заведениях, активизация связей с общественностью в различных государственных структурах, достоверное и исчерпывающее информирование населения об особенностях развития национальной экономики. Все эти меры позволят предупреждать развитие негативного отношения к государству, его структурам и законотворческой деятельности, а также оптимизировать процесс формализации неформальных норм, с тем чтобы соблюдалось правило приоритета экономики над правом.

Перечисленные выше реформации в системе экономических отношений можно определить как формирование стартовых условий для разработки государственной антитеневой политики. Развитие этического компонента экономического мышления населения позволит обеспечить должный общественный контроль за действиями представителей власти и предотвратить возможность подмены общественно значимых ценностей ценностями коррумпированных субъектов при разработке антитеневых стратегий. Таким образом, игнорирование утверждений ряда экономистов¹⁸ относительно методологической несосто-

ятельности моральных наук для познания экономических процессов дает возможность не только вывести развитие современного рынка на новый уровень, где экономическая и социальная жизнь едины и взаимозависимы, но и минимизировать воздействие теневых отношений на развитие экономики и сократить масштабы их проявления. Это, в свою очередь, послужит стремлению российского населения к продвижению страны в мировых рейтингах. Большинство из респондентов опроса, проведенного специалистами ВЦИОМа, отметили, что для этого необходима развитая современная экономика (53%) и высокий уровень национальной культуры (8%)¹⁹. Однако первое условие невыполнимо без активного развития второго. И это еще предстоит осознать обществу.

¹ Хатчесон Ф., Юм Д., Смит А. Эстетика. М., 1973.

² Козловски П. Принципы этической экономии. СПб., 1999. С. 6.

³ Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М., 1990.

⁴ Демидов А.И. Категория "политическая жизнь" как инструмент человеческого измерения политики // Полис. 2002. № 3. С. 158.

⁵ Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.

⁶ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 57.

⁷ Пресс-выпуск ВЦИОМ. 2007. № 789. Авг.-сент. URL: <http://wciom.ru/novosti/press-vypuski/press-vypusk/single/8>.

⁸ Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.

⁹ Сальникова Л. Полюбить богатого // Профиль. 2010. № 7 (658). URL: <http://www.profile.ru/items/?item=29791>.

¹⁰ Цофнас А.Ю. Аспекты понимания финансового кризиса // Вопр. философии. 2009. № 11. С. 55-56.

¹¹ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопр. экономики. 1997. № 3. С. 9.

¹² Цуриков В.И. Влияние институциональных факторов на поведение субъекта экономических отношений: дис. ... д-ра экон. наук. Кострома, 2007. С. 46.

¹³ Козловски П. Указ. соч. С. 38.

¹⁴ Бызов Л. Мы сами уже другие. И дома, куда можно вернуться, уже нет // Лит. газ. 2009. 16 дек. URL: <http://www.lgz.ru/article/11017>.

¹⁵ Гуриев С., Цывинский О. Ловушка недоверия // Ведомости. 2009. № 104 (2374). URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/06/09/199579>.

¹⁶ Там же.

¹⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения... С. 56.

¹⁸ См., например: Юм Д. Трактат о человеческой природе: в 3 кн. М., 1995. Кн. 2-3. С. 229; Канке В.А. Философия экономической науки. М., 2007. С. 49; Хайек Ф. Дорога к рабству. М., 1993.

¹⁹ Пресс-выпуск ВЦИОМ. 2008. № 1089. 11 нояб. URL: http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/10954.html?no_cache=1&cHash=0aba21405a.

Поступила в редакцию 02.03.2010 г.

ОБРАЩЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СУД ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА ПО ВОПРОСАМ ЗАЩИТЫ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ: МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

© 2010 А. А. Максуров

кандидат юридических наук, доцент

Российский государственный гуманитарный университет (филиал в г. Ярославле)

E-mail: maxurov78@yandex.ru

Приводятся результаты авторского исследования практики разрешения Европейским судом по правам человека дел по жалобам на нарушение права собственности. Сделаны выводы о неодинаковом по объему понимании отечественными законодателем и правоприменителем и Страсбургским судом сущности права собственности и его нарушений, возможностей его защиты.

Ключевые слова: Европейский суд по правам человека, право собственности, защита прав, жалобы на государство, практика разрешения споров.

Автором настоящей статьи достаточно подробно исследована практика рассмотрения Европейским судом по правам человека обращений по вопросам защиты права собственности, что позволяет дать такого рода обращениям краткую количественную характеристику.

Прежде всего, общая доля жалоб по вопросам защиты собственности, рассмотренных Европейским судом по правам человека, относительно других рассмотренных им дел невелика и составляет, по подсчетам автора, не более 5% (если принимать во внимание лишь те случаи, когда жалобы касаются защиты традиционных полномочий собственника: владения, пользования и распоряжения). Однако указанную проблему давно пора рассматривать шире, как это делает Европейский суд по правам человека.

Вполне правомерно отнести к такого рода жалобам и иной, достаточно широкий круг обращений, например, когда нарушения права собственности связаны с длительным неисполнением решения суда по имущественному спору, с излишним взысканием налогов и штрафов, с невозможностью для собственника пользоваться своим имуществом вследствие ухудшения экологической ситуации, с необоснованным лишением (ограничением) права наследования, спорами между арендаторами и собственниками, повреждением имущества во время военных операций и с другими схожими ситуациями.

Доля таких жалоб из числа как поступивших, так и рассмотренных Судом, по подсчетам автора, составляет практически половину от общего количества.

На взгляд автора, именно такой подход позволит обеспечить наиболее полное уяснение позиций Европейского суда по правам человека по вопросам защиты права собственности. Действительно, по состоянию на конец августа 2005 г. Европейский суд по правам человека рассмотрел по существу 63 дела против России, и почти четвертая часть всех решений касается вопросов неисполнения государством решений национальных судов и, соответственно, нарушения ч. 1 ст. 6 Конвенции и ст. 1 Протокола № 1. Во многом это характерно и для других стран, например, для Италии.

При этом автор старался избегать так называемых “клоновых” дел, т.е. дел, по которым уже имеются прецеденты Европейского суда по правам человека и которые свидетельствуют лишь о непринятии государствами-участниками на национальном уровне мер к безусловному исполнению положений Конвенции.

При проведении исследования были использованы следующие технические приемы.

Из общего массива жалоб в Европейский суд по правам человека были подсчитаны жалобы, поступившие по рассматриваемым вопросам. Также были предприняты попытки классифицировать эти жалобы по направлениям. Автор изначально отказался от идеи классификации жалоб по государствам-ответчикам, решив взглянуть на проблему шире. Одновременно отслеживалась судьба жалоб. В частности, отдельно учитывались жалобы, признанные Европейским судом по правам человека неприемлемыми. Обращалось внимание и на причины признания жалоб неприемлемыми.

Были обобщены практика коммуцирования жалоб указанной категории и причины таких действий Суда.

Из числа рассмотренных по существу выделялись удовлетворенные жалобы и жалобы, в удовлетворении которых Судом было отказано.

Первая группа представляла особый интерес, в связи с чем самое пристальное внимание здесь было уделено отслеживанию реального исполнения решений Суда по удовлетворенным жалобам, а также вопросам заключения мирового соглашения, поскольку, по мнению автора, этот признак является в определенной мере показательным.

В выделенном таким образом массиве жалоб автор выделял не только наиболее типичные дела той или иной категории, но и некоторые нетрадиционные случаи.

Всего, таким образом, было выделено 235 дел. Из них примерно 85-90% - дела, характеризующие типичные позиции Европейского суда по правам человека по данному вопросу, остальное - дела нетрадиционные. Решения по данным делам, а когда это требовалось, и сопутствующие материалы, в том числе особые мнения судей, были самым тщательным образом изучены автором.

Одновременно проводилась классификация обращений в Европейский суд по правам человека по вопросам защиты права собственности.

Представляется, что собранный и проанализированный материал создает целостную картину позиций Европейского суда по правам человека по вопросам защиты права собственности.

Приведем некоторые количественные показатели.

Из всего массива рассмотренных дел около 19% - дела о защите права собственности Европейским судом по правам человека как классического субъективного права, которое, однако, понимается Европейским судом по правам человека несколько иначе, чем в национальной правовой системе.

Нарушения права собственности вследствие длительного неисполнения судебных решений по спорам имущественного характера являлись предметом разбирательства по 53% дел (достоточно однотипных).

Вопросы защиты ограниченных (иных) вещных прав, отличных (производных) от права собственности, поднимались примерно в 3,4% случаев.

Проблемы защиты права собственности при взыскании налогов, штрафов и иных обязательных фискальных платежей рассматривались в 2,1% случаев.

Дела о защите права собственности при конфискации, национализации имущества, последующей реституции и других аналогичных случаях, по подсчетам автора, составляют порядка 25,5% от всех рассмотренных Европейским судом по правам человека дел о защите права собственности.

Дела о защите права собственности от необоснованного вмешательства государства в права собственника (сюда же относятся дела о правомерности государственного контроля за использованием собственности) составляют 2,6% случаев¹.

Из общего числа рассмотренных жалоб около 12% признаны Европейским судом по правам человека неприемлемыми, порядка 57% жалоб удовлетворены, 3% коммуцированы государствам-ответчикам, по менее чем 3% дел отслеживается реальное исполнение решения Европейского суда по правам человека, однако по 19% дела заканчивались мировым соглашением.

Общий анализ рассмотренных Европейским судом по правам человека дел указанной категории позволяет сделать несколько выводов.

Прежде всего, такие дела весьма и весьма актуальны и составляют с учетом расширительного подхода к толкованию права собственности большой массив от общего числа рассмотренных Судом дел.

Большая часть дел касается неисполнения решений национальных судов государствами-ответчиками, и позиция Европейского суда по правам человека здесь жесткая и однозначная.

1/5 и 1/4 всего массива дел - дела о защите классической триады прав собственника и о возмещении ущерба при реституции, национализации и т.п., соответственно.

¹ Общая сумма рассмотренных дел в процентном выражении немного превышает 100%, поскольку некоторые дела касаются сразу нескольких вопросов и, соответственно, учтены неоднократно.

Поступила в редакцию 05.03.2010 г.

КАТЕГОРИЯ “ЗАКОННЫЕ ИНТЕРЕСЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ” И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ

© 2010 А.В. Швец

Саратовская государственная академия права

E-mail: ecsn@sciex.ru

Проведен анализ категории “законные интересы налогоплательщиков” на основе общетеоретических положений, раскрывающих понятия “интерес”, “законный интерес”.

Ключевые слова: интерес, законный интерес, субъективное право, законный интерес налогоплательщика, юридическая дозволенность, стремление, социальное благо.

Статья 22 (п. 1) Налогового кодекса Российской Федерации дополнительно к правам налогоплательщиков в качестве объекта административной и судебной защиты включает их законные интересы.

Справедливой представляется точка зрения Е.Г. Костиковой, согласно которой законные интересы налогоплательщика являются одним из элементов его правового статуса. При этом нельзя не согласиться с мнением автора, что категория “законные интересы налогоплательщиков” достаточно мало исследовалась, тогда как имеет огромное значение для правового статуса указанного субъекта¹.

Но прежде чем перейти к рассмотрению этой категории, необходимо раскрыть содержание таких понятий, как “интерес” и “законный интерес”.

Категория “интерес” является многоаспектной и изучается различными науками.

В.И. Даль определяет интерес как “пользу, выгоду, прибыль”², С.И. Ожегов выделяет в качестве одного из значений этого слова “нужды, потребности”³. Трактуются интерес и как внимание, возбудимое чем-либо или кем-либо⁴.

В экономической литературе интерес толкуется как осознанные обществом, социально-экономическими группами и отдельными людьми объективно необходимые потребности⁵.

Психологи рассматривают интерес как определенное отношение личности к объекту в силу его жизненного значения и эмоциональной привлекательности; потребность выступает предметом внимания, т.е. интереса, но не сводится к нему⁶.

Единого мнения относительно понятия интереса в юридической науке не сложилось.

Одни авторы солидарны с экономистами и считают, что интерес - явление объективное, обусловленное характером общественно-эконо-

мических отношений⁷. Сторонники объективной теории интереса понимают под объективностью интереса следующее: “интерес существует независимо от субъекта, представляет собой нечто существующее вне человека и определяющее его поведение в обществе, независимо от того, сознает субъект эти интересы или не сознает”⁸. Интерес в этом случае отождествляется с условиями жизни людей⁹. Другие ученые считают интерес субъективной категорией. Так, Е.А. Лукашева утверждает, что сам интерес является категорией субъективной, хотя основа его (потребность) объективна¹⁰. Существует и третья тенденция: интерес рассматривается как единство объективного и субъективного. Д.А. Керимов отмечает: “Уходя своими корнями в потребности, интересы осознаются в сложном мотивационном процессе, обретают в нем целенаправленный характер и, в свою очередь, воздействуют на течение этого процесса, прямо определяют цель человеческой деятельности в общественной жизни”¹¹. Как осознанную необходимость удовлетворения потребностей определяют интерес А.В. Малько и В.В. Субочев¹².

В.П. Грибанов обоснованно говорит о том, что неправильно считать всякое психическое явление явлением субъективным. “Все то, что реально существует в действительности, объективно существует”¹³. Несомненно при этом, что “интерес - явление объективное. Объективный его характер состоит прежде всего в том, что он не только плод нашего разума, не только результат человеческого сознания, а есть реально существующее в жизни явление, которое необходимо учитывать и с которым нельзя не считаться”¹⁴. Объективен интерес, по мнению В.П. Грибанова, и по самой своей природе.

Перейдем к рассмотрению понятия “законные интересы”.

Интересно, что первое употребление термина “законные интересы” в текстах нормативных правовых актов можно отнести к 1906 г.¹⁵ Глава первая “Свода основных государственных законов Российской Империи” от 23 апреля 1906 г., посвященная сущности верховной самодержавной власти, гласит, что “Государю императору принадлежит помилование осужденных, смягчение наказаний и общее прощение совершивших преступные деяния... а также дарование милостей в случаях особых, не подходящих под действие общих законов, когда сим не нарушаются ничьи огражденные законом интересы и гражданские права”¹⁶.

“Законные интересы являются завуалированным правовым феноменом”¹⁷, - пишет В.В. Субочев. Указанная точка зрения представляется обоснованной: законодатель широко употребляет словосочетание “законные интересы”, однако дефиниции нормы российского права не содержат. Зачастую, по мнению автора, упоминание данного словосочетания носит достаточно произвольный характер, в него не вкладывается определенный правовой смысл. “Иногда в текстах нормативных актов законные интересы не упоминаются вовсе, хотя очевидно, что речь идет именно о них”¹⁸. Наиболее удачное и объективное, на наш взгляд, определение законных интересов дано А.В. Малько: “Законный интерес - это отраженная в объективном праве либо вытекающая из его общего смысла и в определенной степени гарантированная государством юридическая дозволенность, выражающаяся в стремлениях субъекта пользоваться определенным социальным благом, а также в необходимых случаях обращаться за защитой к компетентным государственным органам или общественным организациям - в целях удовлетворения своих интересов, не противоречащих общегосударственным”¹⁹.

Существуют и иные определения этого понятия:

- В.А. Кучинский рассматривает в качестве законного интереса всякое стремление субъекта к достижению определенных благ, как прямо допускаемое правом, так и не запрещенное им²⁰.

- Н.В. Витрук пишет, что законный интерес, как и юридическое право, представляет собой возможность личности по пользованию социальными благами, которая выражается в правомочиях носителя законного интереса действовать определенным образом, требовать определенно-

го поведения от обязанных лиц, органов и учреждений, обращаться за защитой к компетентным государственным и общественным организациям²¹.

- М.С. Матейкович и В.А. Горбунов дали определение понятия “законный интерес”, которое, по их мнению, отражает все наиболее существенные черты этого феномена, - это “юридическое дозволение реализовать стремление субъекта к удовлетворению потребности в определенном благе путем своего или чужого поведения, гарантированное публичной властью в лице ее компетентных органов только в случае обращения к ним за защитой”²².

В нормативных актах термин “законные интересы”, как правило, употребляется совместно с термином “права”. Между собой они соединяются союзом “и”, редко - “или”. В данной связи рассмотрим соотношение категорий “законный интерес” и “субъективное право”. Глубокий анализ проведен А.В. Малько и В.В. Субочевым по сущности, содержанию и структуре этих категорий²³. Выводы именно указанных авторов хотелось бы привести наиболее подробно.

Считая законные интересы и субъективные права далеко не одинаковыми средствами реализации интересов субъектов правоотношений, А.В. Малько и В.В. Субочев выделяют ряд их основных отличий.

Первое заключается в том, что законный интерес конкретно не закрепляется нормой права. “Он ей лишь соответствует. Норма права может охранять и закреплять существование самих законных интересов в целом, но не каждый законный интерес в отдельности”²⁴. В связи с этим авторы говорят о разной степени гарантированности указанных институтов.

Второе отличие, считают авторы, состоит в том, что субъективное право носит индивидуально-определенный характер (определены носитель права, контрагент, все основные атрибуты поведения - его мера, вид, объем, пределы во времени и пространстве и т.п.). А законный интерес, “не будучи в основном отраженным в законодательстве, не предусмотрен конкретными правовыми предписаниями”²⁵.

Третье отличие: и субъективное право, и законный интерес определены авторами как пути удовлетворения интересов субъектов правоотношений. “Однако эти способы обладания желаемым благом находятся в качественно разных

плоскостях²⁶. Субъективное право представляет собой более гарантированный способ, тогда как законный интерес является более распространенным. “Если первому корреспондирует юридически обеспеченная возможность, то на стороне второго - лишь незапрещенность и совокупность определенных факторов и обстоятельств, способствующих вероятной защите последних²⁷”.

Отличаться, по мнению авторов, законный интерес и субъективное право будут также способами и формами своей реализации.

На основе этих общетеоретических положений произведем краткий анализ категории “законные интересы налогоплательщиков”.

Как было сказано ранее, законодатель признает существование законных интересов налогоплательщиков. Однако на законодательном уровне какого-либо закрепления указанная категория не получила. Обоснованным является и вывод о том, что сведения о законных интересах недостаточно изучены наукой налогового права. Е.Г. Костикова полагает, что это серьезное упущение. Во-первых, считает автор, “законные интересы “обогащают” возможности налогоплательщиков в данном обществе и государстве²⁸”. Во-вторых, изучение этой категории важно еще и потому, что, как отмечает А.В. Оболонский, “законные интересы включают в себя момент общественного ожидания, под которым понимаются более или менее устойчивые надежды индивида на определенное развитие событий в относительно близком будущем, субъективное стремление к желаемому результату, возможность удовлетворения интереса, потребностей²⁹”.

Интерес в налоговом праве, пишет В.А. Соловьев, “проявляется в стремлении субъектов налоговых отношений обеспечить их законную реализацию, осуществить действия, направленные на удовлетворение потребностей, защиту своих прав, получение материальных и иных благ, и выполнение обязанностей, возложенных на них Конституцией и налоговым законодательством³⁰”.

Включая налогоплательщиков в состав частных субъектов налоговых правоотношений, их интересы автор также именуется частными, определяя их следующим образом: “Частный налоговый интерес - это интерес отдельного налогоплательщика, физического лица или организации, который может проявляться в процессе применения налогового права³¹”. В качестве интересов

налогоплательщиков (физических лиц и организаций) выделяются следующие:

1. Интерес в сокращении налогового бремени.

Выделяя указанный законный интерес налогоплательщиков, Е.Г. Костикова поясняет, что, будучи собственниками, физические лица и организации заинтересованы в том, чтобы отдавать государству как можно меньшую часть своей собственности, т.е. интерес их заключается в стремлении сберечь принадлежащие им материальные блага. Обосновывая законность такого интереса, автор указывает, что законным он является уже потому, что совпадает с публичным интересом государства. “Передавая весьма значительную часть дохода в бюджетную систему государства, хозяйствующий субъект утрачивает способность расширять производство, что приводит к снижению фактического объема валового внутреннего продукта страны. А это, в свою очередь, влечет сокращение налогооблагаемой базы, и, следовательно, сокращение бюджетных доходов³²”. Будучи законной, такая заинтересованность должна быть гарантирована государством, пишет автор, высказывая ряд предложений, направленных на обеспечение такого интереса налогоплательщиков³³.

2. Интерес в возврате налогов в виде социальных благ.

Поясняя содержание указанного интереса, В.А. Соловьев пишет, что “частный субъект заинтересован в максимальном возврате налоговых платежей в виде социальных благ, средств на развитие своего региона³⁴”. Ссылаясь на положения п. 1 ст. 7 Конституции РФ³⁵, автор приходит к выводу, что налоговая политика должна быть основана на понимании налога как “кредита”, предоставляемого публичному субъекту и эффективно используемого не только для стимулирования хозяйственной деятельности, но и для повышения уровня жизни всего населения.

3. Интерес в защите имущественных прав частного субъекта.

4. Интерес в применении налогового законодательства наиболее выгодным для налогоплательщика способом.

5. Интерес в справедливом рассмотрении налоговых споров.

6. Интерес в предоставлении полной и достоверной информации о налоговом законодательстве.

7. Интерес в соблюдении налоговой тайны.

Также автор, как представляется, вполне обоснованно и справедливо пишет о взаимообусловленности публичных³⁶ и частных интересов, которая приводит к тому, что “бывает не просто или даже невозможно определить единственного субъекта конкретного интереса”³⁷. Е.Г. Костиковой высказана точка зрения о том, что “разумное сочетание налоговых частных и публичных интересов - это условие эффективности налоговой системы”³⁸. В связи с этим В.А. Соловьев рассматривает ряд интересов, которые именует совместными, признавая, что в них заинтересованы и частный, и публичный субъект:

1. Фискальный интерес.

Автор считает его основным как для публичного, так и для частного субъектов, объясняя это тем, что в разной степени, но оба субъекта заинтересованы в обеспечении доходов бюджетов всех уровней. Каждый налогоплательщик (добросовестный и недобросовестный) заинтересован в том, чтобы все частные субъекты выполняли свои налоговые обязанности полностью и в срок просто потому, что с этим связано его благополучие.

2. Стимулирующий интерес.

Стимулирование через систему налогов хозяйственной и социальной активности, пишет ученый, также соответствует интересам и публичного, и частного субъектов. “Успешная хозяйственная деятельность частных субъектов - основной источник налоговых доходов, оптимизация налогового бремени способна увеличить объем налоговых поступлений”³⁹.

3. Интерес в эффективном налоговом законодательстве.

Простота, ясность, унифицированность налогового законодательства, отражение в нем конституционных принципов и норм, отмечает автор, представляют интерес для обоих субъектов.

4. Интерес в обеспечении единства налоговой политики и налоговой системы на территории Российской Федерации.

5. Интерес в социальной ориентированности налоговой политики.

6. Интерес в эффективном управлении экономикой с помощью налогов.

7. Интерес в сбалансированном характере ответственности частного и публичного субъектов налоговых отношений.

В рамках данного интереса автор указывает на законодательно закрепленную и соразмерную

правонарушителю ответственность как частного, так и публичного субъектов.

На группы разделяет законные интересы налогоплательщиков С.А. Ядрихинский:

- первая группа интересов - уменьшение налоговых издержек, сокращение налогового бремени, возможность использования определенных преимуществ при формировании налоговой базы, применение специальных приемов уменьшения налоговых обязательств налогоплательщика правомерными способами и средствами в допустимых законом пределах;

- вторая - стабильность экономического положения налогоплательщика при осуществлении им предпринимательской деятельности, возможность планировать свою экономическую деятельность с учетом реальных и потенциальных налоговых рисков;

- третья группа интересов включает стремление налогоплательщика минимизировать свои расходы при осуществлении в отношении него налогового контроля;

- четвертая группа - незлоупотребление своими правами со стороны налоговых органов⁴⁰.

Подводя итоги, необходимо обратить внимание на то, что законные интересы налогоплательщиков представляют собой самостоятельную правовую категорию, которую можно определить как юридические дозволения, проявляющиеся в стремлениях налогоплательщиков к удовлетворению потребностей, получению определенных благ, а также возможности в необходимых случаях воспользоваться мерами государственной защиты.

Однако категория “законные интересы налогоплательщиков” недооценена как в теории налогового права, так и на законодательном уровне. Необходимо ее более глубокое научное осмысление, закрепление ясного и четкого определения в Налоговом кодексе Российской Федерации. В настоящее время содержание законных интересов следует из общего смысла Налогового кодекса, а их защита носит вероятностный характер.

¹ Костикова Е.Г. Законные интересы налогоплательщиков: некоторые вопросы теории // Фин. право. 2005. № 8. С. 1. Доступ из справ.-правовой системы “КонсультантПлюс”.

² Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 2. М., 1980. С. 47.

³ Ожегов С.И. Словарь русского языка / под ред. Н.Ю. Шведовой. 15-е изд., стереотип. М., 1984. С. 216.

⁴ Черных П. Я. Историко-этимологический словарь современного русского языка. Т. 1. М., 1994. С. 352.

⁵ Политика доходов и заработной платы : учебник / под ред. П.В. Савченко, Ю.П. Кокина. М., 2004. С. 215.

⁶ Общая психология : учеб. пособие для студентов пед. ин-тов / под ред. В.В. Богословского [и др.]. М., 1973. С. 67.

⁷ См.: Сабикенов С. Н. Об объективном характере интересов в праве // Сов. государство и право. 1981. № 6. С. 37-38; Лукасян Р. Проблема интереса в советском гражданском процессуальном праве. Саратов, 1970. С. 10-11.

⁸ Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. 2-е изд., стереотип. М., 2001. С. 139. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

⁹ Там же.

¹⁰ Лукашева Е.А. Социалистическое правосознание и законность. М., 1973. С. 305.

¹¹ Керимов Д.А. Основы философии права. М., 1992. С. 95.

¹² Малько А.В., Субочев В.В. Законные интересы как правовая категория. СПб., 2004. С. 24.

¹³ Грибанов В.П. Указ. соч. С. 139.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Субочев В.В. Законные интересы / под ред. А.В. Малько. М., 2008. С. 26. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

¹⁶ Там же.

¹⁷ Там же. С. 25.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Малько А.В. Законные интересы советских граждан : дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1985. С. 35.

²⁰ Кучинский В.А. Законные интересы личности: от Конституции к правореализующей деятельности // Теоретические вопросы реализации Конституции СССР. М., 1982. С. 87.

²¹ Витрук Н.В. Система прав личности // Права личности в социалистическом обществе. М., 1981. С. 111.

²² Матейкович М.С., Горбунов В.А. Законный интерес в конституционном праве Российской Федерации // Конституц. и муницип. право. 2006. № 5. С. 2. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

²³ См.: Малько А.В., Субочев В.В. Законные интересы как правовая категория. С. 96-98; Их же. Законный интерес и юридическая обязанность: аспекты соотношения // Юрид. мир. 2007. № 3. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

²⁴ Малько А.В., Субочев В.В. Законный интерес и юридическая обязанность... С. 2.

²⁵ Там же.

²⁶ Там же.

²⁷ Там же.

²⁸ Костилова Е.Г. Указ. соч. С. 2.

²⁹ Оболонский А. В. Государственное управление и общественные ожидания // Сов. государство и право. 1985. № 1. С. 5.

³⁰ Соловьев В.А. Частный и публичный интересы субъектов налоговых правоотношений : дис... канд. юрид. наук. М., 2002. С. 15. В своей работе В.А. Соловьев говорит об интересах, которые получили отражение в нормах законодательства. Анализируя природу законного интереса, раскрытую А.В. Малько и В.В. Субочевым, данную ими дефиницию указанной категории, можно сделать вывод о том, что В.А. Соловьев рассматривает тождественную категорию.

³¹ Соловьев В.А. Указ. соч. С. 12.

³² Костилова Е.Г. Указ. соч. С. 3.

³³ Там же. С. 4.

³⁴ Соловьев В.А. Указ. соч. С. 12.

³⁵ Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

³⁶ Публичный интерес в работе В.А. Соловьева характеризует публичных субъектов налоговых правоотношений, в качестве которых автор рассматривает Российскую Федерацию, субъекты РФ и муниципальные образования.

³⁷ Соловьев В.А. Указ. соч. С. 15.

³⁸ Костилова Е.Г. Указ. соч. С. 3.

³⁹ Соловьев В.А. Указ. соч. С. 15.

⁴⁰ Ядрихинский С.А. Защита прав и законных интересов налогоплательщиков - юридических лиц (финансово-правовой аспект) : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.

Поступила в редакцию 07.03.2010 г.

ПРИСВОЕНИЕ ВВЕРЕННОГО ИМУЩЕСТВА: СУЩНОСТЬ ПРЕСТУПНЫХ ДЕЙСТВИЙ

© 2010 В.В. Хилюта

кандидат юридических наук, доцент

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы

E-mail: tajna@tut.by

Рассматриваются актуальные вопросы присвоения чужого имущества. Определяется присвоение как форма хищения, приводятся аргументы в пользу широкого понимания категории присвоения.

Ключевые слова: вверенное имущество, удержание, сокрытие, невозвращение, неправомерный отказ, уклонение, обособление, изъятие, обращение вверенного имущества в свою пользу.

Охрана собственности, составляющей экономическую основу государства, является одной из важнейших задач, возлагаемых на правоохранительные органы. Строгое соблюдение уголовного и уголовно-процессуального законодательства при судебном рассмотрении дел о хищениях должно способствовать соблюдению принципов законности и справедливости, укреплению авторитета судебной власти.

Среди различных противоправных посягательств на собственность особое место занимают хищения, совершаемые в форме присвоения или растраты. Хотя присвоения и растраты сегодня не являются самыми распространенными преступлениями (в количественном отношении они значительно уступают кражам, грабёжам, мошенничеству, хищению путем злоупотребления служебными полномочиями), степень их общественной опасности исключительно велика. Не даром их относят к “беловоротничковой” преступности, широко распространенной во всех странах со сложившейся рыночной экономикой¹.

В настоящее время большинство криминалистов схожи во мнении, что присвоение как способ хищения состоит в обособлении виновным вверенного ему имущества (всего или какой-либо части) и установлении над ним своего незаконного владения путем обращения материальных благ в свою пользу, т.е. фактическое владение, пользование и распоряжение им как своим собственным². В такой ситуации присвоение состоит: а) в удержании имущества; б) невозвращении имущества; в) изъятии имущества. Однако подходы к трактовке данных положений весьма различны по содержанию, и само понимание сущности преступного присвоения имущества не отличается единообразием.

В этой связи представляется целесообразным рассмотреть основные постулаты доктринальных положений категории “присвоение вверенного имущества”.

1. *Присвоение - это противоправное обособление и удержание виновным вверенного ему чужого имущества и установление над ним незаконного владения.*

Своими корнями преступное присвоение как имущественное преступление уходит в уголовное законодательство XIX-XX вв., где оно рассматривалось как удержание имущества. Некоторые ученые и сегодня полагают, что специфику объективной стороны хищения путем присвоения определяет то, что в данном случае совершается изъятие и незаконное удержание у себя имущества, находящегося в правомерном владении виновного, который в силу служебного положения, договорных отношений либо специального поручения осуществлял в отношении этого имущества определенные правомочия и использовал имеющиеся у него правомочия в отношении похищаемого имущества³.

Удержание в данном контексте рассматривается как невозвращение имущества в соответствующий срок и установление виновным над этим имуществом неправомерного владения. Таким образом, удержание как способ присвоения заключается в невыполнении требований о возврате либо предъявлении вверенного лицу имущества в срок, установленный законом, договором, компетентным органом или лицом. Неисполнение такого требования считается моментом обращения в свою пользу вверенного имущества. На удержание указывает то обстоятельство, что вверенного лицу имущества не оказалось в установленном месте и в указанное вре-

мя. Как правило, следствием удержания имущества является его недостача (однако сам факт недостачи еще не может служить основанием для вывода о хищении без установления ее причин)⁴.

Действия в указанной форме хищения могут быть самыми разнообразными, и конкретное их содержание зависит от различных обстоятельств (от физических свойств похищаемого имущества, особенностей его учета, хранения, целевого назначения, порядка охраны, местонахождения и т.д.).

2. *Присвоение представляет собой совершение активных действий, выражающихся в изъятии, обособлении вверенных виновному товарно-материальных ценностей и обращении их в свою пользу либо пользу других лиц путем установления над ними незаконного владения.*

В данном случае с объективной стороны присвоение выражается в совершении активных действий, состоящих в изъятии имущества и “присвоении” его виновным, присоединении к своему личному имуществу (увеличение личного состояния за счет похищенного). Здесь расхититель стремится к получению материальной выгоды непосредственно за счет изъятого имущества, в чем и выражается его корыстная цель⁵. Сущность присвоения состоит в том, что имущество, правомерно вверенное виновному, экономически перемещается из владения собственника, теряющего над ним свою власть, в незаконное физическое обладание преступника, который получает фактическую возможность распоряжаться и пользоваться им по своему усмотрению.

Последователи данного понятия присвоения вверенного имущества не соглашались с определением присвоения как простого удержания имущества с целью обращения его в свою пользу или невозвращения ценностей в установленные сроки с той же целью. Как отмечал Ю.И. Ляпунов, “удержание”, “невозвращение” по своей психофизической сути - формы пассивного поведения, типичная разновидность бездействия человека. Тем не менее, похитить что-либо путем бездействия практически невозможно. По этой причине присвоение как форма хищения может состоять в простом удержании ценностей, которое всегда является следующим после активных действий актом пассивного поведения, т.е. присвоение есть деятельный процесс, связанный с изъятием имущества из владения собственника⁶.

В том случае, когда виновный похищает вверенное ему имущество для того, чтобы обратить его в свою пользу, предварительно неизбежно требуется обособить его от остального имущественного фонда собственника, переместить похищенное в пространстве и приобщить к своему личному имуществу⁷. Иными словами, преступнику требуется сначала изъять предмет посягательства, а затем уже обратить в свою пользу.

3. *Присвоение состоит в незаконном обращении чужого имущества в пользу виновного или других лиц.*

Характерной особенностью данного определения присвоения имущества является то, что здесь отсутствует признак незаконного изъятия чужого имущества у собственника или иного владельца. Обосновывается данный постулат тем обстоятельством, что, поскольку собственник сам, на законном основании вверяет свое имущество виновному, незаконного изъятия имущества не происходит, так как собственник добровольно передает его виновному⁸. В связи с этим изъятие не является обязательным признаком присвоения. Более того, изъятие (переход во владение иного лица) имущества является лишь необходимой предпосылкой присвоения. Если считать изъятие чужого имущества элементом присвоения как преступного хищения, то речь должна идти, по мнению авторов данной концепции, о мошенничестве либо причинении имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием. Поэтому на первом этапе присвоения виновный сам не изымает имущество - оно ему вверяется на законном основании⁹.

А.П. Севрюков утверждает, что в такой ситуации нет оснований говорить о том, что при присвоении имущество было незаконно изъято у собственника либо иного владельца. Если же речь идет об обособлении и изъятии похищаемой части имущества от всей вверенной виновному массы, то это не меняет существа дела, поскольку все имущество в целом не было незаконно изъято у собственника, а поступило к виновному на законном основании¹⁰.

Данную точку зрения можно найти в п. 16 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь “О применении судами уголовного законодательства по делам о хищениях имущества” от 21 декабря 2001 г. № 15, в котором сказано, что “присвоение выражается в обращении виновным в свою пользу вверенного ему иму-

щества”. Такой же подход заложен в п. 19 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации “О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате” от 27 декабря 2007 г. № 51, где идет речь о том, что “присвоение состоит в безвозмездном, совершенном с корыстной целью, противоправном обращении лицом вверенного ему имущества в свою пользу против воли собственника”.

4. *Присвоение - удержание, передача другому лицу, растрата чужого имущества, вверенного виновному в силу его служебного положения, специального поручения организации, по договору.*

Такое понимание категории “присвоение” основывается на том, что понятие “присвоение” по своему объему шире понятия “растрата”. И поскольку присвоение состоит в обращении виновным в свою пользу или пользу других лиц чужого имущества, оно включает в себя и любое действие, образующее противозаконное распоряжение имуществом, коль скоро в нем выражена воля виновного обладать чужим имуществом как собственным. Такие действия сводятся к удержанию виновным чужого имущества, к передаче его другому лицу, к издержанию или растрате¹¹.

По сути, данное определение присвоения фактически заимствовано из дореволюционного уголовного права, где присвоение вверенного имущества охватывало все те случаи, когда присваивалась вещь, переданная виновному его хозяином для какой-либо цели по соглашению или договору. Здесь внешняя сторона присвоения выражалась в различных действиях: в удержании имущества, в его растрате, передаче в собственность другого и т.п.

Характеризуя основные тенденции и доктринальные положения понимания сути присвоения, следует заметить, что в правовой литературе можно встретить определения присвоения, в которых предпринята попытка объединить все вышеизложенные подходы. Так, А.В. Данилов полагает, что присвоение состоит в изъятии, обособлении, удержании с корыстной целью чужого вверенного имущества и в противоправном его обращении путем установления над ним незаконного владения¹². По мнению Н.Д. Эриашвили, сущностью присвоения является как обособление, т.е. изъятие, а затем противоправное и безвозмездное обращение чужого вверенного имущества в пользу виновного или иных лиц, так и

обращение этого имущества и установление впоследствии незаконного физического господства над ним, в результате которого виновный получает реальную возможность пользоваться и распоряжаться похищенным имуществом по своему усмотрению¹³. А.Г. Безверхов отмечает, что присвоение заключается в причинении имущественного ущерба путем противоправного неисполнения виновным возложенных на него обязанностей по добросовестному владению, пользованию и (или) распоряжению вверенным имуществом¹⁴.

Безусловно, определенное рациональное зерно в данных рассуждениях имеется, и в первую очередь оно заключается в том, что присвоение может совершаться как в активной, так и в пассивной формах. С одной стороны, лицо может противоправным образом уклониться от возврата вверенного имущества, удержать его у себя, с другой стороны, оно может обратить вверенное ему имущество в свою собственность, обособить и изъять его, употребить по назначению. Например, по ст. 211 Уголовного кодекса Российской Федерации квалифицируются и действия лица, которое присваивает имущество, еще не поступившее в фонды организации. Вряд ли в данной ситуации следует говорить о том, что как такового изъятия и обособления не происходит, а имеет место лишь обращение вверенного имущества в свою пользу. Суть преступного присвоения состоит в совершении различных действий, направленных на завладение имуществом:

- *удержание* вверенного имущества (сокрытие, невозвращение виновным переданной ему вещи путем отрицания факта ее вверения либо путем ложных сообщений о распоряжении вверенным согласно воле собственника или под ложным предлогом неосторожной или случайной утраты переданных ценностей, их уничтожения или хищения другими лицами);
- *неправомерный отказ, уклонение* виновного возвратить вверенное имущество;
- *употребление* вверенного имущества по назначению;
- *обособление и изъятие* вверенного имущества (выделение из общей массы) путем перемещения его в свои имущественные фонды;
- *обращение* вверенного имущества в свою пользу.

¹ Селиванов И.О. Присвоение или растрата (уголовно-правовые и криминологические аспекты) : авто-

реф. дис. ... канд. юрид. наук. Калининград, 2002. С. 4-5.

² См.: *Лопашенко Н.А.* Преступления против собственности: теоретико-правовое исследование. М., 2005. С. 295-296; *Белокуров О.В.* Комментарий к постановлению Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 декабря 2007 г. № 51 "О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате" // Рос. судья. 2008. № 11.

³ См.: *Бойцов А.И.* Преступления против собственности. СПб., 2002. С. 416-417; *Андреева Л., Волженкин Б.* Разграничение хищений путем присвоения, растраты и злоупотребления служебным положением // Социалист. законность. 1983. № 3. С. 34-36.

⁴ См.: *Матышевский П.С.* Уголовно-правовая охрана социалистической собственности в Украинской ССР. Киев, 1972. С. 90-92; *Гаухман Л.Д., Максимов С.В.* Ответственность за преступления против собственности. М., 1997. С. 81; *Емельянов В.П.* Защита права собственности уголовным законодательством. Харьков, 1996.

⁵ *Тропин С.* Формы хищения государственного и общественного имущества // Сов. юстиция. 1980. № 22. С. 6.

⁶ *Ляпунов Ю.* Разграничение присвоения и растраты социалистического имущества // Сов. юстиция. 1984. № 1. С. 13.

⁷ *Владимиров В.А., Ляпунов Ю.И.* Ответственность за корыстные посягательства на социалистическую собственность. М., 1986. С. 124-127.

⁸ См.: Уголовное право Республики Беларусь. Особенная часть / под ред. Н.А. Бабия, И.О. Грунтова. Минск, 2002. С. 279; *Кочои С.М.* Уголовное законодательство России и зарубежных государств о посягательствах на собственность. М., 2006. С. 28-29; *Тишкевич И.С., Тишкевич С.И.* Квалификация хищений имущества. Минск, 1996. С. 75; *Уканов К.Ш.* Предупреждение хи-

щений в Республике Казахстан: уголовно-правовые и криминологические аспекты : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2003. С. 30-31.

⁹ См.: *Упоров И., Городенцев Г.* Понятие присвоения и растраты вверенного имущества в уголовном праве России // Уголовное право. 2004. № 4. С. 95; *Безверхов А.* Некоторые вопросы квалификации присвоения и растраты // Уголовное право. 2008. № 4. С. 5. Интересно в этой ситуации заметить, что хищение работником переданного ему инструмента для выполнения трудовой функции является кражей, и как бы здесь уже происходит изъятие имущества, хотя сам собственник передает вещь виновному и тому как бы тоже не приходится ее изымать, однако на практике квалификация в данном случае уже совсем иная.

¹⁰ *Северюков А.П.* Хищение имущества: криминологические и уголовно-правовые аспекты. М., 2004. С. 116. Следует сказать, что в уголовно-правовой литературе присвоение нередко рассматривается как обращение виновным чужого имущества, однако само обращение рассматривается как обособление (невозвращение) вверенного имущества (см.: Уголовное право Российской Федерации. Особенная часть : учебник / под ред. Б.Т. Разгильдиева, А.Н. Красикова. Саратов, 1999).

¹¹ *Елисеев С.А.* Преступления против собственности по уголовному законодательству России (историко-теоретическое исследование) : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Томск, 1999. С. 25.

¹² *Данилов А.В.* Квалификация присвоения и растраты, совершаемых в сфере экономической деятельности : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2004. С. 11.

¹³ *Эриашвили Н.Д.* Присвоение и растрата чужого имущества как форма хищения : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2003. С. 16.

¹⁴ *Безверхов А.Г.* Присвоение и растрата: эволюция норм и судебного толкования // Рос. юстиция. 2008. № 9.

Поступила в редакцию 03.03.2010 г.

ЕЩЕ РАЗ О ПРОБЛЕМЕ УСТОЙЧИВОСТИ СУДЕБНЫХ АКТОВ

© 2010 И.Н. Жевак

Саратовский государственный социально-экономический университет

© 2010 В.Н. Гусев

кандидат юридических наук

Саратовская государственная академия права

E-mail: zhevagirina@rambler.ru

Рассматривается проблема соотношения стабильности и справедливости судебного акта.

Ключевые слова: судебный акт, обеспечение стабильности, гражданское судопроизводство, правоотношения, судебное постановление, объективная истина.

Высшие судебные инстанции Российской Федерации неоднократно акцентировали внимание нижестоящих судов на необходимости обеспечения стабильности судебных актов. Конституционное право граждан на правосудие предполагает устойчивость судебного акта, которым разрешен тот или иной спор, - этот вектор в настоящее время во многом определяет судебную политику в гражданском и арбитражном судопроизводстве.

Председатель Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации (ВАС РФ) в письме «О проекте федерального закона № 152447-4 «О внесении изменений и дополнений в статьи 52, 292, 299 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации (по вопросам полномочий прокурора и совершенствования надзорного производства в арбитражном процессе)». К пункту 33 протокола № 89 заседания Совета Государственной Думы от 19 апреля 2005 года» от 5 мая 2005 г. № С1-4/у3-478 дал отрицательное заключение относительно законопроекта об увеличении срока на обжалование в порядке надзора судебных актов арбитражных судов Российской Федерации с 3 до 6 месяцев именно по мотиву необходимости обеспечить стабильность выносимых судами актов. Председатель ВАС РФ при этом вполне справедливо отмечает: «Представляется, что увеличение этого срока (на обжалование судебных актов в порядке надзора. - *Авт.*) может поставить под угрозу стабильность в гражданских правоотношениях, повлечь нарушение принципа правовой определенности, несовместимое с требованиями статьи 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод о разумном сроке судебного разбирательства».

Для всех очевидна тесная связь между сроком рассмотрения гражданского дела и стабильностью постановленного по делу судебного акта. Отменяя судебное решение, суды, как правило, передают дело на новое рассмотрение в ту или иную инстанцию в связи с допущенными при постановлении судебного акта нарушениями норм материального или процессуального права либо выявлением новых юридически значимых обстоятельств, не известных суду и сторонам на момент рассмотрения гражданского дела. Правоотношения между тяжущимися утрачивают определенность, участники процесса вынуждены вновь включаться в процесс доказывания юридически значимых обстоятельств по делу.

Значение стабильности судебных актов невозможно переоценить. Стабильность судебных актов является составной частью стабильности правовой системы в государстве и, как воздух, необходима для нормального функционирования всех элементов механизма правового регулирования. Нестабильность судебных актов подрывает инвестиционный климат, парализует деловую активность, вызывает социальную напряженность.

Верховный Суд Российской Федерации совершенно обоснованно привлекает внимание нижестоящих судебных инстанций к необходимости строгого соблюдения закона при разрешении заявлений заинтересованных лиц об отмене судебных актов по вновь открывшимся обстоятельствам. Так, определением Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 14 октября 2008 г. № 18-В08-56 (опубликованным в Бюллетене Верховного Суда РФ № 10 за 2009 г.) в порядке надзора отменено определение район-

ного суда об отмене по вновь открывшимся обстоятельствам решения суда первой инстанции.

Надзорная инстанция, давая правовую оценку законности судебного постановления по вопросу пересмотра судебных актов по вновь открывшимся обстоятельствам, разъяснила следующее: “Европейский Суд по правам человека указал, что одним из основополагающих аспектов верховенства права является принцип правовой определенности, который, среди прочего, требует, чтобы принятое судами окончательное решение не могло бы быть пересмотрено. Правовая определенность подразумевает недопустимость повторного рассмотрения однажды решенного дела. Ни одна из сторон не может требовать пересмотра окончательного и вступившего в законную силу постановления, в том числе и по вновь открывшимся обстоятельствам, только в целях проведения повторного слушания и получения нового судебного постановления. Пересмотр судебных постановлений по вновь открывшимся обстоятельствам не может являться скрытой формой обжалования судебных постановлений”.

Вместе с тем, по нашему мнению, недопустимо противопоставлять законность и обоснованность судебного акта и приносить законность в жертву устойчивости.

Можно выделить два направления обеспечения устойчивости судебных актов: механическое игнорирование вышестоящими судебными инстанциями допущенных при постановлении судебных актов нарушений материального и процессуального права и повышение качества рассмотрения дел, квалификации судей и их беспристрастности при разрешении гражданских дел.

К сожалению, следует признать, что зачастую судами надзорной инстанции используется упрощенный, механистичный способ “сохранения” стабильности - немотивированно низкий процент отменяемых судебных актов. Так, в 2008 г. в Верховном Суде Российской Федерации (Судебная коллегия по гражданским делам и Президиум Верховного Суда Российской Федерации) рассмотрено 90 332 надзорные жалобы и представления; изучено в порядке надзора 1550 гражданских дел, истребованных по надзорным жалобам и представлениям (1,72%); рассмотрено по существу в порядке надзора 331 дело. Удовлетворены жалобы и представления по 292 делам (0,32%). Отменено 209 решений, из них 120 решений - с возвращением дела на новое рассмот-

рение, 82 решения - с вынесением нового решения, 7 решений - с прекращением дела; по 23 делам отменены кассационные определения с оставлением решения в силе и по 4 делам - с направлением дела на новое кассационное рассмотрение. Отменены надзорные постановления с оставлением в силе решения или кассационного определения по 34 делам¹.

По нашему мнению, столь низкий процент отмены судебных актов (сводящийся к арифметической погрешности), к сожалению, отнюдь не является показателем резко повысившегося качества рассмотрения дел судами всех инстанций, а, напротив, свидетельствует о курсе надзорной инстанции Верховного Суда Российской Федерации при рассмотрении заявлений об отмене судебных актов в порядке надзора на сохранение стабильности судебных актов любой ценой, даже в ущерб требованиям их законности и обоснованности. Практика показывает, что по многим делам доводы надзорных жалоб не оцениваются. Как правило, судьи, изучающие заявление об отмене судебных актов в порядке надзора, не затрудняют себя сколько-нибудь глубоким анализом аргументов заявителя и их опровержением. Сложилась устойчивая формулировка, типичная для определений об отказе в передаче надзорной жалобы или представления прокурору для рассмотрения в судебном заседании суда надзорной инстанции: “Доводы жалобы не содержат оснований для пересмотра судебных актов в порядке надзора”.

Учтем при этом, что законодателем установлен достаточно небольшой срок для обжалования судебных постановлений в порядке надзора.

Такое положение дел нельзя признать удовлетворительным. Фактически искусственно стабильность судебных актов противопоставляется их законности и обоснованности. Надо признать, что это путь к стагнации, путь в тупик. Как и в других областях жизни общества, замалчиваемая и неразрешаемая болезненная проблема количества незаконных и необоснованных судебных постановлений неизбежно перейдет в “острое” состояние и потребует принятия экстренных и непопулярных мер.

Осмысливание данной проблемы вновь возвращает нас к всегда актуальной теме объективной истины в гражданском судопроизводстве. Несмотря на ряд шагов федерального законодателя по изменению значения и внутреннего со-

держания формальной истины при рассмотрении гражданских дел, представляется, что далеко “заплывать” от буйка устойчивости всей правовой системы - “объективной истины” - не следует, так как с водой можно выплеснуть и младенца.

Истина - адекватное постижение предметов и явлений действительности познающим субъектом; объективное содержание человеческого познания².

Следует полностью согласиться с опытным практиком, судьей Белгородского областного суда Е.И. Чесовским, который в своих работах отстаивает необходимость принципа объективной истины в гражданском судопроизводстве, является сторонником сохранения в разумной степени принципа судейского руководства, рассудительно призывает “найти “золотую середину” между, как принято считать, конкурирующими принципами диспозитивности, состязательности и процессуального равенства сторон, с одной стороны, и процессуальной активностью суда - с другой”³.

Совершенно верно автор отмечает: “...пока еще рано, да, видимо, и вообще некорректно категорически утверждать об отсутствии принципа объективной истины в российском гражданском процессе. Думается, что и в условиях ориентации российского гражданского судопроизводства на западные стандарты не следует забывать об основном его назначении - защите прав и охраняемых законом интересов граждан и организаций. Неистинность акта судебной власти, даже признаваемая теоретически, подрывает основные устойчивые основы юрисдикционного процесса, отрицательно влияет на авторитет судебной системы”⁴.

Конституционный Суд Российской Федерации, давая толкование нормам Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, регламентирующим пересмотр судебных актов в порядке надзора, отнюдь не предписывает приносить законность судебных актов в жертву их стабильности. Так, Конституционный Суд РФ в постановлении “По делу о проверке конституционности положений статей 16, 20, 112, 336, 376, 377, 380, 381, 382, 383, 387, 388 и 389 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации в связи с запросом Кабинета министров Республики Татарстан, жалобами открытых акционерных обществ “Нижнекамскнефтехим” и “Хакасэнерго”, а также жалобами ряда граждан” от 5 февраля 2007 г. № 2-П указал: “Поскольку про-

верка вступивших в законную силу судебных актов означает, по существу, возможность преодоления окончательности этих судебных актов, законодатель должен устанавливать такие институциональные и процедурные условия их пересмотра в порядке надзора, которые отвечали бы требованиям процессуальной эффективности, экономии в использовании средств судебной защиты, прозрачности осуществления правосудия, исключали бы возможность затягивания или необоснованного возобновления судебного разбирательства и тем самым обеспечивали бы справедливость судебного решения и вместе с тем - правовую определенность, включая признание законной силы судебных решений, их неопровержимости (*res judicata*), без чего недостижим баланс публично-правовых и частноправовых интересов”.

Следует полностью согласиться с М.Д. Олеговым в том, что вопрос объективной истины - центральный в организации гражданского судопроизводства, что обусловлено задачами гражданского судопроизводства и заинтересованностью государства в обеспечении правопорядка в гражданских правоотношениях⁵.

На наш взгляд, высшие судебные инстанции, анализируя и обобщая судебную практику, должны ориентировать нижестоящие суды на эффективный судебный контроль и активное исправление ошибок, допущенных при рассмотрении гражданских дел, в том числе при рассмотрении судебных дел в порядке надзора. Совершенствование работы судебной системы должно носить многоаспектный, комплексный характер. Неизбежна и работа по постоянному повышению квалификации судей и отстранению от должности судей, “страдающих” правовой неграмотностью либо имеющих привычку проявлять пристрастность при рассмотрении дел.

В данной связи представляется целесообразным предложить к рассмотрению следующие концептуальные моменты.

Как известно, у побед и достижений всегда много родителей, и это закономерно. Проблема, на наш взгляд, состоит в том, чтобы и ошибки не оставались сиротами или не становились “детьми полка”. Ответственность за любую ошибку должна быть персонифицирована. В практическом аспекте можно было бы предложить нормативно закрепить обязанность каждого судьи давать письменные объяснения относительно допущенных

ошибок при вынесении судебных актов, и эти объяснения наряду с иным пакетом документации до поры хранить в личном деле судьи.

Необходимо обсуждать на планерках и собраниях судей абсолютно каждую выявленную вышестоящей судебной инстанцией судебную ошибку, заслушивать судью, допустившего ошибку, и принимать соответствующие решения по каждому случаю без исключения.

В судебском корпусе каждого региона есть судьи-аутсайдеры, которые порой десятилетиями занимают нижние строчки рейтинга качества судебных актов. Количественные показатели, на наш взгляд, должны трансформироваться в качественные. Отстранение от должности негативно зарекомендовавших себя судей будет полезной иллюстрацией для оставшихся и существенно повысит уровень судебных актов.

В качестве некоей промежуточной меры следует предусмотреть необходимость для “храмющих” судей подтверждать свою квалификацию, сдавая квалификационный экзамен.

Данная работа с судебским корпусом объективно востребована в обществе, не может быть заменена “игрой в высокий уровень правосудия” путем игнорирования незаконных судебных актов при обжаловании их в порядке надзора.

К сожалению, из природы судебных ошибок вытекает их принципиальная неустранимость. Необходимо осознание того, что судебные ошибки неизбежны, как признают практически все авторы, анализирующие указанную тему⁶.

С удовлетворением отмечаем, что высшими судебными инстанциями в настоящее время осуществляется поиск разумного подхода и оптимального соотношения между стабильностью и справедливостью судебного акта. Так, в Обзо-

ре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за I квартал 2009 г. (утвержден постановлением Президиума Верховного Суда Российской Федерации от 3 июня 2009 г.) приведен внушающий оптимизм тезис: “Требования правовой определенности и стабильности не являются абсолютными и не препятствуют возобновлению производства по делу в связи с появлением новых или вновь открывшихся обстоятельств либо при обнаружении существенных нарушений, которые были допущены на предыдущих стадиях процесса и привели к неправильному разрешению дела”.

¹ Обзор статистических данных о рассмотрении уголовных, гражданских и административных дел в Верховном Суде Российской Федерации за 2008 год. URL: http://www.supcourt.ru/vscourt_detale.php?id=5660.

² Популярный энциклопедический словарь. М., 1999. С. 522.

³ Чесовской Е.И. Принцип процессуальной активности суда в гражданском судопроизводстве // Рос. юстиция. 2003. № 8. С. 79

⁴ Чесовской Е.И. Действует ли принцип объективной истины в гражданском процессе? // Рос. юстиция. 2001. № 5. С. 16-17.

⁵ Олегов М.Д. Истина в гражданском процессе : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1999. С. 8.

⁶ См., например: Колб Б.Н. Природа и причины судебных ошибок // Законность. 1997. № 7. С. 46; Листюкин А.Б. Проблема ошибок и их влияние на фактическое состояние законности // Становление правового порядка в Российском государстве: реальность и перспектива (социально-правовые проблемы). Саратов, 1995. С. 41; Боннер А.Т. Применение нормативных актов в гражданском процессе. М, 1980. С. 3-4; Листюкин А.Б. О понятии категории “ошибка” в юриспруденции: логико-философский аспект // Правоведение. 1996. № 3. С. 25.

Поступила в редакцию 01.03.2010 г.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ СТИМУЛОВ В НАЛОГОВОМ ПРАВЕ

© 2010 Н.Н. Лайченкова, А.В. Клеймиц

Саратовский государственный социально-экономический университет

E-mail: NATA800@yandex.ru

Посвящается изучению опыта ряда иностранных государств в области применения налоговых стимулов. Сформулированы основные выводы и предложения по применению правового опыта зарубежных стран в отечественном налогообложении.

Ключевые слова: международный опыт, налоговые стимулы, налоговые льготы, налоговый иммунитет.

Современная жизнь Российского государства все чаще демонстрирует новые экономико-правовые явления, которые занимают умы большого количества ученых в силу их не только теоретической, но и практической значимости, влияния на все области жизнедеятельности отдельного гражданина, предприятия, сектора экономики и государства в целом.

Одно из таких явлений - стимулы в налоговом праве. Кризисная и посткризисная ситуации в российской и мировой экономике предопределили их актуальность и популярность. Именно в этот период хозяйствующие субъекты стали говорить о необходимости налогового стимулирования как одного из приоритетных и действенных инструментов, используемых для стабилизации экономики.

Ряд иностранных государств имеет достаточный опыт в решении указанного вопроса и, как следствие, более развитую правовую базу, апробированные экономические механизмы, достоверные результаты функционирования рассматриваемого института.

Изучение опыта ряда иностранных государств и умелое его внедрение в российскую действительность окажут благоприятное воздействие на экономику государства, социальные процессы и на благосостояние российского общества в целом.

Правовая система *Соединенных Штатов Америки* содержит ряд положений, касающихся применения стимулов в отношении как физических лиц, так и организаций, предприятий и учреждений.

В США установлена так называемая "универсальная льгота"¹ - необлагаемый минимум при исчислении подоходного налога с физических лиц, который может быть установлен как для всех категорий налогоплательщиков, так и для некоторых из них.

Такая налоговая льгота используется налоговыми системами многих государств. Как правило, размер используемого необлагаемого минимума зависит от наличия иждивенцев, детей, источников доходов, возраста плательщика. Налоговое бремя в экономически развитых зарубежных странах на крупные личные доходы очень тяжелое, но в пределах прожиточного минимума они освобождены от налогов².

Льготы по налогу на прибыль в США (как и в Великобритании) снижают его ставку в среднем на 21%. И в США, и в Великобритании подобные льготы реально стимулируют научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, инвестиции и т.д.³, чего на территории Российской Федерации до настоящего времени не наблюдалась. Возможно, ситуация изменится в лучшую сторону в связи с изменением политики государства в области функционирования особых экономических зон.

В вопросе предоставления налогового иммунитета важную роль играют судебные доктрины. Одна из ранних доктрин, принятая в 1819 г. и не утратившая своей актуальности в настоящее время, касается налогообложения доходов федеральных служащих. Согласно ее положениям, ни национальное правительство, ни правительства штатов не вправе облагать налогами служащих.

Таким образом, уже в XIX в. ряд государств в соответствии с обычным международным правом в своем законодательстве специально предусматривали освобождение дипломатического агента от налогов, хотя объем этого освобождения в различных государствах неодинаков.

В США дипломатические агенты, не являющиеся гражданами государства пребывания, освобождались от уплаты федерального подоходного налога с заработной платы, гонораров и жа-

лованья. Освобождались от подоходного налога доход от капиталовложения в американские ценные бумаги и проценты по банковским вкладам, получаемые послами и посланниками, аккредитованными в США; доходы же от торговых и промышленных предприятий, принадлежащих им в США, подлежали обложению налогом.

Дипломатический агент освобождался от налогов с доходов, получаемых из источников, находящихся вне пределов США; он освобождался также от налогов на все проездные билеты, на членские или вступительные взносы в какие бы то ни было общественные и спортивные организации, на билеты на зрелищные мероприятия, на все виды табачных изделий, ввозимых в США, если таможенные правила допускают свободный ввоз этих предметов. Надо заметить, что дипломатические представители некоторых государств злоупотребляли этим, фактически занимаясь спекуляцией. «В связи с этим госдепартамент США еще в апреле 1958 года обратил их внимание на эти неправомерные действия, подчеркнув, что речь идет о значительных доходах, получаемых некоторыми лицами, связанными с дипломатическими представительствами, от перепродажи автомобилей, алкогольных напитков и сигарет, купленных якобы для собственного потребления и поэтому освобожденных от налогов»⁴.

От федерального налога на наследство дипломатический представитель не освобождался. Однако в случае смерти он приравнивался к лицу, не имеющему постоянного места жительства в США. Вследствие этого в отношении налогооблагаемого имущества предоставлялся ряд вычетов.

Дипломатический агент в округе Колумбия освобождался от налога на движимую собственность, но облагался налогом на недвижимую; освобождался от уплаты сборов за выдачу автомобильных номеров, но не освобождался от налогов на горючее.

В *Великобритании* от подоходного налога освобождались: заработная плата всех членов официального персонала представительства; доход с капиталовложений вне пределов Великобритании (в случае взыскания производился возврат уплаченных сумм); доход главы миссии от капиталовложений в Великобританию, если проценты или дивиденды связаны с какими-либо британскими государственными ценными бумагами. Также от указанного налога освобождался дом или земельный участок, принадлежащий дип-

ломату лично, если он занимал его в связи с дипломатическим представительством.

На основе взаимности в Великобритании освобождались от налогов автомобили, которыми пользовались лица дипломатического персонала для служебных надобностей, независимо от того, принадлежали автомобили представительству или им лично. При этом глава дипломатического представительства должен был лично удостоверить, что автомобили используются для выполнения официальных обязанностей.

Во *Франции* на основе взаимности дипломатические агенты также освобождались от подоходного налога, налога на личную и движимую собственность, налога на двери и окна, налогов, приравненных к прямым (на пользование путями сообщения, мостовыми, тротуарами, на присоединение к осветительной сети и т.п.).

В *Швейцарии* дипломатический представитель освобождался от прямых и личных налогов - федерального, чрезвычайного и временного военного налога, а также от местных налогов на капитал и доход, взимаемых кантонами и общинами. Это делалось на основе взаимности. На этой же основе главы дипломатических представительств освобождались от налога на недвижимую собственность, если она в целом занята служебными помещениями представительства.

Но прежде всего проблема предоставления налогового иммунитета касается функционирования дипломатических и консульских представительств и их сотрудников.

Значительное место в практике применения налоговых стимулов в зарубежных странах занимают различные скидки.

В *Великобритании* каждый человек имеет право на необлагаемый налогом минимум, так называемую личную скидку. В конце XX в. она составляла 3900 фунтов стерлингов в год.

Японская налоговая система также включает ряд стимулов. Прежде всего, основной налоговой льготой, которой пользуется средний налогоплательщик, является необлагаемый минимум дохода налогоплательщика в определенном размере и аналогичная льгота на супругу(а) и на каждого иждивенца. Существует ряд иных льгот. Государство, стимулируя своих граждан к активной трудовой деятельности, устанавливает различный размер ставки по подоходному налогу для семейных пар с одинаковым годовым доходом в зависимости от того, работает один супруг или оба.

Налоговая система *Бельгии* в отношении подоходного налога также практикует сложение доходов жены и мужа при определении применяемой налоговой ставки. Законодательно предусмотрены следующие льготы:

- если оба члена семьи получают доходы от профессиональной деятельности, то сумма, полученная супругом с меньшим доходом, облагается отдельно;

- если только один из супругов имеет профессиональный доход, то облагаются 30% этого дохода⁵.

Для российской экономики несомненный интерес представляет опыт бывших республик СССР.

Так, например, основной проблемой экономики Республики Узбекистан является уклонение от налогообложения, что характерно и для Российской Федерации. Причины этого видятся, прежде всего, в высоком уровне налоговой нагрузки. На данный момент основными направлениями политики Республики Узбекистан в области налогов и сборов являются снижение налоговой нагрузки на юридических и физических лиц и расширение налоговой базы. В целях реализации указанной политики наряду со снижением ставки НДС для предприятий отраслей материального производства с 20 до 15% предлагается отмена индивидуальных льгот по налогу на прибыль, но при обязательном условии, что инвестиционные льготы, льготы для вновь созданных предприятий, для стимулирования малого бизнеса и адресные льготы социального характера будут сохранены⁶.

Российскому законодателю необходимо учитывать опыт зарубежных стран в сфере применения налоговых стимулов путем введения наиболее позитивных моментов в российскую налоговую систему. Подобного рода попытки имели место в середине 2002 г., когда первый заместитель Министра финансов Сергей Шаталов заявил, что "...в ближайшие два года может быть разработана и введена семейная декларация о доходах. В ней нужно будет указывать размер совокупного семейного дохода, облагаемого налогом на доходы физических лиц, а также все затраты, дающие право на вычеты, плату за обучение или лечение, расходы на покупку недвижимости"⁷. Подобная норма, доказавшая свою эффективность, имеется в налоговом законодательстве Франции, Германии, Малайзии, Эстонии. Там же предусмотрена возможность выбора: каждый член семьи декларирует свой доход либо декларируется совокупный

семейный доход. Но, как мы видим, данное положение не получило применения на российской налоговой ниве, хотя так называемое "семейное налогообложение" представляется нам наиболее приемлемым в свете все чаще поднимающегося вопроса о возвращении к прогрессивному налогообложению доходов физических лиц в силу того, что при этом учитывается социальный статус семьи - наличие детей, стариков и иждивенцев, а также неработающих членов семьи. Так, например, если в семье из 5 человек работает только один человек, то, без сомнения, семейная декларация наиболее выгодна, так как сумма налога будет существенно меньше. Это нововведение станет еще одним инструментом, работающим на благо налогоплательщика и обеспечивающим его экономические и социальные интересы.

С первого взгляда может показаться, что в Российской Федерации действует вполне развитая и эффективная налоговая система, подобная системам развитых стран. Но ряд имеющихся факторов полностью опровергает данное предположение. До сих пор компетентные органы не обеспечили должного уровня устойчивости поступления доходов в бюджетную систему. Наше государство по-прежнему финансово зависит от кредитов международных организаций, не может обеспечить экономический рост и улучшить социальное положение населения. Практически нет позитивных результатов в экономическом выравнивании положения регионов. И последнее, инвестиционная привлекательность нашего государства остается непозволительно низкой.

Все это свидетельствует о необходимости заимствования положительного опыта налоговых систем иностранных государств, в полной мере доказавших свою эффективность.

¹ Налоги в развитых странах / под ред. И.Г. Русаковой. М., 1991. С. 13.

² Тебердиева И.А. Усиление стимулирующей функции налогов как фактор экономического и социального развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2000. С. 10.

³ Там же. С. 29.

⁴ Блищенко И.П., Дурденевский В.Н. Дипломатическое и консульское право. М., 1962. С. 367.

⁵ Налоги и налогообложение : учебник / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. М., 2003. С. 459.

⁶ Ташмурадова Б.Э. Узбекистан: оптимизация налоговой нагрузки и либерализация налогового контроля // Налоговая политика и практика. 2006. № 12. С. 41.

⁷ Коротко о главном // Главбух. 2002. № 12. С. 7.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Law and Economics Issues. 2010. № 4

SECURITY AND FINANCIAL DERIVATIVES AS THE INSTITUTIONAL FORMS OF FICTITIOUS (TITLE) CAPITAL

© 2010 K. Ermolaev

The category of security and financial derivatives are examined as the institutional forms of fictitious (title) capital, which is permitting to hedge the risk of future flow of capital.

Keywords: fictitious capital, financial instruments, securities, derivative.

A CONTRACTUAL MECHANISM FOR RETRIEVING RENTS WHEN CREDITING SMALL BUSINESS

© 2010 A. Omarov

In article the hypothesis that is put forward at relational type of contracts between participants of the market of credit resources: banks and a small-scale business form the steady mechanism of extraction of the rent.

Keywords: annuities market, small business, contract, the contractual relationship, the Bank, the lender.

ETHICS AND ECONOMIC ANALYSIS OF DETERMINANTS OF SHADOW RELATIONS

© 2010 M. Golovko

The article reveals the significance of ethic categories for analysis determinants of the shadow relations and for developing the state anti-corruption policy.

Keywords: shadow economy, antitenevab policy, ethics, culture, determinants, moral problems.

RECOURSE TO THE EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS ON THE PROTECTION OF THE RIGHT OF OWNERSHIP: RESEARCH METHODS

© 2010 A. Maksurov

In article it is told about results of author's research of practice of the permission by the European Court under human rights of affairs under complaints to property right infringement. Conclusions are drawn on unequal understanding on volume domestic by the legislator and правоприменителем and the Strasbourg court of essence of the property right and its infringements, possibilities of its protection.

Keywords: the European Court under human rights, the property right, protection of the rights, complaints to the state, practice of the resolution of disputes.

CATEGORY "LEGAL INTERESTS OF TAX-PAYER" AND PERSPECTIVE TO ATTACH ITS OF LEGISLATION

© 2010 A. Shvets

This article deals with category "legal interests of tax-payer". In article giving the definition of instructions legal category, considering legal interests of tax-payer, which distinguishing in the present time investigates of tax law. Analysis made on the basis of the common theory of thesis, which opening terms of "interest", "legal interest".

Keywords: interest, legal interest, law, legal interests of tax-payer, permitted, impetuosity, social value, guarantee.

ASSIGNMENT OF ENTRUSTED PROPERTY: ESSENCE CRIMINALACTS

© 2010 V. Khiliuta

In article pressing questions of assignment of another's property are considered. Assignment as the plunder form is defined, arguments in favour of wide understanding of a category of assignment are resulted.

Keywords: minion granted property, hold, concealment, failure, unlawful refusal, dodging, compartmentalization, removal, treatment of entrusted property in their favour.

AGAIN ON THE PROBLEM OF SUSTAINABILITY OF JUDICIALACTS

© 2010 I. Zhevak, V. Gusev

Describes the ratio of stability and Justice Court Act.

Keywords: judicial act, ensuring stability, civil litigation, legal, judicial, objective truth.

THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF APPLICATION OF STIMULUS IN THE TAX RIGHT

© 2010 N. Lajchenkova, A. Klejmits

Article is devoted studying of experience of some the foreign states in a scope of tax stimulus. The basic conclusions and offers on possibility of application of legal experience of foreign countries in the taxation of the Russian Federation are formulated.

Keywords: the International experience, tax stimulus, tax privileges, tax immunity.

Памятка автору

**Как правильно подготовить статью
в “Вопросы экономики и права” на персональном компьютере**

Материал статьи представлять *на электронном носителе* в программе Word (дискета с одним файлом, содержащим последний вариант статьи) и в виде *четкой распечатки на бумаге*, точно соответствующей файлу, содержать сведения об авторе, его e-mail.

Набор текста

тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **14 пт**
абзацный отступ 0,5 см (устанавливать
через окно “Абзац”, **не пробелами
и не табуляцией**)
межстрочный интервал “полуторный”

Набор таблиц

тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **13 пт**
линейки внешние (рамка) 1,5 пт
линейки внутренние 0,75 пт

Набор формул

в редакторе формул
все символы прямым шрифтом

Набор ссылок на литературу (сноски)

размещение в конце статьи
(меню “Вставка” подменю “Сноска”)
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **12 пт**

Рисунки (графики, диаграммы)

в редакторах Word, Excel - **только черно-белые**

! Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки (графики, диаграммы)

! Использовать стиль “Normal” или шаблон “Обычный”

*При нарушении требований к оформлению материалов
рукописи не публикуются!*

**ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА РЕГУЛИРОВАНИЯ
БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

© 2010 Н.А. Куприянова

кандидат юридических наук

Саратовский социально-экономический университет

E-mail: ecsn@sciex.ru

Рассмотрены вопросы функционирования современной банковской системы, ее государственного регулирования, соотношения частных и публичных начал в указанной сфере. Проанализировано новое банковское законодательство, связанное с регулированием банковского сектора. Отражены публично-правовые меры, направленные на обеспечение стабильности кредитно-финансовой системы государства в целом и банковской системы в частности.

Ключевые слова: банковская деятельность, государственное регулирование, банковское законодательство.

(Текст статьи)

**A PUBLIC-LAW REGULATING THE BANKING ACTIVITIES
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

© 2010 N. Kupriyanova

In article the questions connected with functioning of modern bank system, by its state regulation, a parity of the private and public beginnings in the specified sphere are considered, the new bank legislation connected with regulation of bank sector is analysed. The publicly-legal measures directed on maintenance of stability of credit and financial system of the state in whole and the bank system in particular are reflected.

Keywords: banking, government regulation, banking legislation.