



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 3–4 2013 (март–апрель)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью  
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

### Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
**Ю.Б. Миндлин** – к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ  
**А.М. Абрамов** – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии  
**В.И. Бусов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления  
**А.М. Воронов** – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ  
**В.А. Горемыкин** – д.э.н., проф. Национального института бизнеса  
**В.И. Дорофеев** – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"  
**С.П. Ермаков** – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН  
**Н.А. Лебедев** – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН  
**Б.Б. Леонтьев** – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса  
**М.М. Малышева** – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН  
**Б.Л. Межиров** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
**В.Н. Незамайкин** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
**Н.С. Нижник** – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России  
**Р.Б. Новрузов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления  
**И.Н. Рыкова** – д.э.н., проф., Директор Института инновационной экономики Финансового университета при Правительстве РФ  
**М.А. Рыльская** – д.ю.н, доцент Российской таможенной академии  
**А.А. Сумин** – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России  
**А.А. Фатьянов** – д.ю.н., профессор Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ"

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью  
«Научные технологии»  
 Адрес редакции и издателя:  
 109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10  
 Тел./факс: 8(495) 755–1913  
 E–mail: redaktor@nauteh–journal.ru  
 Http: // www.nauteh–journal.ru  
 Http: // www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере  
 массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.  
 Свидетельство о регистрации  
 ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И  
УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ  
 ФИНАНСЫ,  
ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ  
 ПРАВО  
 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ:  
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

**В.Н. Боробов**

Выпускающий редактор

**Ю.Б. Миндлин**

Верстка

VIP Studio ИНФО ( www.vipstd.ru )

Подписной индекс издания  
 в каталоге агентства «Почта России» – 10472

В течение года можно произвести  
 подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей

несут полную ответственность за точность  
 приведенных сведений, данных и дат

При перепечатке ссылка на журнал  
 «Современная наука: Актуальные проблемы  
 теории и практики» обязательна

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 24.04.2013г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ  
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

**А.С. Абрамян** – Формирование системы оптимизации уровня рисков венчурных проектов предпринимательских структур  
*A. Abraamian - Forming system optimization level the risk venture project of the entrepreneurial structures* .....3

**А.В. Затонский, А.В. Копотева** – Методы принятия решения о приобретении конкурентоспособной инновационной продукции  
*A. Zatonskiy, A. Kopoteva - Methods of making a decision to acquire a competitive innovative products* .....8

**М.М. Иванова** – Бухгалтерский учет расходов на аутсорсинг и доходов от оказания аутсорсинговых услуг  
*M. Ivanova - Outsourcing cost accounting and providing outsourcing services income accounting* .....16

**А.С. Косарева, Е.А. Ляпина** – Использование метода линейного программирования в процессе финансового планирования и бюджетирования  
*A. Kosareva, E. Lyapina - Linear programming method in application to the process of planning and budgeting* .....20

**В.К. Мадьярова** – Современные тенденции в управлении персоналом: акцент на таланты  
*V. Madyarova - Trends in human resource management: focus on talent* ...24

**Т.Г. Шелкунова** – Особенности экономической оценки реализации инновационных проектов в горной промышленности  
*T. Shelkunova - Features of the economic evaluation of the implementation of innovative projects in the mining industry* .....27

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И  
КРЕДИТ

**Н. Какабадзе, К.Г. Перчанок** – Применение различных видов анализа фьючерсных спредов для принятия торговых решений  
*N. Kakabadse, K. Perchanok - An algorithm of co-integration of the different types of analysis in application to futures spreads* .....31

**Н. Какабадзе, К.Г. Перчанок** – Использование сезонного и сравнительно-исторического анализа в работе с фьючерсными спредами  
*N. Kakabadse, K. Perchanok - Seasonal and Comparative-Historical Analysis Types in Relation to Futures Spreads* .....35

## ПРАВО

**О.В. Белай** – Личностная характеристика субъекта налогового преступления  
*O. Belai - Personal characteristics of the subject of tax crimes* .....40

**А.Р. Гильфанов** – Об использовании объяснений, получаемых дознавателями пограничных органов в ходе проверки сообщения о преступлении  
*A. Giffanov - About the use of explanations receiving by frontier agencies investigators in a course of the crime message verification* .....44

**В.Б. Догляд** – Государственные режимы: конституционно-правовые аспекты  
*V. Doglyad - State regime: constitutional and legal aspects* .....48

**Я.В. Клевцова** – Объект концессионного соглашения  
*Y. Klevtsova - Object of concession agreement* .....59

**Р.А. Чеботарев** – Доказывание события преступления по делам об убийствах  
*R. Chebotarev - The proving of event of murder* .....62

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В XXI в.:  
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА

**М.Ю. Иванов** – Государственный финансовый контроль в Российской Федерации: скрытый потенциал Великой страны  
*M. Ivanov - State financial control in the Russian Federation: the hidden potential of a great country* .....65

**Е.А. Логинов, В.Н. Омаров** – Порядок уничтожения и уточнения персональных данных из информационных систем персональных данных  
*E. Loginov, V. Omarov - The order of destruction and verification of personal data from the information systems of personal data* .....69

**А.Н. Ряховская** – Естественные монополии в ЖКХ: особенности, проблемы их учета, направления реформирования  
*A. Ryakhovskaya - Natural monopolies in public utilities: features, problems of their account, the direction of reform* .....77

**А.В. Синиченко** – Принятие эколого-экономических решений в условиях ограниченных природных ресурсов  
*A. Sinichenko - Environmental and economic decision-making in a natural resources limited* .....83

**И.А. Холодильин** – Внедрение высоких технологий в деятельности современного предприятия малого бизнеса  
*I. Kholodilin - The introduction of high technologies in the activity of the modern small business* .....86

## ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors .....89

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале .....90



## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ УРОВНЯ РИСКОВ ВЕНЧУРНЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

### FORMING SYSTEM OPTIMIZATION LEVEL THE RISK VENTURE PROJECT OF THE ENTREPRENEURIAL STRUCTURES

**A. Abraamian**

#### Annotation

The organizational structure of the venture project, the optimization of the level of risk venture project, the groups of performance indicators innovative project carried out a quantitative assessment of the effectiveness of venture project identified the lack of application of internal rate of return.

**Keywords:** business organizations; venture projects, the system optimization; risks

**Абраамян Аршавир Сережаевич**  
Соискатель,  
Государственный Университет  
Управления

#### Аннотация

Разработана организационная структура венчурного проекта; проведена оптимизация уровня рисков венчурного проекта; выделены группы показателей эффективности инновационного проекта; проведена количественная оценка эффективности венчурного проекта; определен недостаток применения показателя внутренней нормы доходности.

#### Ключевые слова:

Предпринимательские структуры; венчурные проекты; система оптимизации; риски

Система оптимизации уровня рисков венчурных проектов предпринимательских структур включает в себя подсистему учета рисков венчурного инвестирования при разработке организационной структуры проекта и подсистему обеспечения гарантий возврата венчурных инвестиций, а также количественную оценку эффективности венчурного проекта.

Организационная структура венчурного проекта "PlastikNorm" по производству и реализации пластмассовых изделий для потребительских нужд из инновационных полимерных материалов с высокой степенью износоустойчивости приведена в **таблице 1**. Она включает систему оптимизации уровня рисков для венчурного проекта "PlastikNorm".

*Оптимизация уровня рисков венчурного проекта "PlastikNorm" включала в себя следующие этапы.*

**На первом этапе** был проведен финансовый анализ предприятия, реализующего венчурный проект.

**На втором этапе** была проведена оценка риска инновационного проекта до привлечения венчурных инвестиций.

**На третьем этапе** был проведен анализ влияния основных факторов (в том числе самих венчурных инвестиций) на увеличение риска инновационного проекта.

**На четвертом этапе** была проведена оценка и формирование итоговой рыночной стоимости предприятия, реализующего инновационный проект после получения венчурных инвестиций.

**На пятом этапе** была проведена оценка целесообразности финансовой поддержки (дополнительных венчурных инвестиций) инновационного проекта на различных этапах его жизненного цикла.

**На шестом этапе** было осуществлено определение оптимальности уровня рисков венчурного проекта.

**На заключительном этапе** была проведена количественная оценка эффективности венчурного проекта. Сложность такой оценки при реализации венчурных проектов заключается в том, что адекватная и достоверная оценка эффективности управления инновационными процессами требует привлечения большого количества показателей, среди которых необходимо учитывать и рисковую составляющую.

*Перечислим основные приемы и процедуры, необходимые для оценки эффективности инновационных проектов:*

- ◆ моделирование потоков продукции, ресурсов и денежных средств;
- ◆ учет результатов анализа рынка, финансового

Таблица 1

Организационная структура венчурного проекта "PlastikNorm"

1. Общие сведения о венчурном проекте	1.1. Наименование венчурного проекта - "PlastikNorm"
	1.2. Цель проекта - производство и реализация пластмассовых изделий
	1.3. Краткое описание проекта - производство и реализация пластмассовых изделий для потребительских нужд из инновационных полимерных материалов с высокой степенью износостойчивости.
	1.4. Место реализации проекта - г. Пермь
	1.5. Стадия реализации проекта - ведутся научно-исследовательские работы; разработаны образцы изделий; производятся и реализуются (по заказу) опытные партии изделий в небольших объемах; подана заявка на оформление патента на технологию
2. Информационная и ресурсная обеспеченность проекта	2.1. Маркетинговая информация: конкурентное преимущество - высокая износостойчивость и низкая стоимость продукции; рынок сбыта - малые и средние предприятия, работающие в области розничной торговли
	2.2. Обеспеченность производственными, информационными и техническими ресурсами для производства продукции; требуются специалисты в области профессионального позиционирования разрабатываемого продукта на рынке сбыта, определения профиля клиентов, ориентированных на покупку данного вида изделий, разработки методов вывода продукта на рынок, рекламных компаний
	2.3. Наличие документации, отражающей степень проработки проекта: бизнес-план; коммерческое предложение от заказчиков; наработки многопараметрических маркетинговых моделей, рассчитанных для нескольких вариантов работы предприятия.
3. Ожидаемые результаты реализации проекта	3.1. Разработка инновационных решений в области производства и реализации пластмассовых изделий
4. Участие инвестора в проекте	4.1. Условия возможного участия венчурного инвестора в проекте: " вход венчурного инвестора - 30 млн. руб, " выход венчурного инвестора - 300 млн. руб.
5. Учет рисков венчурного инвестора	5.1. Технический риск: " не произойдет достижения требуемых характеристик 5.2. Коммерческий риск: " продукция может не пользоваться спросом в планируемом объеме 5.3. Производственный риск: " основные конкуренты могут использовать инновационные решения в своих целях
6. Обеспечение гарантий возврата инвестиций	6.1. Расчет финансовых показателей венчурного проекта для каждого периода реализации проекта. 6.2. Поэтапное финансирование. 6.3. Получение следующих траншей инвестиций только при условии достижения запланированных показателей. 6.4. Разработка бизнес-модели работы предприятия

состояния инновационного предприятия, компетентности и профессионализма управленческого персонала проекта и т.д.;

- ◆ определение итогового эффекта через сопоставление интегральных результатов и понесенных затрат, имея в виду требуемые нормы дохода или иных показателей;
- ◆ дисконтирование ожидающихся расходов и доходов для обеспечения их соизмеримости в начальном периоде;
- ◆ учет инфляции и других факторов, влияющих на стоимость используемых денежных средств;
- ◆ систематизация связанных с осуществлением

проекта возможных рисков и источников неопределенности [1].

Различаются следующие группы показателей эффективности инновационного проекта:

- ◆ показатели коммерческой эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- ◆ показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- ◆ показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, выходящие за пределы

прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта, но также допускающие стоимостное изменение.

Для крупномасштабных проектов требование оценивать экономическую эффективность является обязательным.

Дополнительно предлагается производить оценку социальных и экологических последствий проекта, после чего необходимо рассчитать затраты, связанные с социальными мероприятиями и охраной окружающей среды. Подобным образом можно вычленить социальные и экологические показатели эффективности.

По мнению ряда российских экономистов [2], выделение указанных трех групп показателей является искусственным и "связано с определением единого показателя экономической эффективности, но применительно к различным объектам и уровням экономической системы: народному хозяйству в целом (глобальный критерий экономической эффективности), региональному отраслевому, уровню фирмы или конкретному инновационному проекту".

Однако, на наш взгляд, такое суждение слишком категорично. Поскольку оценка эффективности инновационных проектов является комплексным процессом, целесообразно группировать анализируемые показатели. Это упростит как процедуру "измерения", так и интерпретацию результатов. Комплексное сопоставление разнотипных эффектов от внедрения инновационного проекта позволит уменьшить вероятность ошибки при подтверждении целесообразности конкретного проекта.

Общим принципом оценки эффективности является сопоставление эффекта (результата) и затрат [3].

Определение ожидаемого экономического эффекта для выбора наиболее предпочтительного инновационного проекта происходит посредством количественного сравнения финальных результатов от внедрения инноваций и затрат на их разработку, изготовление или реализацию. Также сопоставляются ожидаемые результаты с результатами от применения других видов инноваций аналогичного назначения.

Для оценки обобщенной экономической эффективности инноваций может быть использована система показателей, основными из которых являются:

- 1). Чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект.
- 2). Индекс доходности (ИД).
- 3). Внутренняя норма доходности (ВНД).
- 4). Период окупаемости [4].

Следует подчеркнуть, что ни один из перечисленных показателей, взятый отдельно, сам по себе, не способен дать необходимую информацию для четкого ответа о принятии или отклонении проекта. Лишь совокупность рассчитанных показателей позволит обоснованно сформулировать решение об инвестировании.

Для венчурного проекта "PlastikNorm" были рассчитаны следующие финансовые показатели:

1. Общая стоимость проекта – 45 млн. руб.;
2. Собственные средства – 15 млн. руб.;
3. Средства федерального, областного, муниципального бюджета – 0 руб. (не привлекались);
4. Привлеченные средства – венчурные инвестиции – 30 млн. руб.;
5. Срок реализации проекта – 6 лет (период расчета показателей);
6. Период освоения инвестиций – 4 года;
7. Срок окупаемости – 4 года.

Количественная оценка эффективности венчурного проекта "PlastikNorm", основной целью которого является производство и реализация пластмассовых изделий для потребительских нужд из инновационных полимерных материалов с высокой степенью износоустойчивости, приведена на рис. 1–4.

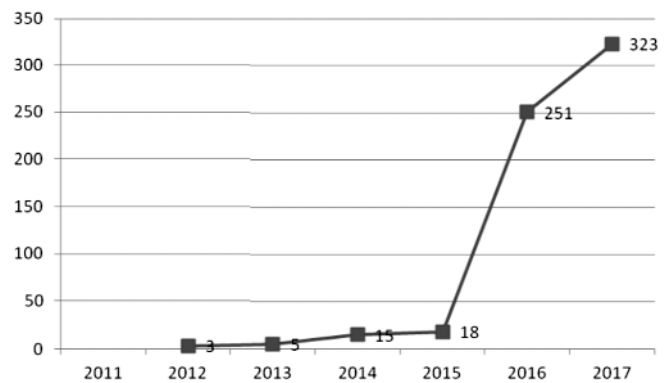


Рис. 1 Cft – потоки платежей по проекту "PlastikNorm", млн. руб.

Данные рис. 1 свидетельствуют о том, что при успешной реализации проекта "PlastikNorm" к 2015 году инновационная продукция по производству и реализации пластмассовых изделий для потребительских нужд из инновационных полимерных материалов с высокой степенью износоустойчивости будет полностью коммерциализована и предприятие увеличит свои доходы с 18 до 251 млн. руб.

График изменения процентной ставки по временному периоду с 2011 по 2017 год приведен на рис. 2.

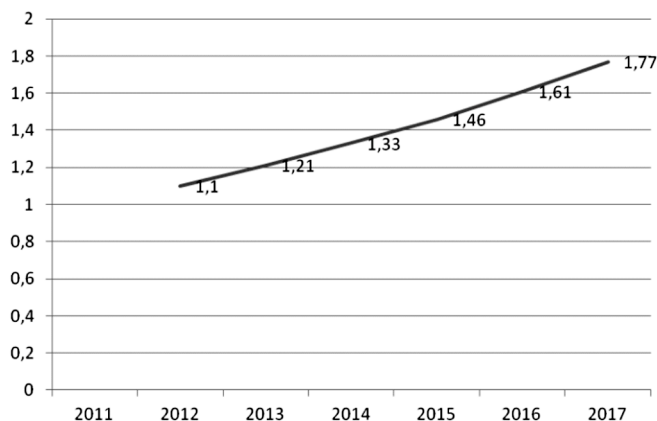


Рис. 2 Процентная ставка по проекту "PlastikNorm", %

Процентная ставка по временному периоду была рассчитана как результат возведения в степень, где основанием степени является сумма единицы и нормированной процентной ставки, составляющей 10%, а показателем степени является номер временного периода.

Приведенная стоимость по проекту "PlastikNorm" приведена на рис. 3.

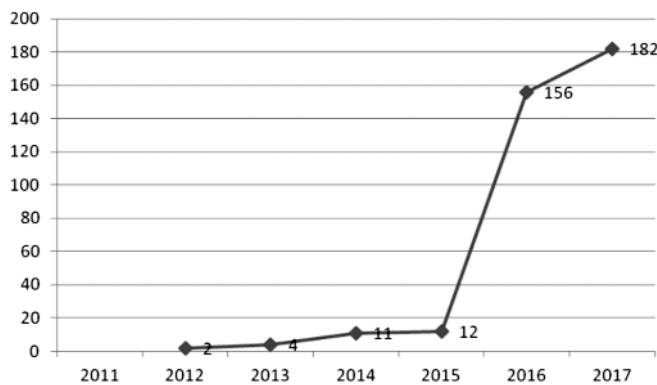


Рис. 3 Приведенная стоимость по проекту "PlastikNorm", млн. руб.

Чистая приведенная стоимость по проекту "PlastikNorm" приведена на рис. 4.

Как видно из рис. 4, в 2015 году чистая приведенная стоимость составляет нулевое значение. Это означает, что в данный момент времени венчурный проект полностью окупает вложенные инвестиции, в 2016 году обеспечивает получение прибыли согласно нормированной процентной ставки – 10%, а также обеспечивает резерв прибыли в размере 156 млн. руб. В 2017 году обеспечивается резерв прибыли в размере 338 млн. руб.

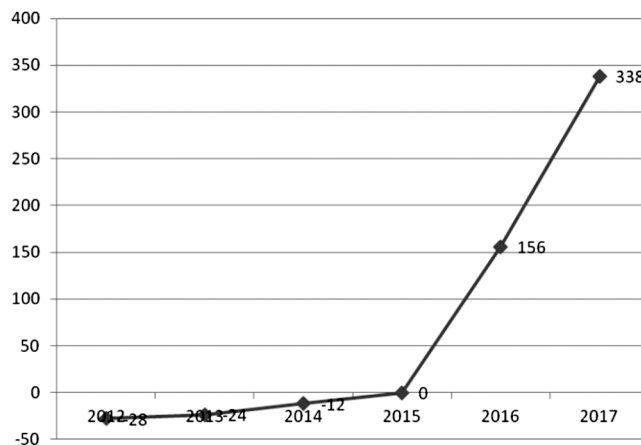


Рис. 4 Приведенная стоимость по проекту "PlastikNorm", млн. руб

Индекс рентабельности инвестиций PI по проекту "PlastikNorm" составляет 12,27, это означает, что приведенная стоимость денежного потока проекта превышает первоначальные инвестиции, обеспечивая тем самым наличие положительной величины NPV – чистой приведенной стоимости. При этом рентабельность превышает заданную норму и проект следует принять, поскольку он является рентабельным.

Внутренняя норма доходности (IRR) по проекту "PlastikNorm" составляет 86%, при этом  $IRR (86\%) > r (10\%)$ , то есть венчурный проект обеспечивает положительную NPV и доходность, равную  $(IRR - r) (76\%)$ .

Отметим недостаток применения показателя внутренней нормы доходности, который связан с возможностью существования его нескольких значений. В случае чередования притоков и оттоков наличности для одного проекта могут существовать несколько значений IRR. Самое простое в такой ситуации – руководствоваться наименьшим значением IRR среди полученных.

Среди направлений эффективного развития венчурного инвестирования предпринимательских структур особое внимание следует уделить методикам оценки стоимости как предприятий, привлекающих венчурный капитал, так и отдельных инновационных бизнес-проектов, предлагаемых для рассмотрения венчурным инвесторам [5].

Для венчурного инвестора прогнозирование динамики стоимости компании, в которую предполагается инвестировать денежные средства, на разных этапах продвижения инновационного продукта является принципиально важным. Этот фактор во многом определяет целесообразность вложения венчурного капитала, поскольку позволяет оперировать явными, количественными крите-

риями оценки результатов: совокупная стоимость компании, стоимость отдельных инновационных проектов, объективные показатели эффективности использования венчурного капитала [6]. В итоге, именно стоимостной подход к оценке инновационного бизнеса и его финанси-

рования позволяет венчурному инвестору определить оптимальные сроки и механизм выхода из компании, а при необходимости принять решение о выделении дополнительных инвестиций на конкретной стадии жизненного цикла инновационного проекта.

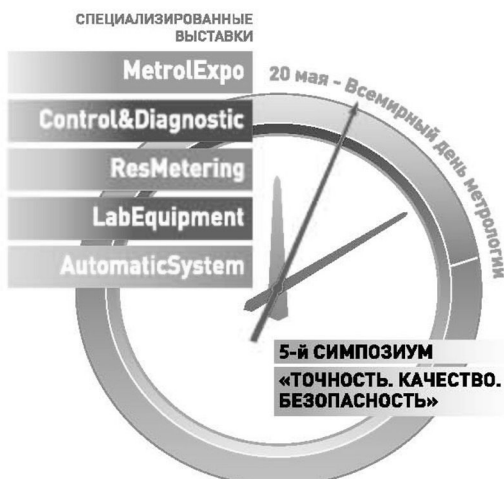
ЛИТЕРАТУРА

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Официальное издание. М., 1994.
2. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика. Под. ред. Завлина П.Н., Казанцева А.К., Миндели Л.Э. – М.: Экономика, 2000. – с. 347.
3. Родионов И. Прямой инвестор и совершенствование управления компанией // Управление компанией. – 2004. – № 11.
4. Кудина М. В. Финансовый менеджмент. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2004.
5. Том Коупленд, Тим Коллер, Джек Муррин. Стоимость компании: оценка и управление. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003, С. 22–24.
6. Старюк П., Полюенко В. Корпоративное управление и стоимость компании: ситуация в России // Управление компанией. – 2004. – № 6.

© А.С. Абраамян, (abraamian@list.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

9-й МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ  
**ТОЧНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ -  
 ОСНОВА КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ**

21–23 мая '2013  
 Москва Павильон  
 ВВЦ №57



ДИРЕКЦИЯ ФОРУМА

129223, Москва, а/я 35, ул. Сельскохозяйственная д. 35, стр. 182  
 Тел./Факс: +7 (495) 937-40-23 (многоканальный)  
[www.metrol.expoprom.ru](http://www.metrol.expoprom.ru) E-mail: [metrol@expoprom.ru](mailto:metrol@expoprom.ru)

ОРГАНИЗАТОР

Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии

СОДЕЙСТВИЕ

Аппарат Правительства Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ

The International Bureau of Weight and Measures (BIPM)

International Organization of Legal Metrology (OIML)

The International Committee for Non-Destructive Testing (ICNDT)

С УЧАСТИЕМ

Минпромторг России, Минэнерго России, Минздравсоцразвития России, Минобрнауки России, Минобороны России, МВД России, Ростехнадзор, Роскосмос, Фонд «Сколково», ГК «Росатом», ОАО «РОСНАНО», ОАО «РЖД»

ЭКСПЕРТНАЯ КОМИССИЯ

ФБУ «Ростест-Москва»

УСТРОИТЕЛЬ И ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР

Компания «Вэстстрой Экспо»

ПРОГРАММА ФОРУМА

9-ая Международная выставка средств измерений, испытательного оборудования и метрологического обеспечения «**METROLEXPO-2013**»

2-ая Специализированная выставка средств неразрушающего контроля, технической диагностики, КИП и А «**Control&DIAGNOSTIC-2013**»

2-ая специализированная выставка коммерческого и технологического учета энергоресурсов «**RESMETERING-2013**»

Специализированная выставка лабораторного оборудования «**LabEquipment-2013**»

Специализированная выставка автоматизированных систем управления технологическими процессами «**AUTOMATICSYSTEM-2013**»

5-й Московский Международный симпозиум

«**ТОЧНОСТЬ. КАЧЕСТВО. БЕЗОПАСНОСТЬ**»

Всероссийская выставочно-конкурсная программа «**ЗА ЕДИНСТВО ИЗМЕРЕНИЙ**»

## МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПРИОБРЕТЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

### DECISION-MAKING TECHNIQUES OF THE COMPETITIVE INNOVATION PRODUCTS GAINING

*A. Zatonkiy  
A. Kopoteva*

#### Annotation

The issue of mathematical modeling of innovation activity is considered in the article. Brief descriptions of the most common quantitative methods of research and development (R&D) modeling are given and advantages and disadvantages of each of them are listed. The problem of the decision support in manufacturing application of cost-reducing R&D under conditions of data indefiniteness and competition is formulated. As a result game theory, economic analysis and fuzzy sets theory are most appropriate methods for solving the stated problem.

**Keywords:** innovation activity, decision-making under conditions of data indefiniteness, mathematical modeling, game theory, fuzzy sets theory.

*Затонский Андрей Владимирович*

*Д.т.н., профессор, Пермский национальный  
исследовательский политехнический  
университет, Березниковский филиал*

*Копотева Анна Владимировна*

*Ст. преподаватель, Пермский национальный  
исследовательский политехнический  
университет, Березниковский филиал*

#### Аннотация

Статья посвящена вопросу математического моделирования последствий инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Кратко охарактеризованы наиболее распространенные количественные методы исследования явления научно-технического прогресса и его результатов, их преимущества и недостатки. Поставлена задача принятия решения о внедрении на предприятии мероприятия по снижению себестоимости в условиях конкуренции и неопределенности исходных данных. Обоснован выбор методов теории игр, экономического анализа и нечетких множеств в качестве наиболее подходящих методов ее решения.

#### Ключевые слова:

Инновационная деятельность, принятие решений в условиях неопределенности, математическое моделирование, теория игр, теория нечетких множеств.

**В** настоящее время изучение экономических аспектов научно-технического прогресса (НТП) является одним из приоритетных направлений экономики, поскольку именно он является ведущим фактором экономического роста. Совокупный НТП складывается из отдельных процессов возникновения, развития и проникновения в новые сферы приложения научно-технических новшеств. Каждое такое новшество в своем развитии проходит три стадии [1, с. 588]. Начальная – изобретение, определяемое как первое открытие нового продукта или способа производства и обоснование его жизнеспособности. Следующая – нововведение, представляющее собой первое коммерчески успешное внедрение нового продукта или способа производства некоторым хозяйствующим субъектом. Третья стадия – распространение (диффузия) нововведения, представляет процесс его копирования прочими хозяйствующими субъектами.

Конкурентоспособность экономики страны и ее эффективность определяется склонностью ее промышленности к инновациям и модернизации [2, с.205]. По разным оценкам на долю научно-технического сектора экономики приходится от 70 до 95% прироста ВВП развитых стран [3, с.63]. Как отмечает М. Портер в [2, с.215], ус-

пешно функционируют и развиваются на национальном и международном рынке лишь те хозяйствующие субъекты, которые в процессе своей работы активно осуществляют инновационную стратегию – взаимосвязанную совокупность видов работ по созданию и распространению инноваций [4, с.17]. Реализация подобной стратегии позволяет компании либо обеспечивать большую по сравнению с конкурентами ценность своей продукции для потребителя, либо создать сопоставимую с ними ценность при меньших затратах, либо решить обе задачи одновременно, получая, тем самым, конкурентные преимущества как для самой компании, так и для экономики страны, резидентом которой эта компания является.

Выделение фактора НТП как одного из основных обеспечивающих высокие темпы экономического роста произошло в ходе исследования длинных (кондратьевских) волн экономической конъюнктуры. Изначально наличие таких волн связывались самим Кондратьевым с цикличностью воспроизводства основных производственных фондов, периодическое обновление которых приводит к длительному отклонению экономики от состояния равновесия, неизбежному при переходе на новую восходящую волну экономического развития [5, с.370],



[3, с.40]. Позже Й. Шумпетер [6, с.159], [3, с.40] связал наличие таких колебаний с инновационной деятельностью производителей. Попытки сформулировать первые математические модели НТП относят к началу сороковых годов XX века, [7, с.26], а в качестве отдельной отрасли управления, получившей название технологического прогнозирования, система методов моделирования и прогнозирования НТП сложилось примерно в 1960 году.

Инновационная деятельность различных хозяйствующих субъектов может осуществляться либо путем самостоятельной разработки соответствующих новшеств, либо путем их освоения (заимствования) извне [8, с.91]. Необходимость аргументированного и обоснованного выбора наиболее рационального способа приобретения новшества, одного из нескольких альтернативных инновационных проектов, а также принятия либо отклонения конкретного проекта и количественной оценки его результативности, предполагает наличие соответствующих теоретической базы и математического инструментария.

Для исследования инновационных процессов и явлений применяются методы качественного и количественного характера, от интуитивного мышления ("Дельфи", "мозговой штурм"), до классических математических моделей и системного анализа. При этом предпочтительным с практической точки зрения оказывается применение методов, которые удовлетворяют следующим требованиям [7, 196]:

- ◆ учет как можно большего количества существенных факторов, влияющих на развитие НТП, и их взаимодействия;
- ◆ чувствительность решения к изменениям факторов;
- ◆ возможность оценки альтернативных решений;
- ◆ экономическая эффективность метода;
- ◆ соответствие результатов моделирования реальной действительности.

Один из фундаментальных принципов современной науки состоит в том, что явление нельзя считать хорошо понятным до тех пор, пока оно не описано посредством количественных характеристик [9, с.9]. Поэтому в рамках данного исследования ограничимся именно математическими методами изучения инновационных процессов и явлений. Коротко охарактеризуем наиболее распространенные их типы, а также их преимущества и недостатки.

1. Регрессионная модель предполагает определение среднего значения объясняемой (зависимой) переменной  $\check{y}$  как функции одной или нескольких объясняющих (независимых) переменных

$$x_i, i = \overline{1, m}$$

$$\check{y} = f(x_1, x_2, \dots, x_m, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_p)$$

т.е. представление ее уравнением вида [10, с.43], где

$$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_p$$

– неизвестные параметры модели, подлежащие определению. Выбор вида функции  $f$  осуществляется исходя из теоретических и/или практических соображений, а оценка ее неизвестных параметров – на основании конечной выборки значений

$$\{x_i, \check{y}\}_j, j = \overline{1, n}$$

Практическая реализация метода позволяет прогнозировать значения  $\check{y}$  при различных значениях  $x_i$  [11, с.282], [12, с.201], [13, с.365]. Методику отличает относительная простота применения, особенно в случае  $m=1$  (парный регрессионный анализ), а удачно подобранное уравнение регрессии при  $m \geq 2$  (множественный регрессионный анализ) позволяет проанализировать взаимодействие входящих в модель факторов. Кроме того, имеется возможность оценки вариантов решения, получаемых при различных (в том числе не наблюдавшихся на практике) значениях факторов, т.е. продуцируется новая информация об объекте. При этом построение модели требует значительного объема исходных данных, т.к. число эмпирических наблюдений  $n$  должно быть в 6–7 раз больше количества неизвестных параметров функции  $f$  ([10, с.50]). Тем не менее, даже наличие достаточного объема исходных данных не гарантирует высокого качества построенной модели и, как следствие, адекватного приближения искомой величины  $\check{y}$ . Процедура выбора вида функции  $f$  и оценки значений ее параметров усложняется по мере роста  $m$ , а моделирование процесса на уровнях факторов, выходящих за пределы их значений в выборке, использованной в процессе построения уравнения регрессии, может дать неадекватный прогноз.

В случае если эмпирические данные об изучаемом объекте представляют собой значения объясняемой переменной за несколько последовательных периодов времени, то говорят об одномерном временном ряде

$$y_t, t = \overline{1, n}$$

В отличие от обычных регрессионных моделей он часто характеризуется наличием циклической (например, сезонной) и трендовой составляющих. Устранение циклической компоненты (выравнивание ряда) осуществляется, например, методом скользящей средней, после чего по выровненным данным обычными методами регрессионного анализа строится уравнение тренда в виде

$$\check{y} = f(t)$$

причем единственной объясняющей переменной в нем является время [14, с.144, с.158]. При отсутствии циклической компоненты методика эквивалентна парно-

му регрессионному анализу со свойственными ему достоинствами и недостатками. Выделение сезонной компоненты предполагает осуществление дополнительных действий по определению периода колебаний и сглаживанию ряда, что увеличивает трудоемкость построения модели.

2. Дифференциальным уравнением называют уравнение, в котором неизвестная функция или вектор-функция входит под знаком производной или дифференциала [15, с.9], например

$$\frac{\partial y(\vec{x}, t)}{\partial t} = f(t, \vec{x}, \vec{\beta}, y(\vec{x}, t))$$

Помимо собственно дифференциальных уравнений для моделирования НТП используют их системы, а также оптимизационные задачи вариационного исчисления и теории оптимального управления, где такие уравнения и их системы служат ограничениями [7, с.226], [16, с.48], [17, с.518], [18, с.601]. Такой подход широко распространен, имеет развитый и обоснованный математический аппарат, позволяет получать новую информацию об изучаемом объекте и исследовать взаимодействие определяющих его факторов. Однако практическая реализация методики достаточно сложна, особенно в задачах оптимального управления, а аналитическое решение не всегда существует. Кроме того, детерминированный характер подобных моделей не позволяет учитывать присутствующую любым инновационным процессам неопределенность, а значит, качество прогнозов и выводов, сделанных на их основании, может оказаться неудовлетворительным.

3. Наиболее часто встречающимися методами экономического анализа являются системы показателей, характеризующих инновационную деятельность хозяйствующих субъектов, представленные, например, в [19, с.65], [20, с.63] и экономическая оценка инвестиционных проектов ([7, с.295], [21, с.93]). При этом системы показателей в пределах достоверности исходных данных всесторонне и адекватно отражают реальное состояние изучаемых объектов и явлений, позволяют проводить сравнение их между собой и просты в использовании. Однако методы экономического анализа не дают понимания сущности и природы изучаемых явлений, новая информация о них не порождается, а универсальной системы экономических показателей НТП не существует. Кроме того, принятие решения на основании нескольких критериев зачастую оказывается субъективным, поскольку существуют различные методы многокритериальной оптимизации как в условиях определенности, так и неопределенности, дающие различные результаты, и выбор наиболее приемлемого из них определяется предпочтениями конкретного лица, принимающего решение. Использование метода экономической оценки инвестиций позволяет на основании предполага-

емых расходов и доходов достаточно быстро и легко сравнивать между собой различные инновационные проекты и выбрать из них наиболее эффективные, однако в силу высокой степени неопределенности результатов инвестиций такого рода такие оценки могут существенно отличаться от реальных результатов.

4. Методы исследования операций.

Представлены линейным и динамическим программированием, балансовыми и сетевыми моделями и т.п., рассматриваемыми, например, в [22, с.3], [23, с.253], [7, с.330]. Данная группа методов является широко распространенной и универсальной, легко формализуемой, предоставляет возможность исследования взаимодействия факторов, включенных в модель, и получать новую информацию об объекте исследования. При этом решение такого рода задач значительно усложняется по мере роста их размерности, а высокая степень неопределенности условий реализации и результатов инновационных процессов затрудняет их описание в рамках подобных моделей, зачастую отличающихся жесткими функциональными связями входящих в них факторов и параметров, что может привести к результатам, не согласующимся с реальными данными.

5. Вероятностный подход.

Позволяет описать процессы, для которых заранее могут быть определены возможные исходы с известной или неизвестной вероятностью. На начальных этапах исследования возможно моделирование инновационных процессов с помощью цепей Маркова [7, с.281], [24, с.56]. Данный метод достаточно несложен, однако предположение о постоянстве вероятностей перехода процесса распространения нововведения из одного состояния в другое, характерное для данной методики, не соответствует их реальному поведению, поскольку величины таких вероятностей могут как возрастать, так и уменьшаться в зависимости от количества затрачиваемых ресурсов. Применение для целей моделирования диффузии нововведений различных законов распределения одномерных и многомерных случайных величин позволяет описывать такие процессы более точно за счет подбора наиболее подходящего в каждом конкретном случае распределения и его параметров ([7, с.285], [25, с.56]). Такой подход позволяет строить оптимистические, пессимистические и наиболее вероятные сценарии развития инновационных процессов, а также давать количественную характеристику риску как мере их неопределенности. К вероятностным методам относится и метод численного эксперимента Монте-Карло. Данный метод является универсальным, он применим не только для моделирования процессов, подверженных действию случайных факторов, но и для процессов неслучайных, с искусственно сформулированной вероятностной моделью [26, с.7].

Кроме того, достаточно прост алгоритм его программной реализации. При этом его основным недостатком

является высокая погрешность при малом числе испытаний  $N$  (порядка  $1/\sqrt{N}$ ), что приводит к значительной трудоемкости получения результатов с высокой точностью. В целом, вероятностные методы имеют развитый математический аппарат, легко формализуемы и при удачном подборе характеризующих инновационные процессы распределений случайных величин и их характеристик позволяют не только адекватно моделировать реальное и прогнозировать возможное поведение таких процессов, но и учитывать связанную со всякой новизной неопределенность. Однако математический аппарат теории вероятностей достаточно сложен, его применение требует определенных знаний и опыта, а процедура подбора вида распределения случайной величины требует либо значительного количества исходной информации, что значительно усложняет процедуру исследования и затрудняет получение результата.

Б. Использование игрового подхода целесообразно в условиях конфликта интересов, т.е. при наличии двух и более заинтересованных сторон, а также в случаях, когда необходимо учесть влияние среды на возможное поведение изучаемого процесса. Примерами реализации данного подхода являются [7, с.306], [27, с.193], [28, с.119]. К основным преимуществам теории игр относят простоту и удобство в использовании, небольшие объемы исходных данных, возможность оценки альтернативных вариантов развития инновационных процессов, моделирования конкуренции хозяйствующих субъектов. Тем не менее, использование его для изучения сложных проблем с большим числом участников и/или их стратегий и, как следствие, возможных исходов может стать либо вообще неосуществимым, либо неоправданно сложным [7, с.308].

Одним из необходимых условий принятия решений относительно внедрения инновационных продуктов и способов производства является наличие достоверных данных и качественных способов их обработки. НТП характеризуется высокой степенью неопределенности условий его реализации и результатов, проявляющейся в отсутствии или недостаточности информации об использовании инновации другими хозяйствующими субъектами, неточности и/или неполноте имеющихся данных, приближенными оценками экономического эффекта от внедрения и т.п. Поэтому методы, используемые для обоснования решений в области инноваций, должны предоставлять возможность учитывать эту неопределенность. Единственным из рассмотренных выше подходов, применимым для принятия решений в условиях неопределенности, является вероятностный подход. Его применение возможно на поздних стадиях этапа распространения нововведения, когда накоплено достаточно статистических данных о результатах его использования, поскольку только на их основании удастся определить распределение вероятностей и его параметры. Отсутствие статистических данных на стадиях изобретения, новов-

ведения и в начале стадии диффузии приводит к неопределенности не вероятностного типа, успешно описываемой в рамках теории нечетких множеств – аппарата для моделирования человеческих рассуждений и человеческого способа решения задач [29, с.6]. Использование такого метода оправдано в системах, поведение которых в значительной степени определяется суждениями, восприятием и эмоциями человека, в частности, в социально-экономических системах [9, с.6]. Математические методы теории нечетких множеств проще, чем теории вероятностей [30, с.174], точнее отражают многообразие реальной действительности, а также позволяют математически оперировать понятиями, близкими к естественному языку лица, принимающего решение. Поэтому подход, основанный на теории нечетких множеств, позволяет адекватно описывать неопределенность условий и результатов внедрения нововведения и приводит к ее математическому представлению более простого вида, чем моделирование методами теории вероятностей. Его комбинация с экономическим анализом и теорией игр позволяет решать практические экономические задачи принятия решений в области инновационных проектов в условиях неопределенности и конфликта интересов. Далее приведем экономическую постановку возможной задачи принятия решения такого рода.

Рассмотрим рынок некоторого товара, спрос на который в среднесрочной перспективе определен, не зависит от времени, и задается монотонно убывающей функцией от цены вида:

$$Q^D = Q^D(P) \quad (1)$$

тогда для функции (1) существует обратная функция зависимости цены от объема [31, с.114], определяемая как

$$P = P(Q^D) \quad (2)$$

Предположим, что на рынке выбранного товара действуют  $n$  продавцов. Совокупное предложение на рынке складывается из их индивидуальных предложений, т.е.

$$Q^S = \sum_{i=1}^n Q_i^S, \quad \text{где}$$

$$Q_i^S, i = \overline{1, n}$$

– предложение  $i$ -ой фирмы. Взаимодействие спроса и предложения определяет рыночное равновесие, т.е. равновесные цену и объем продаж. Поскольку в условиях равновесия спрос равен предложению

$$(Q^D = Q^S = \sum_{i=1}^n Q_i^S),$$

в дальнейшем индексы спроса и предложения будем

опускать, т.е. примем

$$Q = Q^D = Q^S = \sum_{i=1}^n Q_i,$$

тогда равновесную цену можно определить из (2) как функцию объемов производств всех фирм:

$$P = P(Q) = P(\sum_{i=1}^n Q_i) = P(Q_1, \dots, Q_n), \quad (3)$$

Функции годовых прибылей фирм зависят от объемов реализации, цены реализации единицы продукции и издержками производства и реализации и определяются как

$$\pi_i = Q_i \cdot (P - VC_i^1) - FC_i, i = \overline{1, n}, \quad (4)$$

где  $i$  – номер фирмы;

$Q_i$  – объем производства  $i$ -ой фирмы за год;

$P$  – цена единицы продукта на рынке;

$VC_i^1$  – переменные затраты  $i$ -ой фирмы на единицу продукции;

$FC_i$  – общая сумма постоянных затрат  $i$ -ой фирмы за год.

Поскольку в соответствии с (3) равновесная цена есть функция равновесных объемов продаж всех фирм, то прибыль каждой из них (4) в условиях равновесия будет являться функцией

$$Q_i, i = \overline{1, n}$$

вида . (5)

$$\pi_i(Q_1, \dots, Q_n) = Q_i \cdot (P(Q_1, \dots, Q_n) - VC_i^1) - FC_i, i = \overline{1, n}$$

Рациональным поведением фирмы-олигополиста является выбор своего объема производства исходя из условия максимизации прибыли [1, с.577], при этом объемы производства остальных фирмы считаются неизвестными и постоянными, а необходимыми и достаточными условиями экстремума будут:

$$\frac{\partial \pi_i(Q_1, \dots, Q_n)}{\partial Q_i} = 0, \frac{\partial^2 \pi_i(Q_1, \dots, Q_n)}{\partial Q_i^2} < 0, i = \overline{1, n} \quad (6)$$

Обозначим  $t_0 = 0$  – момент начала наблюдений,

$$Q_{0i}^*, i = \overline{1, n}$$

– оптимальные объемы производства фирм, сложив-

шиеся на начало исследования, тогда равновесная цена определяется исходя из (3) как

$$P_0 = P(Q_{01}^*, \dots, Q_{0n}^*)$$

а годовую прибыль каждой из фирм в условиях сложившегося на рынке на момент времени равновесия можно определить исходя из (5) как

$$\pi_{0i} = Q_{0i}^* \cdot (P_0 - VC_{0i}^1) - FC_{0i}, i = \overline{1, n} \quad (7)$$

где

$VC_{0i}^1$  – переменные затраты  $i$ -ой фирмы на единицу продукции, сложившиеся в условиях начального (нулевого) рыночного равновесия;

$FC_{0i}$  – общая сумма постоянных затрат  $i$ -ой фирмы за год, сложившаяся в условиях начального (нулевого) рыночного равновесия.

При неизменных объемах, цене и затратах годовую прибыль фирм можно считать величиной постоянной, а ее сумму нарастающим итогом за время (горизонт планирования) рассчитывать по формуле

$$\pi_i(t) = \pi_i^0 + \int_0^t \frac{\pi_{0i}}{1+r \cdot t} dt = \pi_i^0 + \int_0^t \frac{Q_{0i}^* \cdot (P_0 - VC_{0i}^1) - FC_{0i}}{1+r \cdot t} dt, i = \overline{1, n}, t \geq 0 \quad (8)$$

где

$\pi_i^0$  – прибыль, накопленная  $i$ -ой фирмой на момент;

$r$  – ставка дисконтирования.

Предположим теперь, что некий ученый, занимающийся исследованиями в области техники/технологии, используемыми фирмами в процессе производства, разработал инновационный проект, позволяющий снизить себестоимость единицы продукции, и желает продать его фирмам-производителям. Его целью является максимизация личной выгоды (*Inc*). На первом шаге (в момент времени  $t_1$ ) он должен решить, какой из  $n$  фирм и за какую цену  $C_1$  попытаться продать свой проект сначала. При этом слишком высокая цена может повлечь за собой отказ фирмы-производителя внедрять мероприятие, а слишком низкая делает продажу нецелесообразной для ученого. Независимо от результата продажи выбранной на первом шаге фирме, на последующих шагах он может либо не пытаться продать проект одной из оставшихся конкурирующих фирм, либо попытаться это сделать, тогда вновь возникает задача выбора фирмы-производите-

ля и определения оптимальной цены. При этом возможность повторной продажи проекта определяется личными предпочтениями и убеждениями ученого, а также суммой, которую ему фактически заплатят при покупке одной (или несколькими) из фирм его проекта. Если ученый надежен и надеется в дальнейшем сотрудничать с данной фирмой, вероятность того, что он пойдет к ее конкуренту, меньше и наоборот. Если ему заплатили достаточно, и он доволен, то вероятность его обращения с предложением к конкуренту уменьшается, и наоборот. В случае отказа от приобретения в одной фирме и успешного внедрения проекта в другой, имеет смысл попытаться продать проект в первую фирму еще раз.

Возможными вариантами поведения фирм-производителей при обращении к ним ученого будут внедрение проекта в производство или его отклонение.

Стоимость внедрения проекта будет складываться из премии ученого и суммы затрат на внедрение (соответственно  $C_1$  и  $C_i, i = 1, n$ ). Время внедрения для фирм (т.е. промежуток времени, через который мероприятие начнет приносить запланированный экономический эффект) составляет  $\Delta t_i$ .

Затраты фирм после успешного внедрения мероприятия составят:  $VC_{1i}^1$  – переменные затраты  $i$ -ой фирмы на единицу продукции и  $FC_{1i}$  – общая сумма постоянных затрат  $i$ -ой фирмы за год. Поскольку меняются суммы затрат, меняются оптимальные объемы производства для каждой из фирм, а значит, и равновесная цена, и их прибыли. При этом всегда существует возможность того, что внедряемое мероприятие не принесет желаемого эффекта, а  $i$ -я фирма понесет в результате убытки в размере

$$L_i \geq C_i + C_i, i = \overline{1, n}$$

т.е. не меньшем, чем совокупные расходы на внедрение. Такая возможность в значительной степени определяется квалификацией и репутацией ученого, мероприятие предлагающего.

Возникает задача определения наилучшей в смысле максимизации ожидаемого выигрыша стратегии поведения для всех  $n+1$  участников. Отметим некоторые принципиальные моменты сформулированной задачи.

1. Заинтересованность ученого и всех фирм-конкурентов в получении максимально возможных выигрышей предполагает наличие в задаче конфликта их интересов. Естественно, каждый из участников не может считать поведение остальных случайным и вынужден учитывать это при принятии собственных наиболее рациональных в сложившихся условиях решений.

2. Стремление участников конфликта к наилучшим для себя результатам требует их четкой формулировки в

форме конкретных сопоставимых экономических показателей. Это подразумевает выработку критерия или системы критериев для каждого из участников, на основании которых различные исходы конфликта могут быть сравнены между собой.

3. В зависимости от реализации в рамках рассматриваемого конфликта нормативного (предполагающего рациональное поведение всех участников конфликта [32, с.32]) или позитивного (отражающего реальное их поведение [32, с.33]) экономического принципа, наиболее эффективное решение конкретного участника может быть различным.

4. Как поведение участников рассмотренного конфликта, так и участвующие в его формальном описании данные являются при принятии решения источниками неопределенности. Так, каждая из фирм не знает точной структуры затрат конкурентов, снижение себестоимости в результате мероприятия индивидуально для каждой из них и может варьироваться от

$$\min VC_{1i}^1 \quad \text{и} \quad \min FC_{1i}$$

в пессимистическом варианте до

$$\max VC_{1i}^1 \quad \text{и} \quad \max FC_{1i}$$

в оптимистическом. Неопределенность может нести и величина вознаграждения ученого – разработчика проекта: его величина для каждой из фирм может изменяться от минимально приемлемого для ученого до максимально возможного для соответствующей фирмы значения. Затруднение представляет также прогноз поведения ученого – он может либо совсем не предлагать внедренный в одной из фирм проект конкурентам, либо предлагать с разной степенью возможности. Неоднозначными могут быть и решения каждой из фирм-конкурентов относительно отклонения либо внедрения предлагаемого ей ученым мероприятия. Кроме того, существует возможность неудачного внедрения инновационного мероприятия в каждой из фирм.

Практическое решение сформулированной проблемы предполагает построение математической модели, адекватно отражающей перечисленные выше особенности. Как отмечалось ранее, для формального описания конфликта интересов фирм-производителей и ученого целесообразно использование теории игр. Одним из возможных представлений игры является ее нормальная, или стратегическая, форма, представляющая собой сочетание трех элементов – множества игроков, множества стратегий каждого из игроков и функций выигрышей, ставящих в соответствие каждому набору стратегий игроков их соответствующие выигрыши [33, с.9]. Принципиальным является определение функций выигрышей в понятных для участников конфликта терминах, т.к. имен-

но их значения в случае того или иного исхода являются критерием его приемлемости для каждого из них. Будем считать, что функциями выигрышей фирм-участников являются их суммарные дисконтированные прибыли нарастающим итогом за рассматриваемый период времени, а выигрышем ученого – его дисконтированный доход, полученный от фирм, внедрявших предложенное им мероприятие, т.е. воспользуемся для их описания стандартными понятиями, принятыми в экономическом анализе.

Для математического описания неопределенности исходных числовых данных задачи воспользуемся методами теории нечетких множеств. Так, представление неизвестных постоянных и переменных затрат конкурентов возможно с помощью нечетких чисел с треугольной функцией принадлежности и носителем, определенным на основании интервальных оценок неизвестных параметров линейной регрессии затрат по объемам продаж. Возможные снижения переменных и постоянных затрат в результате успешного внедрения мероприятия описываются нечеткими числами, носителями которых для каждой фирмы являются интервалы вида

$$\left( \min VC_{li}^1; \max VC_{li}^1 \right) \text{ и } \left( \min FC_{li}; \max FC_{li} \right)$$

Промежуточный между оптимистическим и пессимистическим вариант с максимальной принадлежностью, равной 1 – снижение затрат до уровней

$$mb VC_{li}^1 \text{ и } mb FC_{li}$$

Вознаграждение ученого определим как нечеткое число с носителем  $\left( \min C_i; \max C_i \right)$

(от минимальной цены, за которую ученый согласен продать свою разработку до максимальной, которое предприятие готово за нее предложить) с максимальной принадлежностью в точке

$$mb C_i$$

– некотором компромиссном значении, приемлемом для обоих. Аналогично нечеткими числами могут быть заданы затраты на внедрение мероприятия на каждой из фирм – от

$$\min C_i' \text{ до } \max C_i'$$

в оптимистическом и пессимистическом вариантах соответственно, время внедрения – от

$$\min \Delta t_i \text{ до } \max \Delta t_i$$

убытки в результате неудачного внедрения – от

$$\min L_i \text{ до } \max L_i$$

Непредсказуемость поведения ученого заключается в том, что он может либо совсем не предлагать внедренный в одной из фирм проект конкурентам, либо предлагать с разной степенью возможности, которую можно задать лингвистической переменной с возможным множеством значений {"низкая", "средняя", "высокая"} и соответствующими им функциями принадлежности. Аналогично описывается поведение каждой из фирм-конкурентов, состоящее в принятии или отклонении предложения ученого.

Использование для целей решения сформулированной задачи математического аппарата теории нечетких множеств предполагает реализацию процедуры нахождения наилучшего по критерию ожидаемого выигрыша исхода и стратегии его достижения в виде программного продукта, позволяющего рекомендовать или не рекомендовать проект к реализации в данной конкретной фирме. Такой программный продукт на основании вводимых лицом, принимающим решение, нечетких данных о предлагаемом мероприятии, возможном поведении ученого и конкурентов должен позволять:

- ◆ автоматически строить множество всех возможных исходов конфликта, рассчитывать соответствующие им значения функций выигрышей всех его участников, формировать множество исходов, приемлемых для лиц, принимающих решение, отсекая заведомо неэффективные, и определять как приемлемые, так и наилучший из них по уровню доходности для всех участников конфликта;
- ◆ оценивать вероятность каждого из исходов с целью отсеивания заведомо неприемлемых и выявления реально достижимых из приемлемых по уровню доходности;
- ◆ вырабатывать конкретные рекомендации по достижению оптимального исхода (т.е. разрабатывать стратегию оптимального поведения) в виде четкой рекомендации по принятию либо отклонению предлагаемого мероприятия.

В результате получаем систему поддержки принятия решений о внедрении на предприятии инновационного мероприятия по снижению себестоимости единицы продукции в условиях рыночной конкуренции, неопределенности исходных данных и возможного поведения участников конфликта. Использование ее при принятии соответствующих управленческих решений позволит сделать математически обоснованный выбор наилучшей стратегии поведения и численно оценить уровень и возможность получения соответствующему реализации этой стратегии исхода прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с 14 англ. изд./ К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю. – М.:ИНФРА–М, 2005. – XXXVI, 972 с.
2. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / М.Э.Портер. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608с.
3. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. / С.Ю.Глазьев. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2010. – 256с.
4. Инновационный менеджмент / под ред. О.П.Молчановой. – М.: Вита–Пресс, 2001. – 272 с.
5. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. / Н.Д.Кондратьев; Международный фонд Н.Д.Кондратьева и др.; Ред. колл. Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю.В. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2002. – 767с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: пер. с нем. / Й. Шумпетер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с
7. Янч Э. Прогнозирование научно–технического прогресса: пер. с англ. / Э.Янч. – М.: Прогресс, 1970. – 569с.
8. Стратегия модернизации российской экономики / под ред. В.М. Полтеровича. – СПб.: Алетейя, 2010. – 424с.
8. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений: пер. с англ. / Л.Заде. – М.: Мир, 1967. – 167с.
10. Эконометрика / И.И.Елисеева, С.В.Курышева, Т.В.Костеева и др.; под ред. И.И.Елисеевой. – М.:Финансы и статистика, 2007. – 576с.
11. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. / Б.Н.Кузык, В.И.Кушлин, Ю.В.Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 604с.
12. F. den Butter, J. Mohlmann, P. Wit. Trade and product innovations as sources for productivity increases: an empirical analysis / F. den Butter, J. Mohlmann, P. Wit. – Journal of Productivity analysis, December 2008, Volume 30, Issue 3, pp201–211.
13. N. Apergis, C. Economidou, I. Filippidis. International technology spillovers, human capital and productivity linkages: evidence from the industrial sector. / N. Apergis, C. Economidou, I. Filippidis. – Empirica, November 2009, Volume 36, Issue 4, pp365–387.
14. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование: пер. с англ. / Дж.Мартино. – М.: Прогресс, 1977. – 591с.
15. Эльсгольц Л.Э. Дифференциальные уравнения и вариационное исчисление / Л.Э.Эльсгольц. – М.: Наука, 1969. – 424с.
16. Кругликов А.Г. Системный анализ научно–технических нововведений. / А.Г.Кругликов. – М.: Наука, 1991. – 120с.
17. Полтерович В. М., Хенкин Г. М., Эволюционная модель экономического роста. / В.М. Полтерович, Г.М. Хенкин. – Экономика и математические методы, 1989, т. XXV, вып. 3, стр. 518–531.
18. J. Liu. On the Dynamics of Stochastic Diffusion of Manufacturing Technology. / J. Liu. – European Journal of Operational Research, Vol 124, 2000, pp. 601–614.
19. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З.Мильнера. – М.:ИНФРА–М, 2010. – 624с.
20. Варшавский А.Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России / А.Е. Варшавский. – Экономическая наука современной России №2, 2000, стр. 61–83.
21. Харитонов В.В., Молоканов Н.А. Аналитическая модель стратегии саморазвития ядерной энергетики. / В.В. Харитонов, Н.А. Молоканов. – Экономические стратегии №5,6, 2012, стр. 88–98, 94–107.
22. Марков В.Л. Обзор математических моделей с инновациями. / В.Л. Марков. – Экономика и математические методы, 2009, т. 45, №1, стр. 3–14.
23. Исследование операций в экономике. / под ред. Н.Ш.Кремера. – М.: Маркет ДС, 2007. – 408с.
24. Слостников А.Д. Асимптотические свойства переходных процессов в Марковских моделях экономического роста с дискретными инновациями. – Экономика и математические методы, 2009, т. 45 №1, стр. 56–69.
25. Аркин В.И. Учет инноваций в моделях экономической динамики: вероятностный подход. / В.И.Аркин. – Экономика и математические методы, 2009, т. 45, №1, стр. 30–43.
26. Соболев И.М. Метод Монте–Карло. / И.М.Соболев. – М.:Наука. 1968. – 64с.
27. E. Ce?s, S. Rosenkranz, U. Weitzel. Effects of coordinated strategies on product and process R&D. / E. Ce?s, S. Rosenkranz, U. Weitzel. – Journal of Economics, April 2009, Volume 96, Issue 3, pp 193–222.
28. J. Hinloopen, J. Vandekerckhove. Dynamic efficiency of Cournot and Bertrand competition: input versus output spillovers. / J. Hinloopen, J. Vandekerckhove. – Journal of Economics, November 2009, Volume 98, Issue 2, pp 119–136.
29. Нечеткие множества в моделях управления и искусственного интеллекта. / под ред. Д.А.Поспелова. – М.: Наука. Гл. ред. физ.–мат. лит., 1986. – 312с.
30. Р. Беллман, Л. Заде. Принятие решений в расплывчатых условиях. / Р. Беллман, Л. Заде. – Вопросы анализа и процедуры принятия решений. М.: Мир, 1976., стр. 172–215.
31. Ильин В.А., Позняк Э.Г. Основы математического анализа: в 2–х ч. Часть 1. Учеб. для вузов. – 7–е изд. / В.А. Ильин, Э.Г. Позняк. – М.:ФИЗМАТЛИТ, 2005. – 648с.
32. Бернарке Б., Фрэнк Р. Экономикс. Экспресс–курс / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2012. – 720 с.
33. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А., Семина Е.А. Теория игр / Л.А.Петросян, Н.А.Зенкевич, Е.А.Семина. – М.: Высш. шк., Книжный дом "Университет", 1998. – 304с.

# БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСХОДОВ НА АУТСОРСИНГ И ДОХОДОВ ОТ ОКАЗАНИЯ АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ

## OUTSOURCING COST ACCOUNTING AND PROVIDING OUTSOURCING SERVICES INCOME ACCOUNTING

*M. Ivanova*

### Annotation

This article summarizes data on accounting costs associated with bringing the outsourcer to perform the services to the contracting authority under the outsourcing agreement. The article also deals with the accounting outsourcing revenues from the outsourcing services provision.

**Keywords:** outsourcer, the contracting authority, outsourcing services, cost accounting, contract with a third party.

*Иванова Мария Михайловна*

*К.э.н., доцент,  
ФГБОУ ВПО "МГУТУ  
им. К.Г. Разумовского"*

### Аннотация

В статье обобщаются данные по бухгалтерскому учету расходов, связанных с привлечением аутсорсера для выполнения услуг организации-заказчику по договору аутсорсинга. Также рассматривается вопрос отражения в бухгалтерском учете доходов аутсорсера от оказания аутсорсинговых услуг.

### Ключевые слова:

Аутсорсер, организация-заказчик, аутсорсинговые услуги, учет затрат, договор со сторонней организацией

## I. Бухгалтерский учет расходов на аутсорсинг

Согласно пункту 9 ПБУ 10/99 затраты на аутсорсинг относят к расходам по обычным видам деятельности в качестве управленческих. Изначально они отражаются на счете 26 "Общехозяйственные расходы" в том периоде, когда аутсорсер оказал фирме свои услуги (независимо от того, оплатила их компания или нет). А потом общехозяйственные расходы списывают на себестоимость продукции (работ или услуг). Делают это одним из двух способов (в зависимости от того, какой порядок фирма закрепила в "бухгалтерской" учетной политике):

- ◆ в дебет счетов учета производственных затрат (20, 23 или 29), если учет ведется по полной производственной себестоимости;
- ◆ в дебет счета 90-2 "Себестоимость продаж", если по сокращенной себестоимости.

Стоит обратить внимание: при заключении договора со сторонней организацией на ведение учета и составление отчетности необходимо детально прописать обязанности сторон, определить конкретный перечень операций, которые будет выполнять сторонняя организация, разработать и утвердить график документооборота и установить сроки выполнения обязательств. Кроме того, не стоит забывать о соблюдении конфиденциальности и ответственности за его нарушение. Особенно в договоре следует оговорить ответственность сторонней организации за ошибки, допущенные при ведении учета или составлении отчетности.

В бухгалтерском учете расходы на оплату услуг аутсорсера признаются в качестве управленческих расходов, формирующих расходы по обычным видам деятельности, на основании пунктов 4 и 7 ПБУ 10/99. Затраты на оплату услуг аутсорсера будут приняты к бухгалтерскому учету в том отчетном периоде, в котором будет подписан акт приемки – сдачи услуг.

*В бухгалтерском учете организации-заказчика должны быть сделаны следующие записи:*

1. отражено перечисление денежных средств аутсорсеру за выполненные услуги:

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
60	51	Перечислены денежные средства фирме-аутсорсеру за выполненные услуги

2. приняты к учету оказанные услуги на основании двустороннего акта приемки-сдачи оказанных услуг:

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
26	60	Приняты к учету оказанные услуги



3. отражена сумма НДС, предъявленного к оплате аутсорсером (на основании счета-фактуры):

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
19	60	Учен НДС, предъявленный к оплате аутсорсером

4. принята к вычету сумма НДС со стоимости приобретенных услуг на основании счета-фактуры сторонней фирмы:

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
68	19	Принят к вычету НДС со стоимости приобретенных услуг

Рассмотрим порядок отражения в бухгалтерском учете заказчика аутсорсинговых услуг.

Учет затрат на оплату услуг сторонних организаций

Расходы по оплате услуг сторонних организаций можно условно объединить, поскольку все они непосредственно связаны с производством и реализацией продукции или с управленческими нуждами организации:

- ◆ расходы на информационные и юридические услуги;
- ◆ расходы на консультационные и иные аналогичные услуги;
- ◆ расходы на аудиторские услуги;
- ◆ расходы на приобретение услуг по управлению организацией или ее отдельными подразделениями;
- ◆ расходы на услуги по предоставлению работников (технического и управленческого персонала) сторонними организациями для участия в производственном процессе, управлении производством либо для выполнения иных функций, связанных с производством и/или реализацией;
- ◆ расходы на услуги по ведению бухгалтерского учета, оказываемые сторонними организациями.

Расходы, связанные с оплатой услуг сторонних организаций, отражаются по дебету счета 26 "Общехозяйственные расходы" в корреспонденции с кредитом счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" или счета 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами". В дальнейшем эти расходы списываются на счета учета реализации продукции (работ, услуг) по основной деятельности. Списание этих расходов отражается в учете по

дебету счета 90 "Продажи" (субсчет 90-2 "Себестоимость продаж") в корреспонденции с кредитом счета 26 "Общехозяйственные расходы".

В соответствии с НК РФ суммы НДС, предъявленные поставщиками указанных выше услуг, подлежат вычету на основании счетов-фактур после принятия этих услуг к бухгалтерскому учету.

В бухгалтерском учете расходы, связанные с оплатой, например, юридических услуг, могут быть отражены следующими проводками.

№ п/п	Содержание хозяйственных операций	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
1	Отражены расходы, связанные с оказанием юридических услуг (без учета НДС)	26	60
2	Отражена сумма НДС, предъявленная поставщиком юридических услуг	19	60
3	Отражена оплата юридических услуг (включая НДС)	60	51
4	Предъявлена к вычету сумма НДС, уплаченная по оказанным юридическим услугам	68-1	19
5	Списаны на себестоимость продаж расходы, связанные с оказанием юридических услуг (списываются в конце отчетного периода в составе аналогичных расходов)	90-2	26

В аналогичном порядке отражаются расходы, связанные с оказанием консультационных, информационных, аудиторских и иных подобных услуг сторонних организаций.

Документами, подтверждающими расходы по данным услугам, являются договоры со сторонними организациями, акты приемки-сдачи оказанных услуг, счета-фактуры, выписки банка по расчетному счету и платежные поручения.

В бухгалтерском учете в рассмотренном выше порядке отражаются расходы на услуги сторонних организаций, которые прямо связаны с обычной деятельностью организации, т. е. связаны непосредственно с производством и реализацией продукции (работ, услуг) или с управленческими нуждами организации.

В случаях, когда услуги сторонних организаций прямо не связаны с обычной деятельностью организации, их учет осуществляется в ином порядке.

Например, если консультационные и информационные услуги, оказываемые сторонними организациями, непосредственно связаны с приобретением основных средств, нематериальных активов или материально-производственных запасов, то для целей бухгалтерского учета стоимость этих услуг должна учитываться в составе фактических затрат на приобретение указанных активов.

### Учет аутсорсинга персонала

Одной из разновидностей аутсорсинга является аутсорсинг персонала. Предметом договора аутсорсинга персонала является предоставление в распоряжение организации квалифицированного персонала для выполнения определенных функций в интересах такой организации.

#### Пример.

ООО "А" предоставляет своих сотрудников ООО "Б" по договору на предоставление в распоряжение организации персонала. Стоимость предоставления персонала по договору составляет 354 000 руб. (в том числе НДС 54 000 руб.).

- ◆ ООО "А" начисляет сотрудникам зарплату, удерживает НДФЛ, перечисляет страховые взносы, осуществляет ведение трудовых книжек и т.д. (больничные, отпускные);

- ◆ ООО "Б", в которую работники привлекаются по договору аутсорсинга, не оформляет с ними никаких юридических (в том числе и трудовых) отношений (Письмо УФНС России по г. Москве от 15.07.2008 N 20-12/066875);

- ◆ Работа осуществляется сотрудниками непосредственно на рабочих местах заказчика, т.е. в ООО "Б", в соответствии с утвержденным графиком внутреннего трудового распорядка и в интересах ООО "Б";

- ◆ По окончании срока действия договора сторонами составляется акт о предоставлении персонала.

В бухгалтерском учете расходы на аутсорсинг персонала относятся к расходам по обычным видам деятельности организации (п. п. 5, 7 Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н). Такие расходы принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, установленной договором со сторонней фирмой-аутсорсером (без учета предъявленной организацией фирмой суммы НДС), в том отчетном периоде, в котором услуги были оказаны, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности) (п. п. 6, 18 ПБУ 10/99).

#### Дебет 60 Кредит 51

– 354 000 руб. – произведена оплата по договору аутсорсинга;

#### Дебет 20,26, 44 Кредит 60

– 300 000 руб. – отражена стоимость по акту о предоставлении персонала;

#### Дебет 19 Кредит 60

– 54 000 руб. – отражен НДС;

#### Дебет 68/НДС Кредит 19

– 54 000 руб. – НДС принят к вычету.

#### Дебет 90/2 Кредит 20, 26, 44

– расходы на аутсорсинг включены в себестоимость.

### II. Учет доходов от оказания аутсорсинговых услуг

При отражении доходов от оказания аутсорсинговых услуг в бухгалтерском учете, аутсорсеры, руководствуются Приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 года №32н "Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99".

В соответствии с пунктом 4 ПБУ 9/99 для целей бухгалтерского учета поступления от оказания аутсорсинговых услуг для специализированной организации-аутсорсера признаются доходами от обычных видов деятельности. Согласно пункту 5 ПБУ 9/99 доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Исходя из этого, выручка от оказания аутсорсинговых услуг, является для аутсорсера доходом от обычных видов деятельности.

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, и определяется исходя из цены, установленной договором между организацией – аутсорсером и потребителем.

Признание выручки в бухгалтерском учете аутсорсера производится при одновременном выполнении всех условий, перечисленных в пункте 12 ПБУ 9/99:

- ◆ организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из договора, заключенного с потребителем услуги;

- ◆ сумма выручки определена;

- ◆ имеется уверенность в том, что в результате договора, заключенного с потребителем услуги, у организации произойдет увеличение экономических выгод;

- ◆ услуга оказана заказчику;

- ◆ расходы, связанные с оказанием услуг могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы

одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Выручка от продажи в бухгалтерском учете организации отражается в момент ее признания. По услугам для признания выручки достаточно того, что услуга оказана заказчику.

Основанием для отражения в учете выручки от оказания услуги является договор на предоставление услуг и акт об оказании услуги.

Планом счетов, утвержденным Приказом Минфина

Российской Федерации от 31 октября 2000 года №94н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению" для отражения в бухгалтерском учете суммы выручки используется счет 90 "Продажи" субсчет "Выручка".

*К счету 90 "Продажи" могут быть открыты субсчета:*  
 90-2 "Себестоимость продаж";  
 90-3 "Налог на добавленную стоимость";  
 90-9 "Прибыль (убыток) от продаж".

*К счету 68 "Расчеты по налогам и сборам" рекомендуем открыть субсчет 68-1 "Расчеты по НДС".*

**После того, как услуга оказана потребителю, в бухгалтерском учете организации-аутсорсера производят следующие записи:**

Корреспонденция счетов		Содержание операций
Дебет	Кредит	
62	90-1	Отражена выручка от оказания услуг
90-3	68-1	Начислен налог на добавленную стоимость
90-2	20	Списаны затраты, непосредственно связанные с оказанием аутсорсинговых услуг
90-2	26	Списаны общехозяйственные расходы в качестве условно - постоянных (учетной политикой организации - исполнителя должна быть предусмотрена в этом случае возможность списания таких расходов непосредственно на счета учета реализации)
90-2	44	Списаны на себестоимость продаж расходы на продажу (реклама, представительские расходы и тому подобные)
50 (51)	62	Приняты денежные средства в кассу организации от потребителя (Получены на расчетный счет денежные средства за оказанные услуги)
90-9, (99)	99, (90-9)	Определен финансовый результат по итогам месяца от оказания услуг (соответственно - прибыль (убыток))

Затраты, непосредственно связанные с оказанием услуг, ведутся на счете 20 "Основное производство".

Списание затрат отражается бухгалтерской записью:

**Дебет 90 "Продажи" субсчет 90-2 "Себестоимость продаж" Кредит 20 "Основное производство".**

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермошина Е.Л. Как правильно отражать в учете расходы на аутсорсинг // Электронный ресурс [http://www.klerk.ru/buh/articles/21883/] (дата обращения: 27.03.2013 г.)
2. Учет затрат на оплату услуг сторонних организаций. Электронный ресурс [http://www.glavbuh-info.ru/index.php/2012-04-24-13-34-06/9306-2012-07-18-13-21-24] (дата обращения: 27.03.2013 г.)
3. <http://www.audit-it.ru/articles/account/assets/a13/44133.html>
4. <http://rosbuh.ru/?page=article&item=3158>
5. [http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing\\_problema.htm](http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing_problema.htm)

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

## LINEAR PROGRAMMING METHOD IN APPLICATION TO THE PROCESS OF PLANNING AND BUDGETING

*A. Kosareva  
E. Lyapina*

### Annotation

This article studies the method of linear programming and its uses in short-term and mid-term planning and budgeting of the enterprise, applied to production-describing function, dependent on variables of prices and costs.

**Keywords:** planning, budgeting, costs, linear programming, MS Excel.

*Косарева Анна Сергеевна  
Финансовый Университет  
при правительстве РФ, г. Москва  
Ляпина Евгения Александровна  
Финансовый Университет  
при правительстве РФ, г. Москва*

### Аннотация

Данная статья посвящена анализу использования метода линейного программирования в планировании и бюджетировании на предприятии, применяемому к описывающей производственную ситуацию зависимости, зависящей от нескольких переменных.

### Ключевые слова:

Планирование, бюджетирование, прогнозирование, затраты, линейное программирование, MS Excel.

**Ф**инансовый результат хозяйственной деятельности предприятия во многом зависит от того, как в организации построен процесс бюджетирования и планирования. Для эффективного управления операционной деятельностью компании важно грамотно наладить систему составления планов и смет, а также определить технологию этого процесса.

Данная статья посвящена применению метода линейного программирования для построения оптимальной модели производства при наличии ограничивающих факторов. Предлагаемый метод имеет достаточно широкую возможность практического использования, так как может быть применен как в построении реалистичных многофакторных управленческих моделей, так и в процессе создания бюджетов и планов на предприятиях.

При использовании метода линейного программирования в бюджетировании существует возможность решения следующей оптимизационной задачи: максимизации прибыли предприятия, при определении ценовой политики и рекламную стратегию предприятия, от которых зависит объем продаж организации.

Для наглядного представления поставленной задачи в качестве объекта исследования была использована производственная ситуация, описывающая начальные параметры предприятия, включая основные их показатели за предыдущий период, особенности производства, нормирование запасов и другие. Также предполагается наличие исходных данных на начало планируемого периода. В

качестве рассматриваемой организации, для которой в процессе решения будет описан процесс бюджетирования, было выбрано предприятие малого бизнеса, производящее садовый инвентарь.

Для формализации процесса бюджетирования была выбрана следующая производственная функция, отражающая зависимость объема продаж от таких факторов, как цена и реклама, сезонность и показатели эластичности спроса:

$$Q = 10000 * G * \left(\frac{A}{10000}\right)^{-\alpha} * \left(\frac{P_{prod}}{60}\right)^{-\beta}, \text{ где}$$

A – предполагаемые затраты на рекламу;  
P – предполагаемая цена продукции, утверждаемая руководством организации;  
 $\alpha$  и  $\beta$  – показатели эластичности спроса соответственно по рекламе и цене;  
G – сезонный фактор.

Значения показателей эластичности составляют  $\alpha = 1,1$  и  $\beta = 0,3$ , так как в достаточной мере отражают действительную ситуацию в отрасли.

Горизонт планирования ограничим полугодовым периодом (январь – июнь). Учитывая специфику отрасли – садовый инвентарь и принадлежности, сезонный фактор

в плановом периоде постепенно повышается от начала к середине периода, принимая максимальное значение в 4 месяце ( $G=1$ ), и затем начинает снижаться.

Горизонт планирования ограничим полугодовым периодом (январь – июнь). Учитывая специфику отрасли – садовый инвентарь и принадлежности, сезонный фактор в плановом периоде постепенно повышается от начала к середине периода, принимая максимальное значение в 4 месяце ( $G=1$ ), и затем начинает снижаться.

Также анализ рынка позволил выявить среднеотраслевые показатели:

- ◆ Средняя цена компаний–конкурентов на аналогичную продукцию находится в диапазоне от 500 до 1500 рублей.
- ◆ Среднеотраслевая рентабельность составляет от 300 до 600%.

Метод линейного программирования предполагает наличие целевой функции, зависящей от нескольких переменных, значение которой необходимо максимизировать или минимизировать. Данная оптимизационная задача решается с помощью пакета Excel и надстройки "Поиск решения" при наличии целевой функции, переменных значений и различных ограничений, накладываемых на эти переменные.

В качестве целевого показателя выбран показатель – чистая прибыль, которая является итоговым финансовым результатом хозяйственной деятельности организации, соответственно, задача менеджера – получить максимальный итоговый финансовый результат. Переменные, от которых зависит чистая прибыль – объем, затраты и цена.

В свою очередь, объем продаж зависит от цены и затрат на рекламу, и перед менеджером стоит задача определить оптимальный объем производства продукции, который при наличии лимитирующих факторов, таких, цена, затраты на рекламу, производственный мощности достичь максимального значения целевого показателя, т.е. прибыли.

Перед тем, как решить поставленную задачу необходимо разработать краткосрочную финансовую политику организации в отношении политики ценообразования и планирования затрат на рекламу, т.е. задать ограничения для зависимых факторов.

Начнем анализ переменных факторов, определив диапазон приемлемой цены на продукцию.

Основной задачей политики ценообразования предприятия является выбор оптимальной цены продукта, соответствующий уровню затрат предприятия и их структуре, ожидаемому уровню рентабельности продаж, текущему уровню цен в отрасли и у компаний–аналогов и многих

других факторов.

Проанализируем верхний порог цены продукции предприятия: в определении верхнего порога цены чаще всего используется метод рыночной оценки. Анализируя рынок и предложения компаний–аналогов по продукции, сопоставимой с нашей, мы посчитали адекватным установить максимальную цену нашей продукции равной максимальной цене предложения компаний–аналогов на действующем рынке. Таким образом, ориентируясь на среднеотраслевые показатели цен, установим максимальную цену равной 1500 р.

Проанализируем нижний порог цены продукции предприятия: в определении нижнего порога цены большая часть компаний прибегает к методу полных либо маржинальных издержек. Имея полные данные о производственных затратах, можно достаточно точно определить себестоимость одной единицы производимого продукта. Так же установим требуемый уровень маржинального дохода на среднеотраслевом уровне равным 70%. Исходя из этих данных, установим минимальную цену на продукцию равной 440 р. (Таблица 1)

Таблица 1

Расчет минимального уровня цены

Прямые производственные затраты	
Материалы, руб./ед.	20
ЗП, руб./ед.	70
Страховые взносы, руб./ед.	21
<i>Производственная себестоимость 1 ед., руб</i>	111
Требуемый уровень маржинального дохода: $MD = (P - AVC) / P$	0,7
<b>P min (без НДС)</b>	<b>370</b>
<b>P min (с НДС)</b>	<b>440</b>

*Рассмотрим совокупный показатель затрат на рекламу.*

Введенный в формулу спроса, он отражает совокупное влияние маркетинговой и рекламной стратегий компании на продажи производимого продукта.

Учитывая, что рассматриваемое нами предприятие – среднего масштаба, установим ограничения по затратам на рекламу в размере не менее 10%, но не больше 40% от постоянных накладных расходов. Так же предлагается

учесть влияние сезонного спроса. Таким образом, расчет ежемесячных затрат на рекламу производится по формулам:

$$A_{\max} = NP_n \times 40\% \times G$$

$$A_{\min} = NP_n \times 10\% \times G, \text{ где}$$

A – предполагаемые затраты на рекламу в теку-

щем месяце;

$NP_n$  – постоянные накладные расходы;

G – сезонный фактор, заданный условием модели.

Согласно расчету, постоянные накладные расходы составляют около 290 000 рублей ежемесячно.

Результаты расчета границ ежемесячных затрат на рекламу представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Определение минимального и максимального значения объема затрат на рекламу

Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Накладные расходы (постоянные), руб.	290 000					
G	0,50	0,80	0,90	1,00	0,80	0,60
Max расходы на рекламу	58 000	92 800	104 400	116 000	92 800	69 600
Min расходы на рекламу	14 500	23 200	26 100	29 000	23 200	17 400

Таблица 3

Решение поставленной задачи для первого прогнозного периода

ЯНВАРЬ		
		Результат
Максимизировать:		
Чистая прибыль		13 943 530
Изменяемые величины:		
P (с НДС)		1 500
A		58 000
Q, шт.		58 000
Ограничения		
P (с НДС), руб.	[440; 1 500]	
A, руб.	[14 500; 58 000]	
Q, шт.	[12 800; 28 000]	
K т.л.	$\geq 2$	
K автономии	$\geq 0,5$	

Используя метод линейного программирования, найдем оптимальную цену и уровень затрат на рекламу, т.е. изменяемые величины, при которых объем производства обеспечит максимальную чистую прибыль.

Используя приведенные расчеты, сформулируем экономико-математическую модель задачи.

*Целевой показатель,  
который необходимо максимизировать:*

- ◆ чистая прибыль (функция зависимости от затрат, цены и объема);

*Изменяемые величины:*

- ◆ цена с НДС (P) – ограничена минимальным значением 440 р. и максимальным значением 1500 р., согласно политике ценообразования.
- ◆ затраты на рекламу (A) – ограничены ежемесячными минимальными и максимальными показателями, согласно рекламной политике.
- ◆ объем – представлен функцией спроса.

*Ограничения:*

- ◆ Объем производства – не менее 12 800 изд./мес., не более 28 000 изд./мес., согласно данным о производственных мощностях;
- ◆ Коэффициент текущей ликвидности  $\geq 2$  – нормативное значение;
- ◆ Коэффициент автономии  $\geq 0,5$  – нормативное значение.

Исходя из этих данных, в MS Excel строится компьютерная модель данной задачи. Рассмотрим решение для первого прогнозного периода – январь (Таблица 3).

Из таблицы 3 видно, что мы получаем значения изменяемых параметров, касательно нашей задачи, это цена, затраты на рекламу и объем, которые должны быть учтены в процессе бюджетирования, а соответственно и в процессе составления прогнозного баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств. Подобно решению проводится по каждому месяцу планируемого периода и соответствующим образом определяется оптимальный плановый объем производства, при котором, при прочих условиях, чистая прибыль будет максимальной.

Таким образом, в данной статье было рассмотрено решение оптимизационной задачи методом линейного программирования с помощью MS Excel, который возможно использовать на предприятии среднего уровня при планировании и бюджетировании.

Данный метод имеет достаточную практическую ценность, так как может быть применен для решения текущих задач производства и определения производственных планов, наглядно показывая зависимости затрат и дохода, а также не требуя специализированного программного обеспечения, кроме широко распространенного MS Excel. Определив в каждом месяце прогнозного периода максимальную величину целевого показателя, введя обоснованные ограничения и решив формализованную задачу методом линейного программирования, менеджер имеет возможность построить план производства продукции, руководствуясь данными, полученными в результате решения. Так как моделирование задачи в MS Excel позволяет установить множество ограничений, учитывая специфику отрасли, особенности производственного процесса и даже состояние рынка, менеджер имеет возможность спрогнозировать результаты деятельности с наибольшей вероятностью, что понижает производственный и финансовый риски.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Априорная оценка последствий финансовых решений, принимаемых при планировании деятельности компании // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2011. – №2.
2. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Оценка финансового состояния корпорации // Вестник Финансового Университета. – 2011. – №1.
3. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Бюджетирование: методология или инструмент // Финансы и кредит. – 2012. – №44.

© А.С. Косарева, Е.А. Ляпина, ( eugenia.a.lyapina@gmail.com ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ: АКЦЕНТ НА ТАЛАНТЫ

### CURRENT TRENDS IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT: FOCUS ON TALENT

*V. Madyarova*

#### Annotation

The article is devoted to modern trends in approaches to management of the personnel, as well as the factors of their conditioning. The new direction of "talent management", as a result of the need to respond quickly to market changes and the introduction of innovative products and technologies.

**Keywords:** management, staff, human resources, trends, staffing technology, talent management.

**Мадьярова Венера Касымовна**  
Аспирант Московского института  
предпринимательства и права,  
вед. специалист Государственной  
жилищной инспекции  
г. Москвы

#### Аннотация

В статье исследуются современные тенденции в подходах к управлению персоналом, а также факторы их обуславливающие. Рассматривается новое направление "талант менеджмент", как результат необходимости быстро реагировать на изменения рынка и внедрения инновационных продуктов и технологий.

#### Ключевые слова:

Управление, персонал, человеческие ресурсы, тенденции, кадровые технологии, талант менеджмент.

По словам Мордовина С.К. "для любого менеджера работа по управлению человеческими ресурсами сводится к трем основным проблемам: найти для выполнения определенной трудовой функции высоко-профессионального работника; обеспечить высокую эффективность работника за счет правильно организованной адаптации, профориентации, обучения и развития, адекватной потребностям работника мотивации; удерживать необходимого работника от его ухода из организации" [1].

*Кадровые технологии* – инструмент, который трансформируется вместе с изменением социально-экономической среды. В условиях современного быстроразвивающегося и высокотехнологичного рынка компании уже не знают какую продукцию они будут производить через пять лет, как будут развиваться через десять. Сегодня рынок требует новых инструментов для повышения эффективности и сохранения лидерства.

Во времена, предшествующие формированию научного менеджмента Ф. Тэйлора, функции управления персоналом сводились к простому учету сотрудников. Далее на протяжении всей истории становления менеджмента как науки роль управления персоналом трансформировалась и усложнялась (рис.1).

Также изменялось и отношение к объекту управления, появлялись новые цели и инструменты (рис.2).

В этой связи представляет интерес исследование со-

временных тенденций, оказывающих влияние на управление человеческими ресурсами и способствующих формированию новой методологии в рассматриваемой области менеджмента.

В первую очередь необходимо отметить, что развитие мировой экономики и возникающие ожидания продолжительных и кардинальных инноваций в отношении продуктов и процессов создают крайне нестабильную и циклическую бизнес-среду. Проблема возникает из того, что современные рыночные условия могут быть благоприятными и перспективными в течение одного месяца и неблагоприятными и проблемными в следующем.

В истории этих периодов циклы роста и снижения продолжались в течение многих лет, и аналогичный фактор времени позволял организациям с учетом новых условий и с течением времени корректировать организационные расходы. Кроме того, сжатые жизненные циклы продуктов и макроэкономические циклы, отягощенные необходимостью инноваций, требуют от организаций быстрой адаптации, реагирования на события в течение нескольких дней.

Также явной тенденцией становится ситуация, когда для управления организационными расходами, связанными с рабочей силой, многие организации вынуждены прибегать к кадровым стратегиям, способствующим ее адаптации к реальным условиям, таким, как активное использование атипичных форм занятости, а именно заемного труда и аутсорсинга.



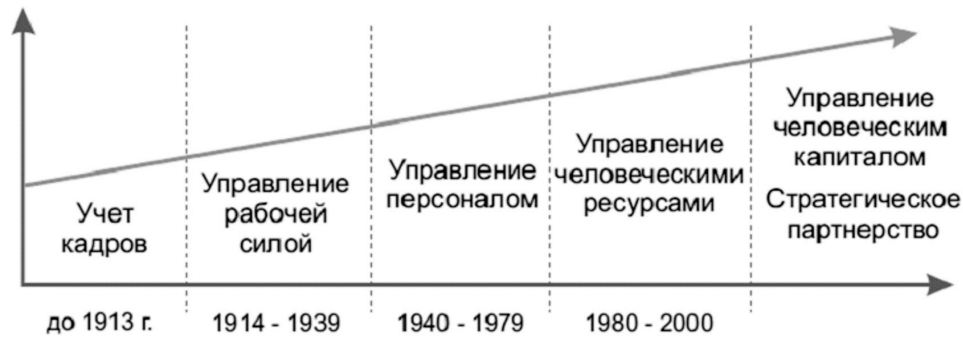


Рис.1. Эволюция управления персоналом как науки

объект управления	рабочая сила	человеческие ресурсы	человеческий капитал
цели управления	производительность, стандартизация	минимизация затрат, качество сервиса	лидерство, совершенство
инструменты HR	сдельная оплата труда	отбор, обучение, мотивация, оценка	развитие организации

Рис.2. Современные цели и инструменты управления персоналом

Заемный труд – предоставление работников нанятых частным кадровым агентством в распоряжение третьей стороны. Сегодня существуют следующие формы заемного труда:

- ◆ подбор временного персонала – предоставление временного персонала на короткий срок;
- ◆ стафф-лизинг (staff leasing) – на основе официального соглашения одна компания предоставляет своих сотрудников для работы в другой компании;
- ◆ аутстаффинг (outstaffing) – форма заемного труда, при которой компания-клиент передает компании-провайдеру часть своего персонала на определенных условиях.

Популярности аутсорсинга способствует появление новых организационных форм. Уменьшается число иерархических уровней, создаются плоские организационные структуры, широкое распространение приобретает проектная форма организации работ. Возникают виртуальные организации, сотрудники которых не сидят в общем помещении корпоративного офиса.

По нашему мнению, за счет увеличения доли конкретных условий для привлечения работников к атипичным формам организации труда может быстро увеличить или уменьшить стоимость (расходы) трудовых ресурсов в соответствии с потребностями бизнеса.

К современным тенденциям можно отнести и разви-

тие "концепции стратегической интеграции". Она также очень важна с точки зрения того, что если соседние департаменты и подразделения компании работают вместе и не действуют по отдельности каждый сам за себя, эффективность компании повышается, уменьшается доля ошибок в работе, повышается производительность и все показатели в целом.

Более того, к современным особенностям С.В. Шекшня также относит тот факт, что из индустриальной экономика человеческого общества превратилась в сервисную. Рабочих мест, ориентированных на знания становится все больше. Knowledge workers способны создавать новую ценность за счет собственных знаний, а не материальных ресурсов. В отличие от пролетария индустриальной эпохи knowledge workers не зависят от материальных факторов производства. Они прекрасно понимают это и с легкостью расстаются с разочаровавшими их компаниями. В настоящее время активная часть населения Земли информатизирована, компьютеризирована, постоянно находится на связи и независима от своего работодателя в процессе получения информации. Рынок труда становится глобальным – для достижения поставленных целей организации привлекают специалистов из разных стран [2].

В подтверждение вышесказанного М. Портер отмечает, что организациям необходимо срочно измениться, чтобы адаптироваться к современным условиям, и на-

учится использовать новые возможности. Развитие технологий дает возможность сотрудникам работать и выполнять большую часть своих служебных обязанностей из своего дома или даже из другой страны, организации сегодня должны быть открыты для привлечения работников из других стран.

В новых условиях для процветания организации самым важным фактором оказывается привлечение ценных для них людей, и это вынуждает их расширять сеть источников, к которым прибегают при поиске специалистов, предлагать им еще более благоприятные условия для развития карьеры, оплаты труда и другие факторы мотивации.

"Талант менеджмент" как профессиональный термин появился в конце XX века, когда высокотехнологические компании начали вести "войну за таланты". Этот термин был придуман компанией McKinsey в 1997 году после изучения этого явления и опубликования книги под тем же названием [3].

Современные менеджеры нуждаются в стратегических действиях по приобретению талантов не меньше, чем в применении новых технологий. Постепенно появляется термин "интегрированное приобретение талантов". Речь идет о стратегии для организационного проектирования, основной целью которого является уничтожение барьеров между аналогичными процессами и активирование режима эффективности путем внедрения менеджмента качества.

Важно отметить, что эта концепция сосредоточена на координации прилагаемых усилий, через более широкий обмен информацией, групповые коммуникации между различными департаментами и отделами, повышение скорости, качества и сокращения расходов на приобретение талантов. Хорошо скоординированные департаменты часто комбинируют различные корпоративные функции, такие, как человеческие ресурсы, финансы, производство, развитие бизнеса, а также внешних по-

ставщиков услуг. В некоторых случаях, когда бизнес в значительной степени зависит от способности приобретения талантов для организации, развитие, мотивация и удержание становятся приоритетом. Процесс приобретения талантов интегрируется во все виды деятельности организации, устраняя границы между департаментами.

Однако главное для организации присутствие талантов, творческими личностями по определению и предназначению являются свободолюбивые люди, которым трудно адаптироваться. Все они отличаются оригинальным мышлением, отвергая догму и власть. Поэтому единственным способом для менеджера является не формальная постановка задачи, а провоцирование их идей.

Практика показывает, управление талантами используют организации, успех которых объясняется необходимостью и способностью быстро реагировать на изменения рынка и внедрением инновационных продуктов и технологий. Конкурентные преимущества этих компаний: более высокие характеристики качества сотрудников, которые могут реагировать на требования рынка и клиентов, быстрое производство новых продуктов, новых и более качественных услуг и т.д.

В связи с этим можно заключить, эффективное управление талантами обеспечивает высокую доходность для компаний с гибкой структурой, развитой системой горизонтальных и вертикальных связей, и использующим проектно-ориентированный подход. Компетенции сотрудников определяются требованиями бизнеса. Данное направление включает в себя участие в этом процессе всех менеджеров, внедрение нетрадиционных методов работы с персоналом. Однако многие компании не в состоянии регулировать свою деятельность в этом направлении, поскольку не каждый менеджер готов посвятить большую часть своего времени на развитие своих подчиненных – привлечь ценного сотрудника легче, чем создать соответствующую атмосферу, способствующую достижению высоких результатов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Болдырев Н. И. Методика работы классного руководителя: Учеб. пособие по спецкурсу для студентов пед. ин-тов. – М.: Просвещение, 1984.
2. Классному руководителю. Учеб. – метод. пособие. / Под ред. М.И. Рожкова. – М.: Гуманист. Изд. Центр ВЛАДОС, 2001.
3. Колесникова И.А. Теоретико-методологическая подготовка учителя к воспитательной работе в цикле педагогических дисциплин. Дис... докт пед. наук. – Л., 1991. – 493с.
4. Методика воспитательной работы. / Под ред. Л.И. Рувинского. – М.: Педагогика, 1989. – 442с.

## ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

### FEATURES OF THE ECONOMIC EVALUATION OF THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROJECTS IN THE MINING INDUSTRY

*T. Shelkunova*

**Annotation**

The theoretical aspects, the characteristics of assessing the effectiveness of innovative mining projects.

**Keywords:** Mining company, deposit, investment innovation, risk factor analysis, profit, discounts, project.

**Шелкунова Татьяна Георгиевна**

*К.э.н., доцент, Северо-Кавказский  
горно-металлургический институт,  
Государственный технологический  
университет*

**Аннотация**

Рассмотрены теоретические аспекты, особенностей оценки эффективности реализации инновационных проектов горнодобывающих предприятий.

**Ключевые слова:**

Горнодобывающее предприятие, месторождение, инновации инвестиции, риск, фактор, анализ, прибыль, дисконт, проект.

В районах с более доступными минерально-сырьевыми возможностями и близостью потребителей конечной продукции. На сегодняшний день возникает необходимость модернизации и технического перевооружения горнодобывающего предприятия. За счет внедрения инновационных проектов направленных на ресурсосберегающие технологии и менее дорогостоящими видами оборудования можно значительно повысить эффективность деятельности предприятия и соответственно увеличить масштаб уже существующего горнодобывающего предприятия [1].

В практической деятельности в настоящее время при оценке результативности инвестиционного и инновационного проекта руководствуются "Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов". По нашему мнению "Методические рекомендации" не учитывают экономических особенностей инноваций и соответственно не могут быть применены для оценки их эффективности.

Это связано с тем, что в создании и использовании результатов инноваций, как правило, задействован более широкий круг участников по сравнению с инвестиционным проектом. Известно, что в инновационном процессе задействованы инвесторы, научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектные организации, заводы-изготовители новой продукции и ее потребители. В реализации инвестиционного проекта заинтересованы инвесторы-финансирующие его и предприятие, занимающееся реализацией проекта.

Период, в пределах которого осуществляется единовременные затраты и обеспечиваются доходы, обусловленные созданием (научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами), производством и эксплуатацией нововведений, во многих случаях занимает значительно больший промежуток времени, чем период реализации (создания и эксплуатации) инвестиционного проекта. Это особенно проявляется при внедрении новых конструкционных материалов, новых технологий и т.п.

Наряду с этим реализация нововведения имеет конечной целью достижение лучших результатов в сравнении с аналогом. Достижение конечного результата инновационного процесса связано с более высокими рисками по сравнению с осуществлением инвестиционного проекта.

Перечисленные особенности обуславливают новый подход для определения экономической эффективности инноваций.

При оценке эффективности инновационного проекта необходимо учитывать не только общую массу дохода, который возможно получить за весь срок полезного использования нововведения, но и его прирост в сравнении с аналогом. Выполнение этого требования означает, что при технико-экономическом обосновании выбора наилучшего варианта инноваций следует исходить из теории сравнительной эффективности. Базируясь на теории сравнительной эффективности, отбирают наилучший вариант из числа возможных, а затем производят расчет оценочных показателей абсолютной эффективности ин-

новаций. Методические рекомендации ориентируют преимущественно на теорию абсолютной эффективности инвестиций. Такой подход находит выражение в определении эффекта как разности между доходами и затратами (текущими и единовременными) от реализации наиболее эффективного варианта. Сравнение различных инновационных проектов в Методических рекомендациях не раскрыто.[2]

Между тем сравнительная оценка эффективности нововведения необходима не только для отбора наилучшего варианта из числа возможных, но и для определения его влияния на экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия. При оценке эффективности инновационных проектов необходимо учитывать специфику производства и особенность отрасли, где будет реализовываться проект.

Особенность горнодобывающей промышленности заключается в том, что, даже не увеличивая производственную мощность действующих предприятий, систематически требуются инвестиционные средства для поддержания действующих мощностей и, в первую очередь, для подготовки фронта очистных работ. Учитывая, что большинство основных фондов горных предприятий имеют срок функционирования 15 – 30 и более лет, в условиях рынка необходима модернизация и реконструкция рудничного фонда, которая бы позволила удешевить продукцию, повысить производительность труда, обеспечить безопасность работ и улучшить социальные условия трудящихся.

Для этого необходимы инвестиции, которые позволили бы поддерживать мощность действующих предприятий, производить модернизацию, техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий или осуществлять новое строительство. Традиционно сложившаяся система функционирования горнодобывающей отрасли за счет централизованных бюджетных ассигнований не приемлема, поскольку средства господдержки с 1993 года значительно уменьшились.

В создавшихся условиях с целью улучшения сложившейся ситуации необходимо вовлекать в эксплуатацию ранее потерянные и забалансовые руды, используя инновационные методы обработки, основанные на выщелачивании металлов из руд на месте их залегания.

Основной стратегической задачей инвестиционной политики предприятий горнодобывающей отрасли следует считать их выживание и стабилизацию, а на последующие годы окончательный выход из кризисного состояния и построение системы хозяйствования, обеспечивающей конкурентоспособное функционирование горных предприятий в условиях развитого рынка.

Главным направлением инвестиционно-инновацион-

ной стратегии горнодобывающего предприятия является реконструкция, модернизация и технологическое перевооружение. Соответственно в инновационной деятельности необходимо уделять внимание наименее капиталоемким мероприятиям по повышению мощностей в отработке месторождений, далее – реконструкции с приростом мощности за счет привлечения потерянных и забалансовых руд и только в третью очередь – строительство новых рудников.

Очевидным является для развития МСБ является замена традиционной технологии на инновационную. Концептуальный подход принятию решений о переходе на конверсионные методы обработки забалансовых запасов осуществляется на основе многоуровневых поэтапных процедур, включающих горно-геологические, маркетинговые, технико-технологические и экономические исследования и проработки, осуществляемые в определенной последовательности (рис. 1). Исследования необходимо осуществлять применительно к каждому взятому элементу.[1]

Показатель экономического эффекта определяется как превышение стоимостной оценки результатов (притока наличностей) над стоимостной оценкой совокупных затрат (оттока наличностей) за весь расчетный период оценки:

$$\Theta = \sum_{t=1}^T P_t - \sum_{t=1}^T Z_t \quad (1)$$

где

$\Theta$  – суммарный экономический эффект за расчетный период;

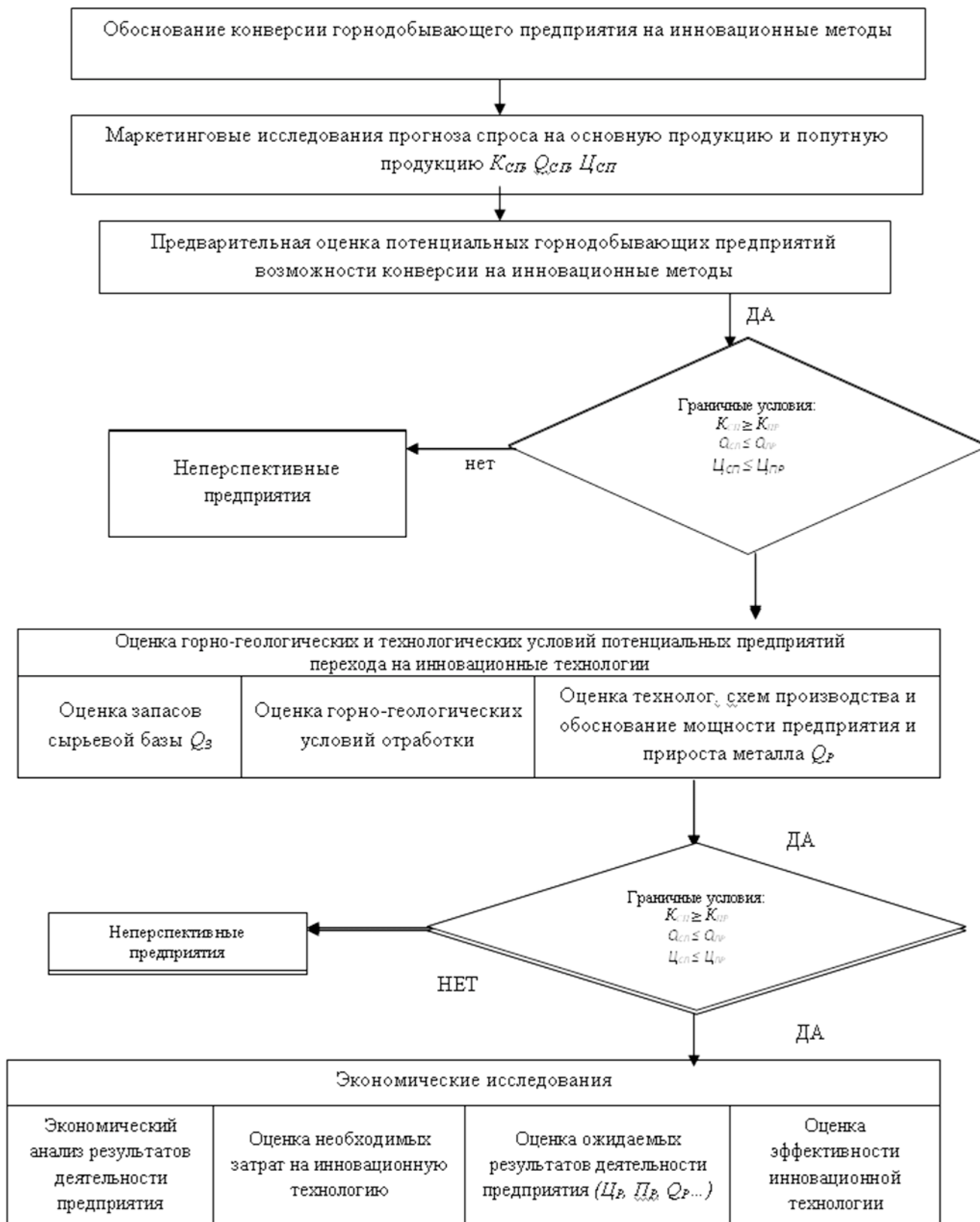
$P_t$  – стоимостная оценка результатов работы реконструируемого предприятия в  $t$ -м году;

$Z_t$  – стоимостная оценка совокупных затрат по предприятию в  $t$ -м году;

$T$  – продолжительность расчетного периода.

В современных рыночных отношениях возникает необходимость горнодобывающих предприятий в разработке современных методов оценки эффективности использования средств.

"Временные методические рекомендации по геолого-экономической оценке промышленного значения месторождений твердых полезных ископаемых (кроме угля и горючих сланцев)" предусматривают для оценки запасов определение следующих показателей экономической эффективности (без учета налогов, платежей и отчислений): чистый дисконтированный доход (ДД); индекс доходности (ИД); срок окупаемости капитальных вложений (ТО); внутренняя норма доходности (ВНД); рентабельность предприятия по отношению к производственным фондам (Рф); рентабельность предприятия по отношению к эксплуатационным затратам (Рэ). В частности, для



где  $K_{сп}$ ,  $K_{пр}$ ,  $K_{ож}$  - качественные характеристики спроса, предложений и ожидаемого качества основной и попутной продукции;  $Q_{сп}$ ,  $Q_{пр}$ ,  $Q_{ож}$  - объем спроса, ожидаемый и расчетный, на основную и попутную продукцию;  $C_{сп}$ ,  $C_{пр}$ ,  $C_{ож}$  - цена спроса, ожидаемая и расчетная, на основную продукцию.

Рис 1 Схема принятия решения о конверсии горнодобывающего предприятия на инновационные технологии

определения величины чистого дисконтированного дохода (ДД) предложен следующий метод его определения:

где:

$$ДД = \sum_{t=1}^T \left[ (U_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t} \right] - \sum_{t=1}^T K_t \frac{1}{(1+E)^t} \quad (2)$$

$U_t$  – стоимость продукции (выручка) в  $t$ -ом году;

$Z_t$  – эксплуатационные затраты, произведенные в  $t$ -ом году;

$T$  – лет от начала строительства до ликвидации предприятия;

$E$  – норма дисконтирования, принимаемая на основе приемлемой для инвестора нормы доходности или прибыльности;

$K_t$  – капитальные вложения в  $t$ -ом году.

Профессор Шестаков В.А. проанализировав рассмотренную методику внес ряд принципиальных замечаний и предложений, касающихся определения эффективности оценки месторождений. В частности, в период строительства рудника ожидать выручку от объекта не реально, а период отдачи капитальных вложений рекомендует определять как разницу показателей  $T - T_c$  (где  $t_c$  – срок строительства предприятия).[3]

При оценке доходности освоения месторождения с учетом обязательных налогов и платежей, отчислений рассчитываются следующие показатели: чистая дисконтированная прибыль (ДП), индекс прибыльности ИП), срок окупаемости капитальных вложений (ТО), внутренняя норма прибыли (ВНП) и ряд др.:

Расчет дисконтированной прибыли производят по следующей формуле (3):

$$\sum_{t=1}^{t_c} P_{pi} = \sum_{t=1}^{t_c} A_{pi} (U_{др} - C_{др}) \frac{1}{(1+E)^{t-1}} - \sum_{t=1}^{t_c} K_t \frac{(1+E)^{t-1}}{(1+E)^{t-1}} + \frac{1}{(1+E)^{t_c}} \sum_{t=1}^{t_c-1} A_{pi} (U_{др} - C_{др}) \cdot \frac{1}{(1+E)^{t_c-t-1}} + \sum_{t=1}^{t_c-1} Y_t \frac{1}{(1+E)^{t_c-t-1}}$$

где  $A_{pi}$  – производственная мощность рудника по освоению, подготовке и переработке запасов в  $t$ -й год, т/год;  $t_{cr}$  – срок подготовки запасов к выщелачиванию и строительства цеха переработки растворов, лет;  $K_t$  – капитальные затраты на подготовку запасов к выщелачиванию и строительства цеха переработки растворов в  $t$ -й год, руб./год;  $U_{др}$  и  $C_{др}$  – извлекаемая ценность и эксплуатационные затраты при применении геотехнологических методов в  $t$ -м году, руб./т;  $E_K$  – коэффициент, учитывающий величину процентной ставки за кредит;  $Y_t$  – ущерб окружающей среде от ликвидации отвалов и хвостохранилищ в  $t$ -м году.

При определении извлекаемой ценности добываемой рудной массы расчет должен осуществляться до получения конечной продукции, а при определении эксплуатационных затрат достаточно учесть только расходы на дополнительную разведку запасов (плата за недра), если таковая требуется, а в прибыль – снижение ущерба окружающей среде.

Благодаря такому методическому подходу, можно обосновать более широкую область эффективного применения конверсионных способов добычи, а также обосновать наиболее эффективные направления их совершенствования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Шелкунова, Т. Г. Экономическое обоснование эффективности конверсии горнодобывающих предприятий на инновационные технологии [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.05 / Т. Г. – Владикавказ, 2006. – 25 с.
2. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В Учебное пособие "Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия" Изд. "Финансы и статистика" 2003г., 609с
3. Шестаков В.А., Дулин А.Н. Методические основы оценки месторождений и вовлечения в эксплуатацию забалансовых руд.Новочеркас:НПИ.,1986 86с.
4. Хетагурова Т.Г. Экономическое обоснование эффективности повторной отработки техногенных месторождений Северо-Кавказского региона [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.05 / Т. Г. – Владикавказ, 2002. – 23 с.

$$ДП = \sum_{t=1}^T \left[ P_t \frac{1}{(1+E)^t} \right] - \sum_{t=1}^T \left[ K_t \frac{1}{(1+E)^t} \right] \quad (3)$$

где  $P'$  – величина чистой годовой прибыли с амортизационными отчислениями..

Как видим, недостатком такого подхода при оценке дисконтированной прибыли является то, что вложения в основной капитал и конечный финансовый результат могут значительно колебаться, т.е. затраты не всегда имеют положительный финансовый результат. И это может наблюдаться на протяжении всего срока эксплуатации месторождения. В своих исследованиях проф. Шестаков В.А. отмечает, "допускается серьезное несоответствие действительному положению". Как известно, в период эксплуатации на любом горнодобывающем предприятии производственные мощности могут изменяться от минимальной до максимальной величины в зависимости от стадии отработки месторождения.[4]

По мнению Т.В. Петровой, Ю.П. Кушнерова, А.И. Нифонтова при экономической оценке эффективности освоения месторождения необходимо учитывать циклическое развитие экономики горного предприятия. Особенно это важно при внедрении технологических нововведений (инноваций).

Очевидно, что управление сложной системой "истощаемые запасы – инновации – рынок" посредством создания и внедрения новых технологий, адаптивных к условиям оставшихся в недрах запасов полезных ископаемых, является объективной необходимостью.

*Реализация такого механизма управления сложной системой возможна посредством оптимизации параметров системы на основе предложенной нами экономико-математической модели:*

## ПРИМЕНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ АНАЛИЗА ФЬЮЧЕРСНЫХ СПРЕДОВ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ТОРГОВЫХ РЕШЕНИЙ

### AN ALGORITHM OF CO-INTEGRATION OF THE DIFFERENT TYPES OF ANALYSIS IN APPLICATION TO FUTURES SPREADS

*N. Kakabadse  
K. Perchanok*

#### Annotation

The futures spreads market can barely be called efficient. Thus, futures spreads trading requires the constant and active use of different types of analysis to make trading decisions. Despite the importance of this subject, research on it is very limited.

There are five basic types of analysis that can be used when working with spreads: fundamental, seasonal, technical, comparative historical, and regression–correlation.

This series of articles aims to extend the currently limited literature on the analysis of futures spreads. Its objectives are to consider in detail the possible practical application of all types of analyses to spreads, to assess the supplementary function of comparative–historical analysis, and to demonstrate the inefficiency of application of the regression–correlation analysis for practicing investors.

The series consists of four papers: the first article discusses fundamental analysis, the second paper deals with technical analysis, the third one covers seasonal analysis, explores comparative–historical analysis, critically examines regression–correlation analysis in relation to spreads, and the final paper of the series proposes a framework of co–integration of the four types of spreads analysis for the purposes of creating trading strategies and decision–making.

This paper is structured as follows: section one proposes an algorithm of co–integration of the four types of spreads analysis, section two contains conclusions for the series of four articles.

**Keywords:** futures spreads, fundamental analysis, seasonal analysis, technical analysis.

*Какабадзе Нада*

*Доктор философии, профессор  
в области менеджмента и бизнеса,  
Университет Нортгемптона,  
Перчанок Кирилл Григорьевич  
Доктор философии,  
Университет Нортгемптона*

#### Аннотация

Фьючерсный рынок спредов едва ли можно называть эффективным. Таким образом, торговля фьючерсными спредами требует постоянно–го и активного использования различных видов анализа для принятия торговых решений. Несмотря на важность этого вопроса, исследования этой темы очень ограничены.

Есть пять основных видов анализа, которые можно использовать при работе с фьючерсными спредами: фундаментальный, сезонный, технический, сравнительно–исторический и регрессионно–корреляционный.

Нашей серией статей мы стремились расширить в настоящее время ограниченное количество литературы по анализу фьючерсных спредов. Цель статей – подробно рассмотреть возможности практического применения всех видов анализа в работе с фьючерсными спредами, оценка дополнительной функции сравнительно–исторического анализа, и демонстрация неэффективности применения регрессионно–корреляционного анализа для практикующих инвесторов.

Серия состоит из четырех статей. В первой статье рассматривается фундаментальный анализ, вторая статья посвящена техническому анализу, третья охватывает сезонный и сравнительно–исторический анализ, кроме этого, в ней критически рассматривается регрессионно–корреляционный анализ, и в четвертой статье предлагается алгоритм совместной интеграции четырех видов анализа с целью создания торговых стратегий и принятия решений.

Эта статья построена следующим образом: в первой части предлагается алгоритм совместной интеграции четырех видов анализа спредов, вторая часть содержит выводы для нашей серии из четырех статей.

#### Ключевые слова:

Фьючерсные спреды, фундаментальный анализ, технический анализ, сезонный анализ, сравнительно–исторический анализ.

**B**ased on our research on spreads trading, we propose the following framework of co–integration of the different types of analysis in relation to the spreads:

1. Choosing the spreads to be used as a trading vehicle;
2. Making a plan of seasonal spread movements for a year using seasonal analysis;
3. Gathering and assessing, on a weakly basis, fundamental information on each spread using fundamental

analysis;

4. Making a comparison between current and historical data;
5. Making a comparison between the magnitude of current spread movement and that in previous years;
6. Making use of technical data to determine the best trade entry and exit points;

The algorithm described above shows how the four types of analysis can be used to search for potentially inter–

esting trades. Let us discuss each step in this algorithm separately.

### 1. Choosing the spreads to be used as a trading vehicle

An approach to trading strategy development is highly dependent on the types of spreads. Since there is a rich variety of spreads, investors should be very clear about what spreads they are going to trade in.

Spreads can be classified into different groups using various criteria, beginning with the relation between the futures comprising a spread—for example, agricultural futures, metals futures, etc.—and ending with the level of volatility. This largely depends on the investor's interests and objectives. Of course, an experienced investor has a clear idea about what spreads he is going to trade in, whereas a beginning investor will find this choice rather challenging. Although it is hard to advise someone on choosing the spreads, to simplify the task, we would suggest categorizing spreads as follows:

- ◆ by commodity group;
- ◆ by the degree of seasonal influences;
- ◆ by volatility.

The spreads falling within category 1 are classified by the commodity group to which the futures comprising these spreads belong, i.e.:

- ◆ energy products, including crack spreads;
- ◆ agricultural products, including grains, soybean complex, meat, etc.;
- ◆ industrial metals;
- ◆ precious metals;
- ◆ currencies, including currency indices;
- ◆ interest rates, including interest rate indices;
- ◆ stock futures;
- ◆ stock index futures;
- ◆ weather futures;
- ◆ emission allowances, etc.

Classification by commodity group allows investors to understand better which particular group they are going to deal with. This choice will determine which fundamental and seasonal factors investors will have to analyze because these factors are peculiar to each commodity group (and, of course, they are even more specific for each particular spread).

Classification based on the degree of seasonality influences would enable investors who rely heavily on seasonal analysis to focus on those spreads in which seasonality is more pronounced as a major influence factor. Although it is very difficult to measure the extent to which seasonality affects the multitude of existing spreads, we will try to do it by dividing the spreads into three groups:

- ◆ those with a high degree of seasonal influences;

- ◆ those with a medium degree of seasonal influences;
- ◆ those with a low degree of seasonal influences.

The spreads that display a high degree of seasonality influences include: heating oil, natural gas, gasoline, soybean and soybean products calendar spreads; heating oil/gasoline spread, and heating oil/gasoil spread.

The spreads that exhibit a medium degree of seasonality influences include: crude oil calendar spreads, heating oil/crude oil spread, gold/silver spread, gold/platinum spread, crack spread, crush spread, and spark spread.

The spreads that are little affected by seasonal effects include: stock index spreads, stock index – single stock futures spreads, currency spreads, WTI/Brent spread, and platinum/silver spread.

By grouping spreads according to their volatility, the investor can better identify the spreads that he would prefer for trading based on a perceived risk exposure. It would be logical to suppose that the more volatile a spread, the higher the risk exposure. A more conservative investor would therefore likely prefer less volatile spreads. The volatility of a spread depends both on the type to which it belongs (calendar, intercommodity, intermarket, or processing) and on the volatility of the futures comprising the spread. A general rule in this situation may be formulated as follows: calendar and intermarket spreads are less volatile than intercommodity and processing spreads. As for the futures, their volatility varies dramatically. Below is a list of some of the futures contracts arranged in ascending order of volatility:

- ◆ interest rate futures;
- ◆ currency futures;
- ◆ commodity index futures;
- ◆ agricultural futures;
- ◆ stock index futures;
- ◆ precious metals;
- ◆ energy futures;
- ◆ industrial metals.

Certainly, this ranking is rather conventional, since volatility changes over time and largely depends on the time interval under analysis.

### 2. Making a plan of seasonal spread movements for a year using seasonal analysis

As mentioned earlier, various types of spreads are affected by seasonal factors to different extents (Moore et al. [2006]). To explain how the above described approach works, we will assume that we are interested in working with a spread that is significantly affected by seasonal factors—for example, a gasoline calendar spread. From a seasonal analysis of this spread, we find out that its size



changes according to a certain seasonal pattern from year to year: it dramatically narrows starting in March and begins to sharply widen in September. Thus, we come to the conclusion that we are mostly interested in the early spring and early autumn periods and there isn't much need to track this spread during the months that do not fall into the period of interest. At the same time, we are not able to guess when the gasoline spread will start to narrow in the spring, but we can start actively tracking the behavior of this spread well in advance, for example, from late February, waiting for a suitable moment to bet. Then we can make a break in tracing the spread, if we are not interested in its interim fluctuations. In August, we have to start tracing this spread again so as to correctly assess the time to enter the market. Of course, making a timetable for "heightened attention" to one spread seems to be a bit strange, but imagine that the investor's arsenal includes more than 100 different spreads. The attention given to each spread will have to be limited to the minimum necessary.

3. Gathering and assessing, on a weekly basis, fundamental information on each spread using fundamental analysis

As soon as we start to trace a spread in expectation of its potential seasonal movement, it is necessary for us to begin collecting information to be able to perform an adequate fundamental analysis. Since the fundamental factors do not change instantly, it will be sufficient to conduct a weekly assessment of the situation in the subject area. For instance, when it comes to a gasoline calendar spread, the best time to assess it is after the EIA data are released.

4. Making a comparison between current and historical data

As new information about the spread we are interested in is accumulated, and new fundamental data affecting this spread are published every week, we need to conduct a comparative analysis between these data and data for a similar period in past years. This may give additional clues to understanding the nature and size of future spread movements. For instance, the EIA announces that the gasoline inventories in the last week of March were at the upper end of the average range for the last five years. After looking at the data on inventories in past years, we discover that even when the inventories were at the bottom of this range, the spread did not start to narrow dramatically. It can hardly be expected that when the inventories are at the upper end of the range, the spread will start to narrow actively.

5. Making a comparison between the magnitude of current spread movement and that in previous years

This comparison will help us better appreciate the levels

reached by this spread and what may be the local minimums and maximums for it. If we succeed in finding a similar spread in the past, which is close by its characteristics to the current spread, we will gain a greater insight into how this spread may behave in the near future. Obviously, this is highly subjective, but if we treat this method of analysis as supplementary, it may also prove to be useful in performing our next step in the algorithm: evaluating a potential profit.

6. Making use of technical data to determine the best trade entry and exit points

In the chapter dedicated to technical analysis, we discussed quite extensively what methods can be used in work with spreads. If the seasonal, fundamental and other factors suggest that the spread should start widening, but at the moment it moves within a certain corridor, it would be logical to suppose that if the spread goes beyond the limits of this corridor in the expected direction and fixes there, it may serve as a good signal to enter the market. Accordingly, if the movement within the expected trend has met considerable resistance, which is below the level of the anticipated profit, then perhaps we should think about closing the trade at the level of this resistance, as it is quite possible that it will not be "broken through," and the spread will turn around and move in the opposite direction. It should be noted that a technical analysis should preferably be employed at the final stage of spread assessment as a logical completion of the preparation for trading strategy implementation.

Based on the works of Smith [2000] and Perchanok [2011], we created a schematic plan that should help to implement in practice (e.g., formalize) the steps of the offered algorithm.

Sample plan for situation analysis before placing a position

**General**

Data: .....  
 Name of instrument: .....  
 Number of contracts: .....  
 Margin: .....  
 Commission: .....

**Fundamental analysis**

What is the current supply situation? What is the current demand situation? Are demand and supply balanced? Estimated forecast for this year.

.....  
 .....

**Seasonal analysis**

Analyzed period:  
 from .....  
 to .....

Probability of a successful trade, % .....  
 Average movement: .....  
 Maximum rise: .....  
 Maximum fall: .....  
 Comments on seasonal analysis: .....

**Technical chart analysis**

Trend: long-term .....  
 medium-term .....  
 short-term .....  
 Support levels: .....  
 Resistance levels: .....  
 Annual contract maximum: .....  
 Annual contract minimum: .....  
 Comments on technical analysis: .....

How many years have been studied? What method of study was used? Were there any years similar to today's situation? Which factors were similar and which were different? What happened to the price in similar years? Describe the expected price movement scenario (position lifetime).

**Conclusions from all analyses**

What are the reasons for opening the position? Which indicators and factors are favorable/adverse to opening

the positions? What must happen for the position not to work? Expected scenario of how the price (position) will behave.

**Expected actions**

Position: buy .....  
 sell .....  
 Opening level: .....  
 Opening day: .....  
 Stop/Loss level: .....  
 Will trailing Stop/Loss be used? .....  
 Take/Profit target: .....

**Conclusions**

When working with spreads, investors should consider the results of the four types of analysis: fundamental, seasonal, technical, and comparative-historical. Financial markets in recent years have tended to show the weakened role of fundamental factors and analysis, with the simultaneously increasing importance of technical analysis. Seasonal and comparative-historical analyses play only a supplementary role in making trading decisions. Regression-correlation analysis is barely applicable for practicing traders.

In this series we reviewed the specifics of the application of each type of analysis in practice. The algorithm of co-integration of four types of analysis for making trading decisions was offered.

After intensive study, we consider the most useful tool of technical analysis to be the Relative Strength Index (RSI). This tool could be of specific interest to the investors utilizing discretionary contrarian strategies based on futures spreads. This indicator could be integrated most efficiently into strategies with a short-to-medium-term investment horizon.

REFERENCES

1. Errera, S., and S.L. Brown. Fundamentals of Trading Energy Futures & Options. Houston: Pennwell Corp, 1999.
2. Fama, E.F. "Efficient Capital Markets II." Journal of Finance, Vol. 46, No. 5 (1991), pp. 1575-617.
3. Fama, E.F. "Efficient Capital Market: A Review of Theory and Empirical Work." Journal of Finance, 25 (1970), pp.383-417.
4. Gibbons, M., P. Hess. "Day of the Week Effects and Assets Returns." Journal of Business, 54 (1981), pp.579-596.
5. Perchanok, K. Futures Spreads: Classification, Analysis, and Trading. Charleston: CreateSpace, 2011.
6. Moore, S., J. Toepke, and N. Colley. The Encyclopedia of Commodity and Financial Spreads. New Jersey: John Wiley & Sons, 2006.
7. Roberts, H. Statistical versus clinical prediction of the stock market. Unpublished manuscript, 1967.
8. Roberts, H.V. "Stock-market "patterns and financial analysis: Methodological suggestions." Journal of Finance, 1 (1959), pp. 1-10.
9. Rozeff, M., W. Kinney. "Capital Market Seasonality: The Case of Stock Returns." Journal of Financial Economics, 3 (1976), pp.379-402.
10. Schap, K. The Complete Guide to Spread Trading. New York: McGraw-Hill, 2005.
11. Schwager, J.D. and S.C. Turner. Futures: Fundamental Analysis. New Jersey: John Wiley & Sons, 1995.
12. Smith, C. Futures Spreads Trading: The Complete Guide. Greenville: Traders Press, 2000.
13. Thomsett, M.C. Getting Started in Fundamental Analysis. New Jersey: John Wiley & Sons, 2006.
14. Williams, J.T. "Capital Asset Prices with Heterogeneous Beliefs." Journal of Financial Economics, 5 (1977), pp. 219-239.

© Н. Какабадзе, К.Г. Перчанок, ( Nada.Koras-Kakabadse@northampton.ac.uk ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕЗОННОГО И СРАВНИТЕЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РАБОТЕ С ФЬЮЧЕРСНЫМИ СПРЕДАМИ

## SEASONAL AND COMPARATIVE-HISTORICAL ANALYSIS TYPES IN RELATION TO FUTURES SPREADS

*N. Kakabadse  
K. Perchanok*

### Annotation

The futures spreads market can barely be called efficient. Thus, futures spreads trading requires the constant and active use of different types of analysis to make trading decisions. Despite the importance of this subject, research on it is very limited.

There are five basic types of analysis that can be used when working with spreads: fundamental, seasonal, technical, comparative historical, and regression-correlation.

This series of articles aims to extend the currently limited literature on the analysis of futures spreads. Its objectives are to consider in detail the possible practical application of all types of analyses to spreads, to assess the supplementary function of comparative-historical analysis, and to demonstrate the inefficiency of application of the regression-correlation analysis for practicing investors.

The series consists of four papers: the first article discusses fundamental analysis, the second paper deals with technical analysis, the third one covers seasonal analysis, explores comparative-historical analysis, critically examines regression-correlation analysis in relation to spreads, and the final paper of the series proposes a framework of co-integration of the four types of spreads analysis for the purposes of creating trading strategies and decision-making.

This paper is structured as follows: section one discusses use of seasonality analysis in working with futures spreads, section two deals with comparative-historical analysis, section three critically examines regression-correlation analysis in relation to spreads.

**Keywords:** futures spreads, seasonal analysis, comparative-historical analysis, regression and correlation analysis.

*Какабадзе Нада*

*Доктор философии, профессор  
в области менеджмента и бизнеса,  
Университет Нортгемптона,  
Перчанок Кирилл Григорьевич  
Доктор философии,  
Университет Нортгемптона*

### Аннотация

Фьючерсный рынок спредов едва ли можно называть эффективным. Таким образом, торговля фьючерсными спредами требует постоянно-го и активного использования различных видов анализа для принятия торговых решений. Несмотря на важность этого вопроса, исследования этой темы очень ограничены. Есть пять основных видов анализа, которые можно использовать при работе с фьючерсными спредами: фундаментальный, сезонный, технический, сравнительно-исторический и регрессионно-корреляционный. Нашей серией статей мы стремились расширить в настоящее время ограниченное количество литературы по анализу фьючерсных спредов. Цель статей – подробно рассмотреть возможности практического применения всех видов анализа в работе с фьючерсными спредами, оценка дополнительной функции сравнительно-исторического анализа, и демонстрация неэффективности применения регрессионно-корреляционного анализа для практикующих инвесторов. Серия состоит из четырех статей. В первой статье рассматривается фундаментальный анализ, вторая статья посвящена техническому анализу, третья охватывает сезонный и сравнительно-исторический анализ, кроме этого, в ней критически рассматривается регрессионно-корреляционный анализ, и в четвертой статье предлагается алгоритм совместной интеграции четырех видов анализа с целью создания торговых стратегий и принятия решений.

Эта статья построена следующим образом: первая часть обсуждает использование сезонного анализа в работе с фьючерсными спредами, вторая часть посвящена сравнительно-историческому анализу, в третьей части критически рассматривается регрессионно-корреляционный анализ в применении к фьючерсным спредам.

### Ключевые слова:

Фьючерсные спреды, сезонный анализ, сравнительно-исторический анализ, регрессионный и корреляционный анализ.

**U**se of seasonality analysis in working with futures spreads

Seasonal analysis is based on life processes and methods employed by statistical analysis (see Moore et al. [2006]; Bernstein [1990]). Essentially, when analyzing analogous historical periods, investors attempt to find recurring patterns, and if they identify the high recurrence of a certain behavior that prices previously exhibited, they assume that such behavior is likely to occur in the future (Moore et al. [2006]; Perchanok [2011a]). Hence, the

longer the selected time span for analysis, the more credible the analysis pattern and, consequently, the more reasons to expect that this pattern will repeat itself in the future. This type of analysis is widely used in working with spreads; the possibility of its application has been studied by the following authors: Moore et al. [2006], Smith [2000], Ross [2006], Tolmasky and Hindanov [2002], Murray [2004, 2006], Carpenter and Levy [1998], Salcedo [2004] and Perchanok [2011a, 2011d].

In the case of spreads seasonality is much more pronounced. In reality, practically all spreads exhibit seasonal-

ty, beginning with gasoline and corn calendar spreads, where seasonality is a key determinant, and ending with interest rate spreads, which are less affected by seasonal influences (Moore et al. [2006]). The fact that spreads are much more prone to cyclic movements than outright futures positions is explained by the fact that spreads are less susceptible to speculative pressures and more driven by intrinsic, natural, production, and life processes.

Such an enviable regularity of spreads displayed from year to year allows investors to benefit when making investment decisions. Many investors even rely on seasonality and seasonal analysis as the key tool in their work with spreads. This makes sense, since movements of spreads, as mentioned earlier, have a good deal of logic behind them. However, we believe that one should not rely solely on this analysis when making trading decisions.

Seasonal analysis is based on the methods employed in statistical analysis. Essentially, when analyzing analogous historical periods, investors attempt to find recurring patterns, and if they identify the high recurrence of certain behavior exhibited by prices in the past, they assume that such behavior is likely to occur in the future (see Murray [2004]; Perchanok [2011a]). Hence, the longer the time span selected for analysis, the more credible the analysis of patterns is and, consequently, the more reasons there are to expect that this pattern will repeat itself in the future. In order for a pattern to be considered reliable, it should exhibit stability for at least three to five years.

Figure 1 shows that the platinum/gold spread displays a strong seasonal pattern, with the spread widening between January and May. This is primarily due to the difference in the demand growth cycles of these metals. In particular, starting from September to approximately the end of February the demand for gold is rising. This growth is driven by the requirements of the jewellery industry, which strives to meet the demand of the population during Christmas, Chinese New Year and autumn weddings in India. Such growth in the demand for gold makes the spread narrow. Starting in January, the industrial demand for platinum begins to grow; during the whole spring the price of this metal is rising, causing the spread to widen.

Despite the weakening of the influence of fundamental factors, the seasonality of this spread continues to influence it. The traditional pattern of widening in spring remained intact in 2012.

Figures 2 and 3 show the seasonal pattern of the soybean meal/soybean spread and a chart of the soybean meal/soybean spread, respectively.

Despite the fact that this spread exhibits a very strong seasonal pattern and tends to narrow in July–September, this did not happen in 2009. The spread in late July 2009 was already very narrow. It remained in a sideways trend till late September and thus did not follow its seasonal pattern. This is unlike in 2008 (Figure 2), when the spread narrowed from –1190 (in July) to –750 (at the end of September).

Whenever algorithmic software is used for seasonal



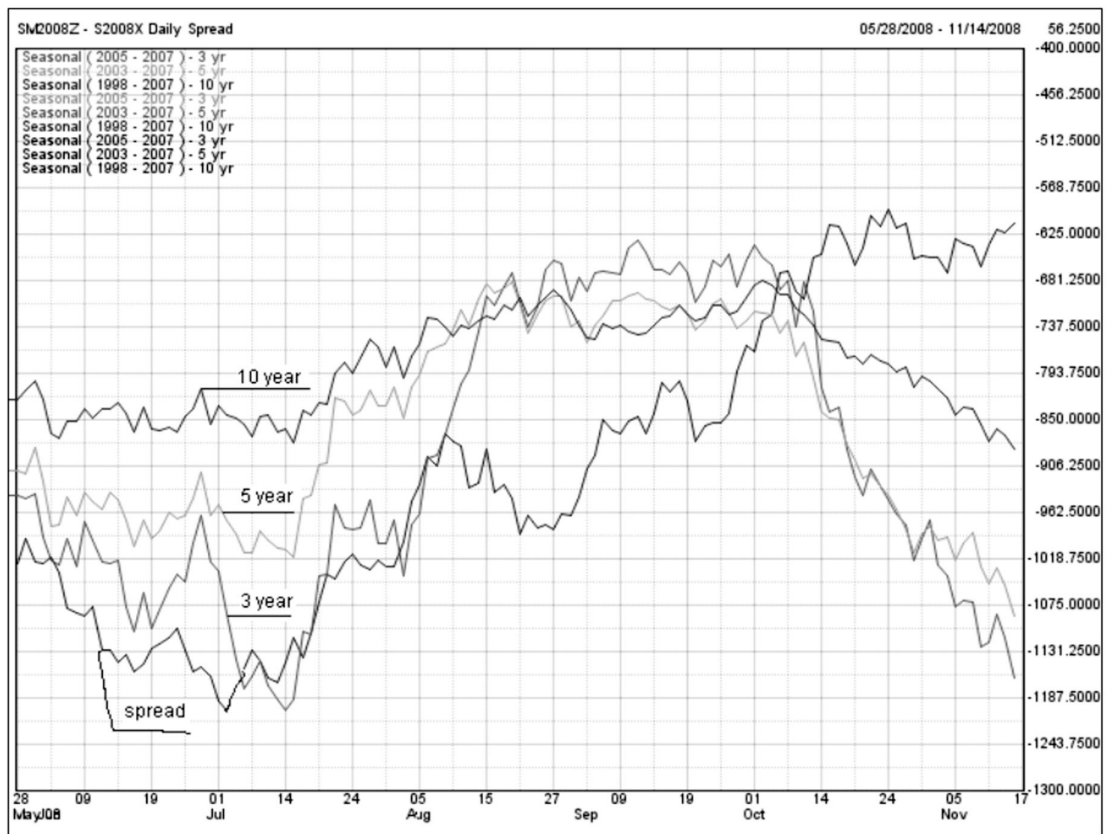
Source: Capitol Commodity Services Quotes and Charts

Figure 1. Seasonal Pattern of the PLJ/GCJ Spread for 15, 10, and 5 Years



Source: Capitol Commodity Services Quotes and Charts

Figure 2. Seasonal Pattern of the Soybean (December 2009)/Soybean Meal (November 2009) Spread for 10, 5, and 3 years



Source: Capitol Commodity Services Quotes and Charts

Figure 3. Seasonal Pattern of the Soybean Meal (December 2008)/Soybean (November 2008) Spread for 10, 5, and 3 Years

analysis, this analysis has a number of strategic limitations. In particular, seasonal patterns can rapidly change or disappear. Moreover, this often occurs with very steady seasonal cycles. As a rule, this happens due to the impact of significant fundamental factors. We can give the following example. For a long time, the U.S. remained the only major exporter of soy. Therefore, the seasonal cycle in the behavior of soy spreads was oriented toward the seasonality typical of the U.S. This concerned allocation of land for sowing, growing and harvesting crops, etc. In the late 1980s to the early 1990s, soybeans were offered in the market by Latin-American countries including Brazil, Argentina, Uruguay, and Paraguay. The aggregate output of these countries started to outweigh U.S. production. Since these countries are located in the southern hemisphere, their production cycle is different from that in North America. This factor caused huge changes in the behavior of soybean spreads and broke the previous seasonal patterns.

Another example is currencies and currency spreads. There were some credible calculations made for a number of currency spreads that provided some insight as to the presence of seasonal cycles. However, it is safe to say that even if such patterns did exist, they vanished after the 2008 financial crisis. This is explained by radical changes in the levels of refinancing rates in many countries across the world, which disrupted previously existing relationships and correlations. This can be demonstrated with the following example. For many years, the Swiss franc base rate has been close to zero, while the UK pound base rate was 5% prior to the 2008 crisis and 0.5% after the crisis. Thus, the difference in the base rates between the Swiss franc and the UK pound that had existed for decades disappeared within a few months. It would be logical to assume that such appreciable change has greatly impacted the existing relationships between currency exchange rates, and even more so the behavior of currency spreads. All of this shows that one should not rely solely on seasonal analysis when assessing the current situation. Seasonal analysis should be combined with other types of analysis to achieve adequate results from an evaluation of the current situation.

Use of comparative-historical analysis in working with futures spreads

Comparative-historical analysis is based on the assumption that, under similar circumstances (fundamental factors), futures prices or spreads should behave in a similar way. It suggests searching for situations in the past that are similar to the current one, tracing the behavior of prices in that historical period, and predicting the development of the current situation on this basis. Because of its supplementary function, this type of analysis is limitedly used in the work with spreads and therefore was not significantly highlighted in the literature. Attention to this type of analysis is given in the works of Smith [2000] and Perchanok [2011a].

It can be said that comparative historical analysis combines fundamental, technical, and seasonal analyses. First, we need to select a period in which to examine the behavior of prices and then compare fundamental data to find a configuration of fundamental factors most similar to the cur-

rent one. After that, the investor can make an appropriate trading decision for the current window while considering the current spread value. This approach seems to be very sophisticated, as the emergence of similar configurations of fundamental factors is highly unlikely due to a large number of these factors. In this case, the investor should select one or two fundamental factors and search for data based on them. The danger is that, firstly, the "key" factors may be selected incorrectly, and secondly, the evaluation of the comparison results is subjective in nature, not to mention the fact that it is necessary to look through a fair amount of statistical information. Based on the above, we would say that such an analysis is both difficult to perform and impractical.

A simpler version of this analysis consists of analyzing charts for past periods. We would suggest the following sequence of steps: compare charts of the subject spread for several past years; if a chart or charts generally similar to the current one are found, compare the details of the current and found chart(s) to gain some insight into the possible behavior of the current spread. The comparison may involve a number of parameters. This simple algorithm allows someone to perform this analysis even with very limited experience.

Critics of regression and correlation analysis in relation to spreads

Regression analysis involves identifying the relationship between a dependent variable and one or more independent variables. A model of the relationship is hypothesized, and estimates of the parameter values are used to develop an estimated regression equation (see Markin [2006]; Prosvetov [2008]). Various tests are then employed to determine whether the model is satisfactory. If the model is deemed satisfactory, the estimated regression equation can be used to predict the value of the dependent variable based on values for the independent variables (see Theil [1971]; Chow [1983]).

Correlation and regression analysis are related in that both deal with relationships among variables. The correlation coefficient is a measure of the linear association between two variables. Values of the correlation coefficient are always between  $-1$  and  $+1$ . A correlation coefficient of  $+1$  indicates that two variables are perfectly related in a positive linear sense, a correlation coefficient of  $-1$  indicates that two variables are perfectly related in a negative linear sense, and a correlation coefficient of  $0$  indicates that there is no linear relationship between the two variables (see Markin [2006]; Prosvetov [2008]). For simple linear regression, the sample correlation coefficient is the square root of the coefficient of determination, with the sign of the correlation coefficient being the same as the sign of  $b_1$ , the coefficient of  $x_1$  in the estimated regression equation. Smith [2000] contributed to the study of this type of analysis in relation to spreads.

The authors believe that the use of regression-correlation analysis in practice is ineffective, and therefore refrained from in-depth study of it in relation to spreads. Below are the arguments for our position:

1. The aim of any analysis in trading is to assist in mak-

ing various trading decisions. However, the use of regression–correlation analysis for the average trader is complicated because it requires adequate mathematical apparatus. Although traders have sophisticated software, such analysis still requires very specific knowledge in order to operate the software effectively. The majority of practical traders do not have such a high level of knowledge in mathematics. As evidence would show, most textbooks on practical trading never mention this type of analysis (see Williams [1999]; Luca [2000]).

2. In short–term trading, application of this type of analysis is complicated by its very nature. It involves multiply steps: identification of the dependent and independent variables, creation of a hypothesized model of their relationship, estimation of the parameter values needed to develop an estimated regression equation, running of the various tests in order to determine if the model is satisfactory, application of the regression equation, and assessment of the results. Obviously, such analysis takes a very long time, and for an investor whose trading horizon is limited to a period of several months, it loses its relevance in analyzing the situation.

3. One of the features of correlation analysis is that it is impossible to isolate the influence of extraneous factors because they are either unknown or cannot be isolated. Therefore, the correlation method used to determine what would be the result of the relationship between the cause and the effect assumes that extraneous factors did not change or that the change does not distort the basic relationship. If such an assumption is appropriate for theoretical

research, then in practice, changes in extraneous factors happen very quickly, and together with a high degree of volatility, a practical trader is unable to take these factors into account. If any of the above factors had a negligible impact on the situation at the current time, its influence could increase in the near future, and it would become one of the key factors. Since the use of this type of analysis requires a large sampling time, including 10– to 20–year–old data, the results of this analysis would be questionable, because in the past 10 years, the world has experienced significant changes due to globalization, which may not be reflected in the older data. Moreover, the recent events of 2008 changed the process of pricing in the future markets due to increased liquidity and the reduction of the refinancing rate to 0.

4. Neither regression nor correlation analyses can be interpreted as establishing cause–and–effect relationships (Markin [2006]). They can indicate only how or to what extent variables are associated with each other. The correlation coefficient measures only the degree of linear association between two variables (Prosvetov [2008]). Any conclusions about a cause–and–effect relationship must be based on the judgment of an analyst. Moreover, identification of the variables requires the use of other types of analysis that must be performed first in any case.

*Thus, the regression–correlation analysis is, in our opinion, a tool for theoretical researchers. The rapidly changing situation and the high volatility do not offer adequate opportunity to apply this type of analysis in practical trading.*

#### REFERENCES

- Bernstein, J. Jake Bernstein's Seasonal Futures Spreads: High–Probability Seasonal Spreads for Futures Traders. New Jersey: John Wiley & Sons, 1990.
- Carpenter, R.E., D. Levy. "Seasonal Cycles, Business Cycles, and the Comovement of Inventory Investment and Output." *Journal of Money, Credit, and Banking*, 30 (1998), pp. 331–335.
- Chow, G. *Econometrics*. New York: McGraw–Hill, 1983.
- Luca, C. *Trading in the Global Currency Markets*, 2nd ed. New York: New York Institute of Finance, 2000.
- Markin, J.P. *Theory of Economic Analysis*. Moscow: Knorus, 2006.
- Moore, S., J. Toepke, and N. Colley. *The Encyclopedia of Commodity and Financial Spreads*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2006.
- Murray, A.R. "Better Trading with Seasonals." *Futures Magazine*, June 2004, pp. 60–64.
- Murray, A.R. "Market Cycles – are they Fundamental?" *Futures Magazine*, August 2006, pp. 48–51.
- Perchanok, K. *Futures Spreads: Classification, Analysis, and Trading*. Charleston: CreateSpace, 2011a.
- Perchanok, K. "Crude Oil Calendar Spreads." *Futures & Options Magazine*, 10 (2011b), pp. 74–79.
- Perchanok, K. "Anomalies in the Behavior of Crude Oil Calendar Spreads." *Modern Science: Actual Problems of the Theory and Practice*, 1 (2011c), pp. 75–79.
- Perchanok, K. "Platinum/Gold Spread." *Futures Magazine*, November 2011d, pp. 36–38.
- Perchanok, K. "Trading Machines Taking Control of the Financial Market." *The Hedge Fund Journal*, 74 (2012), pp. 60–63 .
- Prosvetov, G.I. *Econometrics*. Moscow: Alfa–Press, 2008.
- Ross, J. "Exploiting Spread Trades." *Futures Magazine*, December 2006, pp. 34–36.
- Rozeff, M., W. Kinney. "Capital Market Seasonality: The Case of Stock Returns." *Journal of Financial Economics*, 3 (1976), pp.379–402.
- Salcedo, Y. "Spreads For the Fall." *Futures Magazine*, September 2004, pp. 54–57.
- Schap, K. *The Complete Guide to Spread Trading*. New York: McGraw–Hill, 2005.
- Smith, C. *Futures Spreads Trading: The Complete Guide*. Greenville: Traders Press, 2000.
- Theil, H. *Principles of Econometrics*. New York: Wiley, 1971.
- Tolmasky, C., D. Hindanov. "Principal Components Analysis for Correlated Curves and Seasonal Commodities: The Case of the Petroleum Market." *Journal of Futures Markets*, 11 (2002), pp.1019–1035.

## ЛИЧНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СУБЪЕКТА НАЛОГОВОГО ПРЕСТУПЛЕНИЯ

### PERSONAL CHARACTERISTICS OF THE SUBJECT OF TAX CRIMES

*O. Belai*

#### Annotation

On the basis of the applicable tax and criminal law and the issues determining the subject of the tax offenses with methodological position S. V. Poznyшева given approaches to the analysis of the individual tax offender.

**Keywords:** the subject of crime, tax crimes.

**Белай Ольга Викторовна**

Соискатель, НОУ ВПО

"Московский институт государственного  
управления и права"

#### Аннотация

На основе анализа действующего налогового и уголовного законодательства рассмотрены вопросы определения субъекта налогового преступления, с методологических позиций С.В. Познышева сформулированы подходы к анализу личности налогового преступника.

#### Ключевые слова:

Субъект преступления, налоговое преступление.

Определение субъекта налогового преступления не вызывает сложностей в правоприменительной практике, почему данный вопрос и не стоит в центре внимания дискуссий в специальной литературе. В судебной практике последних лет [3] субъектом преступления, предусмотренного статьей 198 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ [2]), является достигшее шестнадцатилетнего возраста физическое лицо (гражданин Российской Федерации, иностранный гражданин, лицо без гражданства), на которое в соответствии с законодательством о налогах и сборах возложена обязанность по исчислению и уплате в соответствующий бюджет налогов и (или) сборов, а также по представлению в налоговые органы налоговой декларации и иных документов, необходимых для осуществления налогового контроля, представление которых в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах является обязательным. В частности, в силу статьи 11 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ [1]) им может быть индивидуальный предприниматель, зарегистрированный в установленном порядке и осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частный нотариус, адвокат, учредивший адвокатский кабинет.

Субъектом преступления, ответственность за которое предусмотрена статьей 198 УК РФ, может быть и иное физическое лицо, осуществляющее представительство в совершении действий, регулируемых законодательством о налогах и сборах, поскольку в соответствии со статьями 26, 27 и 29 НК РФ налогоплательщик (плательщик сборов) вправе участвовать в таких отношениях через законного или уполномоченного представителя, если иное

не предусмотрено НК РФ.

В тех случаях, когда лицо, фактически осуществляющее свою предпринимательскую деятельность через подставное лицо (например, безработного, который формально был зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя), уклонялось при этом от уплаты налогов (сборов), его действия следует квалифицировать по статье 198 УК РФ как исполнителя данного преступления, а действия иного лица в силу части четвертой статьи 34 УК РФ – как его пособника при условии, если он сознавал, что участвует в уклонении от уплаты налогов (сборов) и его умыслом охватывалось совершение этого преступления.

К субъектам преступления, предусмотренного статьей 199 УК РФ, могут быть отнесены руководитель организации–налогоплательщика, главный бухгалтер (бухгалтер при отсутствии в штате должности главного бухгалтера), в обязанности которых входит подписание отчетной документации, представляемой в налоговые органы, обеспечение полной и своевременной уплаты налогов и сборов, а равно иные лица, если они были специально уполномочены органом управления организации на совершение таких действий. К числу субъектов данного преступления могут относиться также лица, фактически выполнявшие обязанности руководителя или главного бухгалтера (бухгалтера). Содеянное надлежит квалифицировать по пункту "а" части 2 статьи 199 УК РФ, если указанные лица заранее договорились о совместном совершении действий, направленных на уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации–налогоплательщика.

Иные служащие организации–налогоплательщика



(организации – плательщика сборов), оформляющие, например, первичные документы бухгалтерского учета, могут быть при наличии к тому оснований привлечены к уголовной ответственности по соответствующей части статьи 199 УК РФ как пособники данного преступления (часть 5 статьи 33 УК РФ), умышленно содействовавшие его совершению.

Лицо, организовавшее совершение преступления, предусмотренного статьей 199 УК РФ, либо склонившее к его совершению руководителя, главного бухгалтера (бухгалтера) организации–налогоплательщика или иных сотрудников этой организации, а равно содействовавшее совершению преступления советами, указаниями и т.п., несет ответственность в зависимости от содеянного им как организатор, подстрекатель либо пособник по соответствующей части статьи 33 УК РФ и соответствующей части статьи 199 УК РФ [10].

Позиция Верховного Суда Российской Федерации в специальной литературе оценивается неоднозначно. Н.А. Ермолаева делает вывод о том, что субъект налоговых преступлений является специальным, то есть обладает налогово–правовым статусом, что означает наличие у лица комплекса прав и обязанностей, оформленных в соответствии с требованиями налогового законодательства. В связи с этим, как полагает автор, разъяснение Пленума Верховного Суда Российской Федерации, содержащееся в постановлении "О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления" от 28 декабря 2006 г. № 64, в части толкования признаков субъекта нуждается в изменении [5]. Тем не менее, мы не видим здесь существенного повода для дискуссии или внесения каких–либо изменений в действующее законодательство. Таким образом, вопрос определения субъекта налогового преступления можно считать относительно решенным в действующем законодательстве.

Другое дело, личностная характеристика данного субъекта. В теоретико–методологическом аспекте характеристики личности налогового преступника, критерии её типологизации, характерные черты, криминологический портрет и мотивация противоправного поведения, всегда привлекали внимание исследователей и относятся к одной из наиболее изученных сфер криминологии и юридической психологии. В то же время, налоговая преступность не стоит на месте, усложняются методы, активно применяются информационно–коммуникационные технологии, в орбиту налоговых преступлений втягиваются лица, ранее к ней не относившиеся. В связи с этим представляется важным рассмотреть характеристики субъекта налоговых преступлений с современных позиций.

Анализ личности налогового преступника, по крайней мере, в России неизбежно будет базироваться на теоретико–методологических подходах основоположника русской юридической психологии С.В. Познышева, изложен-

ные в его изданной в 1926 г. монографии [8]. Автор справедливо полагал, что преступление всегда имеет два корня: один лежит в личности преступника и сплетается из особенностей его конституции, а другой состоит из внешних для данной личности фактов, своим влиянием толкнувших ее на преступный путь. Слагаемые "личного" корня преступления С.В. Познышев считал эндогенными факторами, а внешние события, толкнувшие субъекта на преступление, – экзогенными факторами данного преступления.

К внешним факторам, применительно к налоговым преступлениям сегодня можно отнести коррупцию, изменчивость коллизионность налогового законодательства, низкую квалификацию налогового аппарата и т.п. Но при этом для нас важен комплексный подход к анализу, так как в каждом преступлении, в том числе – налоговом, участвуют и те, и другие факторы. При этом, в одних случаях доминируют эндогенные, а в других – экзогенные факторы. Таким образом, преступление нельзя объяснить лишь внешними причинами, игнорируя особенности совершившей его личности.

В течение последних десятилетий, устоявшись в специальной литературе, перешел в учебную, то есть стал общепринятым, тезис о том, что криминологические параметры лиц, совершивших преступления против порядка налогообложения, существенно отличаются от характеристик лиц, совершающих так называемые общеуголовные преступления [7]. Данная позиция не представляется достаточно аргументированной.

Так в современной отечественной криминологической литературе личность налогового преступника анализируется по трем уровням: универсальному (инициативность, предприимчивость; активность; склонность к лидерству; готовность к риску; смелость и т.п.), уровню общих личностных переменных (жесткость; радикализм; дипломатичность; расслабленность; спокойствие); чертам индивидуального уровня личности, отражающим устойчивые и предсказуемые психологические характеристики, которые являются значимыми в понимании и предупреждении преступного поведения в налоговой сфере (практичность, эмоциональная нестабильность, доминантность, невысокий интеллект, конформизм) [4].

На наш взгляд, приведенная нами классификация В.Н. Босакова излишне обща и неконкретна. Она скорее дает общую картину психологического состояния личности и не конкретизирована по психическому типу налогового преступника. Попытка автора раскрыть "механизм преступного поведения" через "осознание налоговыми преступниками неудовлетворенности базовой потребности в безопасности и материальных потребностях определяется в мотивации преступного поведения к достижению успеха, который направляет деятельность личности налогового преступника к удовлетворению материальных потребностей безопасным способом, в том числе через сокрытие налогов" [4] представляется излишне ус-

ложненной и даже запутанной. Непонятно, например, что подразумевается под "удовлетворением материальных потребностей безопасным способом"? Вероятно, автор считает искажение налоговой отчетности более "безопасным способом обогащения", чем, например грабеж. В этом смысле Т.К. Кужугет обоснованно полагает, что проблема криминалистического анализа личности "неисполнителя налоговой обязанности" требует системного анализа, учета всех взаимодействующих факторов, в том числе деликтного и околокриминального поведения. В то же время и этот автор, на наш взгляд, допускает некоторое смешение понятий, относя, например "коррупционные и преступные связи (налогового преступника) в различных сферах общественной жизни" к особенностям его личности [6]. Под личностью преступника современная криминология понимает совокупность социально-психологических свойств и качеств, являющихся причинами и условиями совершения преступлений. Таким образом, коррупционные связи к социально-психологическим свойствам личности никак относиться не могут.

В целом нам близка классификация С.В. Познышева по которой налоговые преступники могут быть отнесены к типу расчетливых рассудочных преступников, которые, поставив себе целью достижение известного положения – служебного, социального, имущественного, или известной роли в обществе, ради этой общей цели своей жизни совершают преступление, потому что, по их расчетам, преступление поможет им достигнуть ее, или устраним какое-либо стоящее на пути к ней препятствие и приблизит к ее осуществлению. Действительно трудно себе представить налоговое преступление, совершенное в состоянии аффекта или по неосторожности. "Не порыв чувства, не стремление к мимолетным чувственным наслаждениям, – подчеркивает С.В. Познышев, – а представление известной связи совершаемого преступления с их общею целью, – вот что толкает их на преступную дорогу" [8]. Налоговый преступник всегда тщательно готовится. Подготовительная деятельность преступника-налогоплательщика характеризуется планированием действий по включению заведомо ложных сведений: об объекте налогообложения; о налоговой базе; о налоговой льготе; о налоговой ставке; о налоговом периоде; о периоде исчисления налога [6].

Характеризуемое поведение налогового преступника по своим волевым признакам в значительной степени соответствует типу поведения руководителя, умеющего рассчитывать и принимать рискованные решения. Поэтому в абсолютном большинстве случаев инициатива совершения налоговых преступлений исходит от руководителей и собственников предприятий. При этом не исключается вариант, когда, совершая налоговое преступление, руководитель не ставит в известность бухгалтера. Бухгалтеры (не являющиеся владельцами/совладельцами бизнеса или их родственниками) действуют на основе трудового договора или по совместительству, не участвуя в распределении прибыли предприятия. Как правило, они

прямо не заинтересованы в сокрытии объектов налогообложения, в силу чего чаще бывают лишь соучастниками налоговых преступлений.

В мировой практике налоговая преступность традиционно относится к так называемой беловоротничковой преступности (white-collar crime), т.е. к преступлениям, "совершаемым респектабельным человеком высокого социального статуса на своем рабочем месте" [9]. В свое время Э.Н. Сатерленд в своей книге "Преступления белых воротничков" (1949) обратил внимание на то, что противоправные действия "белых воротничков" в общественном сознании и правоприменительной практике рассматриваются как преступления существенно реже.

Независимо от статуса преступника в основе всех налоговых преступлений лежит цель, имеющая, по словам С.В. Познышева "не мимолетное значение, а более или менее общее, руководящее значение в их жизни, поскольку достижением ее на долгий срок создаются известные рамки для этой жизни, и определяется направление последней" [8]. Как показывает практика, к таким целям чаще всего относятся: стремление к наживе и карьерному росту, опять же ради материальных выгод, связанных с известным положением (тип корыстных карьеристов). В современной литературе называются те же мотивы налоговых преступников: корысть, карьеристские устремления, "забота" о трудовом коллективе, "чести фирмы" и т.п. [7]. Особенности преступной мотивации и преступных навыков определяют определенные закономерности способа совершения налоговых преступлений.

Особенности личности налогового преступника могут быть как общими, относящимися к личности любого преступника (установка на противоправное поведение, стремление к наживе любыми средствами и пр.), так и специальными, наиболее часто характерными именно для налогового преступника (относительно высокие уровни образования и социальное положение, руководящая должность и т.п.

Среди налоговых преступников доминируют мужчины, что обусловлено их преобладанием среди руководителей. Средний возраст налоговых преступников колеблется в пределах 40 лет. Среди осужденных за налоговые преступления практически нет молодежи (до 20 лет). Даже в сегменте 21–30 лет совершается лишь пятая часть налоговых преступлений, а вот лицами 31–40 лет и 41–50 лет – примерно по 35% – соответственно. Данная статистика легко объясняется соотношением возраста, образования, опыта и карьерного роста.

Старшее поколение (старше 51 года) существенно реже совершает налоговые преступления. По мнению И. И. Кучерова незначительный процент лиц старшего возраста (свыше 50 лет), среди совершивших налоговые преступления объясняется их законопослушностью и осторожностью [7]. Полагаем, что это не единственная причина. В российской модернизируемой экономике велика доля молодых менеджеров, которые, как предполагают

эксперты ГУ ВШЭ, должны быть более мотивированы к инновациям [13]. Кроме того, для российской экономики, как и для многих молодых рыночных экономик, средний возраст менеджеров компаний существенно ниже, чем их коллег из развитых стран [14]. В связи с этим доля менеджеров старшего возраста не велика, что во многом и объясняет их низкую долю в числе лиц, совершивших налоговые преступления.

Отличительной чертой налоговых преступников является высокий, по сравнению с лицами, совершившими иные преступления, образовательный уровень. До 60% из них имели высшее, неполное высшее образование или ученую степень, а более 20% – среднее специальное образование. Другой отличительный признак – незначительное число ранее судимых (менее 10%), что можно объяснить высоким социальным положением, интеллектуальным уровнем и материальной обеспеченностью.

Вопрос определения субъекта налогового преступления в целом разрешен в действующем законодательстве и не вызывает сколько-нибудь серьезных нареканий. Что касается анализа и характеристики данного субъекта, то этот вопрос в силу междисциплинарного характера в значительной мере является предметом юридической психологии и юридической социологии. Именно комплексный подход способен обеспечить полное раскрытие субъекта налогового преступления. В этом смысле был

прав Н.Д. Сергеевский, полагавший, что "социологическое исследование преступления и наказания когда-нибудь образует самостоятельную науку ... материалом же для нее послужат главным образом данные, добываемые через посредство статистических работ" [12].

В современных условиях растет практическая значимость продолжения таких работ. Известно, что налоговая ответственность выполняет регулятивную, превентивную, карательную, воспитательную, восстановительную функции. Главной в налоговой ответственности, современные исследователи называют карательную функцию. Именно кара, как справедливое, законное и неотвратимое возмездие лицу, виновному в совершении налогового правонарушения, предусмотренного главой 16 или 18 НК РФ, является основным предназначением налоговой ответственности [11]. С этим можно согласиться лишь отчасти. Практика непрерывного ужесточения санкций (по многим видам преступлений) себя не оправдывает. Важно не запугать, а показать путь и выгоды законопослушного налогового поведения, привить налоговую культуру. "Чтобы свести их с преступной дороги, – отмечал С.В. Познышев, – надо или изменить в их глазах значение этой общей цели, или привести к убеждению в необходимости идти к ней иными, непроступными путями" [8]. Для достижения этой цели необходимо досконально знать личные характеристики, особенности и типологию субъектов налоговых преступлений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.12.2012)// Собрание законодательства РФ. N 31. 03.08.1998. Ст. 3824.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 (ред. от 30.12.2012) N 63-ФЗ// Собрание законодательства РФ. 17.06.1996. N 25. Ст. 2954.
3. Постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации от 28 декабря 2006 г. N "О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления"// Российская газета. 2006. 31 декабря. N 297.
4. Босаков В. Н. Налоговая преступность: состояние, региональные особенности и тенденции предупреждения (по материалам Северо-Кавказского Федерального округа): автореф. дис... канд. юрид. наук. 12.00.08. Ростов-на-Дону, 2012.
5. Ермолаева Н. А. Уголовно-правовая регламентация ответственности в сфере налогообложения: вопросы теории и практики: автореф. дис... канд. юрид. наук. 12.00.08. М., 2009.
6. Кужугет Т. К. Особенности методики расследования налоговых преступлений: криминалистический аспект: автореф. дис... канд. юрид. наук. 12.00.09. Томск, 2010.
7. Кучеров И.И. Налоговые преступления. М., 1997.
8. Познышев С.В. Криминальная психология. Преступные типы. (Переиздание 1926 г.) М.: Инфра-М., 2010.
9. Сатерленд Э. Х. Являются ли преступления людей в белых воротничках преступлениями?// Социология преступности. Современные буржуазные теории: Сб. статей. Перевод с англ./ Под ред.: Никифоров Б. С. М.: Прогресс, 1966. С. 45–59.
10. Постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации от 28 декабря 2006 г. № "О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления"// Российская газета (Федеральный выпуск). 2006. 31 декабря №4263.
11. Кинсбургская В. А. Налоговая ответственность в системе мер государственного принуждения в сфере налогообложения: автореф. дис... канд. юрид. наук. 12.00.14. М., 2010. С.17.
12. Сергеевский Н.Д. Преступление и наказание как предмет юридической науки// Юридический вестник. 1879. № 12. С. 886.
13. Гурков И.Б., Моргунов Е.Б. Мотивация руководителей средних российских предприятий к инновациям// ЭКО. 2011. № 2.
14. Голунов И., Васильева Ю. Двадцатилетние встают у руля. И пытаются найти общий язык с подчиненными// Ведомости. 2004. 11 апреля.

## ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОБЪЯСНЕНИЙ, ПОЛУЧАЕМЫХ ДОЗНАВАТЕЛЯМИ ПОГРАНИЧНЫХ ОРГАНОВ В ХОДЕ ПРОВЕРКИ СООБЩЕНИЯ О ПРЕСТУПЛЕНИИ

### ABOUT THE USE OF EXPLANATIONS RECEIVING BY FRONTIER AGENCIES INVESTIGATORS IN A COURSE OF THE CRIME MESSAGE VERIFICATION

*A. Gilfanov*

#### Annotation

The article considers the problem of the use of explanations receiving by border troops investigators during the initiation of legal proceedings. The author proposes positive effect by legislative establishment standard of the law which allows officials to use explanations for finding out an occasion of the initiation of a criminal case.

**Keywords:** illegal crossing of the state border of Russian Federation, initiation of legal proceedings, explanation, evidence.

*Гильфанов Андрей Русланович*

*Аспирант, Российская академия  
народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте РФ*

#### Аннотация

В статье рассматривается проблема применения дознавателями пограничных органов объяснений в первоначальной стадии производства по уголовным делам. Автор аргументирует положительный эффект законодательной регламентации нормы, которая разрешила бы использование объяснений, полученных в стадии возбуждения уголовного дела, в целях установления наличия (отсутствия) оснований для его возбуждения.

#### Ключевые слова:

Незаконное пересечение Государственной границы Российской Федерации, возбуждение уголовного дела, объяснения, доказательства.

**А**нализ оперативных материалов и материалов уголовных дел о незаконном пересечении Государственной границы Российской Федерации свидетельствует об активизации противоправной деятельности в приграничных регионах России и на территории сопредельных государств.

В современных условиях угрозу безопасности в пограничной сфере представляют деятельность международных террористических организаций, связанная с переброской на российскую территорию своих эмиссаров, средств террора и организации диверсий, активизация трансграничных преступных групп по незаконному перемещению через государственную границу наркотических средств, психотропных веществ, товаров, грузов, иных материальных ценностей, организация каналов незаконной миграции [7].

Пограничная служба ФСБ России и пограничные органы, принимают непосредственное участие в выполнении поставленных Президентом Российской Федерации задач по снижению активности бандгрупп и преступных группировок в приграничных районах Российской Федерации. Пограничными органами самостоятельно и совместно с другими правоохранительными органами регулярно изымается значительное количество огнестрельного оружия, взрывных устройств, взрывчатых веществ, боеприпасов.

Однако, несмотря на предпринимаемые органами безопасности и правоохранительными органами меры по стабилизации обстановки, активность бандгрупп и преступных группировок не снижается. Складывающаяся обстановка требует принятия комплекса дополнительных мер по ее стабилизации. В этой связи проблемы совершенствования правового регулирования предварительного расследования, осуществляемого дознавателями пограничных органов, приобретают особый интерес.

Одной из наиболее актуальных проблем правовой регламентации первоначальной стадии уголовного процесса остается проблема доказывания. Эффективное выполнение стоящих перед дознавателем (следователем) задач на данном этапе уголовного судопроизводства, в значительной степени зависит от того, насколько законно, своевременно и обосновано решен вопрос о возбуждении уголовного дела.

В настоящее время сотрудники подразделений процессуальной деятельности пограничных органов при проверке сообщений о преступлении руководствуются Федеральным законом от 03.04.1995 г. № 40-ФЗ "О федеральной службе безопасности" [4], Приказом ФСБ России от 16 мая 2006 г. №205 "Об утверждении инструкции по организации в органах федеральной службы безопасности приема, регистрации и проверки сообщений о преступлениях и иной информации о событиях, уг-

рожающих личной и общественной безопасности" [8] и другими нормативными правовыми и ведомственными актами. Указанные документы предоставляют сотрудникам право на проведение проверочных действий при наличии информации, о совершении уголовно-наказуемого деяния или административного правонарушения.

Тем не менее, приведенные нормы недостаточно детально регламентируют проведение мероприятий, осуществляемых в стадии возбуждения уголовного дела. Существенным недостатком является то, что информация, полученная в рамках проверки (т.е. в рамках уголовного судопроизводства), подлежит проверке уголовно-процессуальными средствами. Данное обстоятельство приводит к дублированию дознавателем (следователем) отдельных, уже реализованных оперработником мероприятий, облекая добытую информацию в процессуальную форму, что приводит к снижению эффективности работы.

Следует также отметить, что проверка сообщения о преступлении, и, непосредственно, предварительное расследование имеют существенные временные различия. В отдельных, случаях, например, сроки доследственной проверки необоснованно продлеваются, либо решение об отказе в возбуждении уголовного дела может быть отменено прокурором. В результате наступления указанных обстоятельств, часть доказательственной информации может быть утрачена. Существенные особенности совершения преступления могут быть забыты свидетелем, он может подвергнуться негативному воздействию со стороны обвиняемого. Следы совершенного преступления, оставленные на местности, утрачиваются под воздействием природных факторов. Документы, имеющие важное значение для надлежащей юридической оценки преступного деяния, могут быть потеряны или наоборот доставлены родственниками подозреваемого (обвиняемого), что позволит в последующем стороне защиты ходатайствовать о переквалификации преступления или даже замене уголовного наказания административным\*.

\* В правоприменительной практике встречаются случаи, когда при наличии действительного, удостоверяющего личность документа, но при пресечении лицом Государственной границы Российской Федерации вне установленных пунктов пропуска, работниками подразделений процессуальной деятельности такое деяние квалифицируется по ст. 18.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, что характерно для участков границы РФ, прилегающих к государствам, с которыми межправительственными соглашениями установлен безвизовый режим пересечения границы. (Прим. автора).

Приведенные примеры указывают на необходимость своевременного закрепления информации, влияющей на принятие конкретных процессуальных решений. В этой связи объяснения, полученные на стадии доследственной проверки, приобретают существенное значение. Тем не менее, в правоприменительной деятельности, объясне-

ния, полученные от подозреваемого до возбуждения уголовного дела (как правило, независимо от наличия, либо отсутствия защитника) считаются недопустимыми доказательствами.

При этом, сложившаяся практика, по нашему мнению, имеет существенные недостатки, негативно, влияющие на эффективное выполнение государственной функции уголовного преследования. Обоснование допустимости использования объяснений в стадии возбуждения уголовного дела представляется следующим образом.

Общеизвестно, что одинаково значимыми для участников уголовного процесса будут являться такие решения как составление дознавателем (следователем) обвинительного акта (обвинительного заключения) и привлечение лица в качестве обвиняемого, либо, с другой стороны – вынесение постановления об отказе в возбуждении дела. В случае, принятия первого решения, делается вывод о совершении преступления определенным лицом, во втором же случае, принимается решение об отсутствии оснований к дальнейшей проверке информации в рамках уголовного дела.

Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации [2] (далее – УПК РФ) устанавливает, что любое, принимаемое процессуальное решение должно быть законным и обоснованным, т.е. иметь под собой определенные основания. В рассматриваемом случае таким основанием будет являться выяснение обстоятельств, предусмотренных ст.24 УПК РФ. А указанные обстоятельства, в свою очередь, могут быть установлены только путем доказывания, т.е. собиранием, проверкой и оценкой доказательств. Ст. 74 УПК РФ регламентирует, что доказательствами могут являться любые сведения, на основе которых участниками уголовного процесса устанавливаются обстоятельства, имеющие значение. Следовательно-



Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

но, формально, с точки зрения уголовно-процессуально-го закона, объяснения, полученные на этапе доследственной проверки, могут расцениваться как доказательства для принятия решения о возбуждении (отказе) уголовного дела. *Основные отличия объяснений от показаний свидетеля, данных им в ходе допроса, состоят в следующем:*

- ◆ они получены до возбуждения уголовного дела;
- ◆ они могут быть получены не только сотрудниками подразделений дознания пограничного органа (следственного подразделения органа безопасности), но также оперработником, специалистом по административному производству и некоторыми другими субъектами правоприменительной деятельности;
- ◆ фиксация результатов объяснений не предполагает строго закреплённой документальной формы;
- ◆ лицу, у которого отбирается объяснение, не разъясняются положения ст.51 Конституции Российской Федерации [1], он не предупреждается об уголовной ответственности за дачу заведомо ложных показаний и отказ от дачи показаний.

При получении показаний в ходе допроса подозреваемому (обвиняемому) разъясняются его права, предусмотренные ст.51 Конституции РФ, он предупреждается об уголовной ответственности, предусмотренной ст.307, 308 Уголовного кодекса Российской Федерации от 13.06.1996 г. N 63-ФЗ [3] (далее – УК РФ). Таким образом, нередко получается, что разница в правовом статусе источников информации не влияет на содержание получаемых сведений. При этом, составляемые процессуальные документы (объяснение, протокол допроса) не содержат различий в фактических данных о событии преступления и совершившем его лице.

Представляется, что при получении объяснений недопустимо нарушение основных гарантий гражданина вследствие содержания его в неведении и не разъяснение основных прав, предусмотренных Конституцией РФ [10]. Такие процессуальные документы как объяснение, явка с повинной и некоторые другие, согласно классификации, предложенной в ст.74 УПК РФ, являются доказательствами в разделе "иные документы". Для них характерны все требования, предъявляемые к т.н. "классическим" доказательствам. Поэтому неразъяснение положений ст.51 Конституции РФ в ходе отбирания объяснений, может повлечь их последующие признание недопустимыми, как полученными с нарушением требований УПК РФ.

При этом, применение к лицу, дающему объяснение в стадии доследственной проверки, требований УК РФ об

ответственности за отказ от предоставления информации или за предоставление заведомо ложных сведений, представляется чрезмерным. В стадии проверки сообщения о преступлении устанавливаются лишь поводы и основания для возбуждения уголовного дела, но не виновность конкретного лица. Указанные статьи уголовного кодекса могут быть применены позднее – в рамках производства по уголовному делу. Кроме того, "отказ от дачи показаний" предполагает свидетельствование в ходе допроса, по уже возбужденному делу.

Таким образом, мы считаем необходимым применять положения Конституции РФ исходя из общего статуса гражданина, а не частного, придаваемого ему уголовно-процессуальным законом. Лицо, у которого отбирается объяснение должно быть осведомлено о содержании ст.51 Конституции РФ в независимости от того, в каком процессуальном статусе находится. Вместе с тем, разъяснение (и, соответственно, применение) норм УК РФ за отказ отдачи (сообщение заведомо ложных) показаний, при отбирании объяснений до возбуждения уголовного дела представляется преждевременным, так как указанные нормы могут и должны быть разъяснены в стадии предварительного расследования.

За время работы автора статьи в подразделении процессуальной деятельности пограничного органа, неоднократно возникали ситуации, в ходе которых одна и та же информация, оформлялась без изменения содержания в разных по форме процессуальных документах.

В соответствии с результатами проведенного опроса, 86,4% сотрудников подразделений дознания и административной практики пограничных органов в которых проводился опрос, положительно оценивают инициативу законодательной регламентации нормы, которая разрешила бы использование в качестве доказательств объяснений, полученных в стадии возбуждения уголовного дела. При этом, преобразование полученной таким образом информации, путем проведения допроса (в ходе уже возбужденного дела) и её закрепление в протоколе допроса не представляется целесообразным. Итогом доследственной проверки, к которому должны стремиться обе стороны – защита и обвинение – установление наличия (отсутствия) оснований для возбуждения уголовного дела. Именно для этой цели и должны служить объяснения, полученные в первоначальной стадии процесса. Разрешение вопроса относительно наличия (отсутствия) состава преступления, виновности подозреваемого должно осуществляться в стадии производства по возбужденному уголовному делу.

Таким образом, по нашему мнению, необходимо необходимо законодательно разрешить использование объяснений, полученных на стадии доследственной проверки, в качестве доказательств.

В целях оптимизации работы подразделений процессуальной деятельности, снижения уровня загруженности их работников, предлагается ограничить повторное привлечение лица для допроса (в рамках возбужденного уголовного дела), если в стадии доследственной проверки у него было отобрано объяснение, и полученная информация не нуждается в уточнении.

В случаях, когда изложенная в материалах объяснений информация не является полной, требуется её уточ-

нение, либо объяснение не было отобрано, следует проводить допрос в рамках производства по уголовному делу в порядке, установленном УПК РФ.

Представляется, что предложенные меры существенно повысят эффективность расследования уголовных дел, находящихся в производстве дознавателей пограничных органов, в том числе при расследовании уголовных дел о незаконном пересечении Государственной границы Российской Федерации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. – 1993 г. – 25 дек.
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. N 174-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 24 декабря 2001 г. N 52 (часть I) ст. 4921.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 17 июня 1996 г. N 25 ст. 2954.
4. О федеральной службе безопасности: федеральный закон от 3 апреля 1995 г. N 40-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 10 апреля 1995 г., N 15, ст. 1269.
5. Об оперативно – розыскной деятельности: федеральный закон от 12 августа 1995 г. N 144-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 14 августа 1995 г., N 33, ст. 3349.
6. О Государственной границе Российской Федерации: закон Российской Федерации от 01.04.1993 г. N 4730-1 // Российская газета. – 1993. – № 84.
7. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: указ Президента Рос. Федерации от 12 мая 2005 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2009. – № 20, ст. 2444.
8. Об утверждении инструкции по организации в органах федеральной службы безопасности приёма, регистрации и проверки сообщений о преступлениях и иной информации о событиях, угрожающих личной и общественной безопасности: приказ ФСБ России от 16.05.2006 г. №205 // Российская газета. – 2006. – № 236.
9. О внесении изменений в статью 322 Уголовного кодекса Российской Федерации и статьи 150 и 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 30.12.2012 г. №312-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2012. – N 53 (ч.1), ст. 7637.
10. Николук В.В. Применение ст.51 Конституции РФ в уголовном судопроизводстве // Законность. М., 1997. – №8.

© А.Р. Гильфанов, ( 274738@mail.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РЕЖИМЫ: КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

## STATE REGIME: CONSTITUTIONAL AND LEGAL ASPECTS

V. Doglyad

### Annotation

Types of state regimes, which are determined by the dependence of the role of higher bodies of state power (of heads of States, parliaments, governments) in the implementation of the delegated to them powers of their political affiliation, which is changed after the election. In article the bases for classification of the state modes are offered. Thus in a basis of classification it is put subject and functional approaches. On the basis of this classification the characteristic of the concrete states is given.

**Keywords:** state regime, form of government, the state, the political power.

*Догляд Владимир Богданович*

*Соискатель,*

*Российский государственный  
торгово-экономический университет*

### Аннотация

Тема исследования: виды государственных режимов, которые определяются зависимостью роли высших органов государственной власти (глав государств, парламентов, правительств) в осуществлении возложенных на них полномочий и от их политической принадлежности, которая изменяется после соответствующих выборов. В статье предлагаются основания для классификации государственных режимов. При этом в основу классификации положен предметный и функциональный подходы. На основе данной классификации дается характеристика конкретных государств.

### Ключевые слова:

Государственный режим, форма правления, государственная, политическая власть.

В многовековой истории человечества существовало, сменяя друг друга, немало государственных режимов, прежде чем данное явление стало предметом его изучения. В связи с этим проблема научной классификации государственных режимов приобретает свою актуальность. В литературе по конституционному праву нет единой классификации государственных режимов. Следует отметить, что существующие в настоящее время классификации режимов по своему содержанию более применимы в политологии, теории государства и права [7, 13, 16, 17, 21, 22, 23].

Выделяют такие режимы, как либеральный, консервативный, прогрессивный, реакционный, теократический, светский, традиционный, мобилизационный, радикальный, тиранический, диктаторский, конституционный, автономный, контрреформистский, террористический, репрессивный и др. [8]

Классифицировать государственные режимы по "диапазону" таких системообразующих связей, как государственное устройство, исторические, национальные и политические традиции, приводящие в современном понимании к двум разновидностям – демократическому и антидемократическому (тоталитарный) [9] и опирающиеся на классификацию политических режимов, принятую в политологии, применительно к конституционному праву – некорректно.

Классифицируя государственные режимы на демократические и антидемократические виды они мало чем отличают их от аналогичных политических режимов [9, 28].

Так, М. Вебер говорил о такой разновидности государственного режима, которую он определял как "плебисцитарный, или демократический, вождизм". Он пояснял свою мысль следующим образом: "Это такая политическая система, где люди избирают себе лидера, который потом говорит: "А теперь заткнитесь и слушайте меня"[5] (Гитлер в Германии 1933 г.).

*Свое видение типологизации режимов, предлагает например,*

В.Я. Гельман[4]:

1) "авторитарная ситуация" (доминирующий актор, преобладание неформальных институтов при фасадной роли формальной, преимущественно силовой стратегии);

2) "гибридный режим" (доминирующий актор, при ограниченном влиянии других, сочетание формальных и неформальных институтов, компромиссные стратегии).

Вместе с тем, указанная типологизация режимов имеет существенный недостаток, который проявляется в том, что создается впечатление не только оторванности государственного режима от формы правления, но и от



правового регулирования.

Тогда как, например, для М.А. Могуновой приемлемым при классификации государственных режимов является реальная форма правления [13]. По ее мнению он может выглядеть как:

**а)** незавершенный парламентаризм, при котором введен парламентский принцип формирования правительства, но отсутствует политическая ответственность правительства перед парламентом;

**б)** парламентское доминирование, характеризуемое верховенством парламента и наличием основных принципов парламентаризма – формированием правительства на основе соотношения сил в парламенте, политической ответственностью правительства перед парламентом, переходом исполнительной власти от главы государства к правительству;

**в)** монистический парламентаризм, основанный на тех же принципах парламентаризма и верховенстве парламента, но характеризуемый одним источником власти – парламентом. При нем глава государства даже формально не выступает в качестве источника власти и не обладает никакой политической властью;

**г)** дуалистический парламентаризм, базирующийся на балансе властей – законодательной и исполнительной [13].

Б.А. Страшун [21], указывает на министерский режим или систему кабинета, когда вся система публичной власти подчинена премьер-министру, контролирующему партийным штабом.

Конечно, такой подход не может охватить все возможные варианты государственных режимов даже при парламентской форме правления.

Б. Макаренко, выделяет следующие режимы:

◆ *"президентские"*, в которых президент является главой исполнительной власти, формирует правительство и обе ветви власти не могут прекратить срок полномочий друг друга;

◆ *"премьер-президентские"*, в которых президент обладает существенными исполнительными полномочиями, но основной их объем принадлежит кабинету, опирающемуся на доверие парламентского большинства;

◆ *"президентско-парламентские"*, в которых кабинет назначается президентом, но требует одобрения парламентского большинства [12].

Следуя позиции В.Я. Гельмана, М.А. Могуновой, Б.А. Страшуна, Б. Макаренко тот или иной вид государственного режима определялся в зависимости от той или иной формы правления государства, его конституционного порядка, представляет собой ближе всего классификацию типов правительственных структур.

Заметим, что в зарубежной и российской науке государственный режим в основном отождествляется с парламентаризмом. Например, И.Д. Левин писал, что "буржуазная наука понимает под парламентаризмом режим, характеризующийся парламентскими кабинетами и парламентской ответственностью" [11]. Общеизвестно, что форма правления не всегда совпадает с государственным режимом. Форма правления является формализованным выражением сущности государства, а государственный режим – реально существующим соотношением властей между собой.

Для характеристики государства важна не только организационно-структурная сторона. Не менее существенными являются реальные взаимоотношения в системе высших органов государственной власти. Анализ различных точек зрения по этому вопросу вплотную подводит нас к выводу о том, что форма правления при всей своей важности не позволяет дать реальную характеристику государственной власти, определить "волевою концепцию государственной власти" [6].

Г.В. Голосов предлагает свою классификацию политических режимов, исходя из совокупности ряда критериев: характера борьбы за лидерство (открытые и закрытые режимы); внутренней дифференциации (монолитные и дифференцированные элиты); уровня участия масс в политике (включающие и исключающие). В результате он называет шесть политических режимов: традиционный (закрытый, с монолитной правящей группой, исключающий массы из политики, например, Саудовская Аравия); авторитарно-бюрократический (закрытый, с дифференцированной правящей группой, исключающий массы из политики, например, Португалия 1926 – 1974 гг.); соревновательная олигархия (открытый, исключающий массы из политики, например, некоторые страны Латинской Америки); эгалитарно-авторитарный (закрытый, с монолитной правящей группой, включающий массы в политику, например, социалистические страны); авторитарно-инэгалитарный (закрытый, с дифференцированной правящей группой, включающий массы в политику, например, фашистские и нацистские режимы); либеральная демократия (открытый, включающий массы в политику) [26].

Можно продолжать перечислять авторов, определения государственного (политического режима), классификации режимов, их наименования. Однако изложеного достаточно, чтобы понять трудности, стоящие перед тем, кто пытается сформулировать те универсальные критерии на "все случаи жизни", подобно тому, как человечество уже тысячелетия ищет наиболее совершенные формы государственной организации общества. Эти формы меняются с развитием самого общества. Форма правления, устройства государства, а в особенности государственный режим – это те конкретные сферы, где

поиск идет наиболее интенсивно и где последний подвержен ежеминутному, повсеместному влиянию множества факторов.

В науке конституционного права не выработан единый понятийный аппарат в исследуемой сфере. Существуют принципиально разные научные точки зрения по определению видов государственного режима, нет самостоятельных монографических исследований, посвященных данной проблематике.

Солидаризуясь с А.М. Осавелюком в его подходе к понятию "государственный режим" [15], основу критериев, определяющих вид государственного режима конкретного государства, на наш взгляд составляют прежде всего, полномочия и взаимоотношения между высшими законодательными (представительными) и исполнительными органами власти, реализацию принципа единства или разделения властей, реального положения государственной власти при ее распределении между различными ветвями власти с учетом:

- ◆ даты последних выборов парламента или президента;
- ◆ несовпадения выборов (оставшихся до завершения сроков полномочий) главы государства и парламента;
- ◆ методов властвования (наличие специальных способов в ходе взаимодействия между исполнительными и законодательными органами государственной власти), применяемыми носителями реальной государственной власти;
- ◆ политико-правовых, социально-экономических отношений, сложившихся в той или иной стране в рассматриваемый период;
- ◆ конституционных традиций, обычаев;
- ◆ наличия харизматического типа личности "носителя" высшей государственной власти;
- ◆ партийной, избирательной систем и т.д.

Говоря о критериях позволяющих осмыслить разновидности государственных режимов той или иной страны, мы, абстрагируясь, сформируем возможные модели видов государственных режимов, используя предметный и функциональный подходы в зависимости от:

- 1) типа взаимоотношений высших органов государственной власти, как стабилизатора источника власти в его различных вариациях:
  - ◆ исполнительная власть разделена между главой государства и правительством – дуализм власти;
  - ◆ доминирование исполнительной власти над главой государства – кабинетный режим (ФРГ, Австрия);
  - ◆ доминирование главы государства в президентских республиках – президентализм, в парламентских республиках – парламентаризм;

- ◆ доминирование парламента над исполнительной властью (правительство, которое обычно назначается монархом, должно пользоваться доверием парламента (или его нижней палаты), а монарх, следовательно, вынужден назначать главой правительства лидера партии, имеющей в парламенте (нижней палате) большинство мест, либо лидера коалиции партий, таким большинством располагающей) – парламентаризм;

- ◆ слабый президент (ФРГ, Италия, Венгрия, Чехия, Индия, Словакия, Эстония) – парламентарный и министеральный;

## 2) расстановки политических сил:

- ◆ президент принадлежит не одной партии, а большинство в парламенте имеет другая – дуалистический;
- ◆ партия президента имеет большинство в парламенте – приближается к системе кабинета;
- ◆ законодательная власть разделена между парламентом и главой государства или наоборот – ограниченный дуализм власти;

## 3) роли политической ответственности в системе государственной власти:

- ◆ политическая ответственность правительства перед парламентом – парламентаризм, ограниченный дуализм власти;
- ◆ отсутствие политической ответственности правительства перед парламентом (правительство реально, имея большинство в парламенте через эту партийную фракцию полностью контролирует парламента) – система кабинета или министерализм (Великобритания), президентализм (США);
- ◆ политическая ответственность правительства перед парламентом или его нижней палатой (ФРГ, Италия, Венгрия, Чехия, Индия, Словакия, Эстония) – парламентарский и министеральный;

## 4) партийной системы (преимущество тех или иных партийных сил в структурах органов государственной власти):

- ◆ при многопартийной системе (Швеция, Дания, Италия) – парламентаризм;
- ◆ при двухпартийной – министерализм (Великобритания), президентализм (США);
- ◆ при однопартийной (СССР, КНР) – партикратический;

## 5) избирательной системы и образовавшиеся на ее основе результаты выборов:

- ◆ при пропорциональной избирательной системе (Швеция, Дания, Италия) (ни одна из партий не получает абсолютного большинства депутатских мест в парламенте) – парламентаризм;
- ◆ при мажоритарной избирательной системе (Великобритания на парламентских выборах 2010 г.) (абсолютное большинство мест в парламенте получает одна

партия) – министриализм;

**6) способов приобретения императивного мандата:**

- ◆ законодательная и исполнительная власть избирается народом (Швейцария) – дуалистический;
- ◆ президент избирается парламентом, либо широкой коллегией (ФРГ, Италия) – парламентарный;
- ◆ президент избирается народом (гражданами), назначает и руководит правительством (которое должно пользоваться доверием нижней палаты)

(Франция, как образец сочетания президентской и парламентской республик) – парламентаризм или министриализм;

**7) носителя исполнительной власти:**

- ◆ глава государства и исполнительной власти (президент) – дуалистический;
- ◆ глава исполнительной власти (президент) – президентский

**8) механизмов (методов, способов) взаимоотношений исполнительной и законодательной ветвей власти:**

- ◆ резолютивное вето (Иордания), издание чрезвычайных указов, имеющих право роспуска парламента, метод компромисса – ограниченный дуализм власти;
- ◆ отказ в доверии правительству со стороны парламента (вотум недоверия), главы государства и наоборот роспуск парламента (палаты); импичмент, процедуры, правила, способы (обсуждение, голосование), (США, Чехия, Румыния) – президентский;
- ◆ смещение президента парламентом может быть только с помощью импичмента – дуалистический, президентский;
- ◆ президент сотрудничает с парламентом (механизм сдержек и противовесов проявляется: в том, что президент тормозит законодательную деятельность парламента, налагая на принятые им законы отлагательное (супенсивное) вето, для преодоления которого требуется квалификационное большинство голосов в обеих палатах парламента) – дуалистический;
- ◆ недоверие со стороны парламента одному члену правительства, особенно его главе, влечет отставку всего правительства (солидарная ответственность) или вместо ухода в отставку правительство может потребовать от президента распустить парламент (его нижнюю палату) и назначить новые выборы (ФРГ, Италия) – парламентарный и министриальный;
- ◆ право президента роспуска парламента (нижней палаты) по своему усмотрению; баланс при взаимоотношениях (правительство, опирающееся на парламентарское большинство и президент придерживаются одной политической ориентации) (Франция) – парламентаризм или министриализм;
- ◆ досрочная отставка президента или выжидание необходимого срока до окончания своих полномочий или роспуска парламента (правительство не опирающееся на

парламентарское большинство и президент другой политической ориентации) (Франция, Ф. Миттеран, социалист, в 1986 г.) – преимущественно дуалистический.

Таким образом, несмотря на определенную условность критериев для классификации государственных режимов, которые не являются исчерпывающими и могут быть расширены, мы считаем, что процесс установления конкретного государственного режима – это одновременно и задача осмысления природы сущностных характеристик каждого государства в отдельности с учетом развивающегося, меняющегося этого явления во времени, при анализе форм правовой организации государственной власти, отношения между высшими органами государственной власти, регулируемые нормами конституционного права и сложившейся политической практикой (ситуацией) в рамках существующей формы правления. Поэтому важно увидеть его в его динамике, в его движении от истоков до эпилога, уметь сравнивать его на определенных этапах, циклах, состояниях.

Соответственно только в совокупности всех выше критериев, образующих тот или иной модуль (вид государственного режима) и отдельно взятых главенствующих признаков в той или иной ситуации позволит определить вид государственного режима, иными словами значит провести индивидуализацию государственной власти того или иного государства.

Так, прежде всего рассматривая парламентарные республики, мы должны обратить внимание на их особенности – это развитость партийной системы, соответственно устанавливая какая партийная система сложилась в данной стране, какая избирательная система, количество голосов при подсчете в пользу той или иной правящей политической партии (правящей коалиции), очередность президентских или парламентарских выборов и т.д.

В Швеции, Дании, Италии, где сейчас существует многопартийная система, когда к власти приходит временно несколько политических партий, формирующих коалиционное правительство сложился режим парламентаризма. Он характеризуется тем, что коалиционные правительства большинства (или меньшинства), однопартийные правительства меньшинства (или незначительного большинства), сформированные благодаря многопартийной системе, не могут долго существовать без поддержки депутатов парламента. Голосуя по тому или иному вопросу, инициированному коалиционным правительством, разбираясь в межпартийных спорах такого правительства, депутаты обретают некоторое влияние и контроль над правительством, что отражается в названии государственного режима.

Вообще, в парламентарных республиках президенты в своём политическом поведении остаются лояльными по

отношению к правительству, находящемуся у власти, а также к партиям, представленным в парламенте. Так, для социал-демократа В. Брандта была важной морально-политическая поддержка, которую ему оказывал в некоторых напряжённых внутривнутриполитических баталиях его коллега по партии Г. Хайнеман. При этом Г. Хайнеман выступал как федеральный президент, что придавало его поддержке действий правительства В. Брандта большой политической вес.

В качестве исключения можно привести пример, когда Президенты Ф.Д. Рузвельт (США) и де Голль (Франция) позволяли себе игнорировать недовольство парламентов, проводя последовательную политику по укреплению мощи государства и преодолению экономических катаклизмов, а парламенты, опасаясь недовольства народа, "терпели" это.

Таким образом, следует признать, что в парламентских республиках доминирование парламента может быть обеспечено при наличии реальной зависимости исполнительной власти от представительной, а это невозможно без формирования правительства на основе соотношения партийных сил в парламенте, которые приобретают основополагающий признак для определения вида государственного режима.

Ситуация может измениться после очередных выборов, например, итоги выборов в немецкий бундестаг 27 сентября 2009 г. (блок ХДС/ХСС, набравший по партийным спискам 33,8% голосов – получил право выдвигать кандидатуру канцлера) создали предпосылку для поляризации политического спектра ФРГ и разделения его на два лагеря – буржуазно-консервативный (ХДС/ХСС и СвДП), которому предстоит находиться у власти в ближайшие 4 года, и оппозиционный левый (СДПГ, "Левые", "Зеленые") [27].

Например, в Великобритании, одна из партий контролирует обе ветви власти, а другая – составляет оппозицию. Двухпартийная система позволяет обеспечить эффективную работу государственного режима. Судьба же партий и структура партийной системы в большой степени определяются методом избрания законодателей, т.е. мажоритарной либо пропорциональной системой. Такой государственный режим – парламентаризм или министерализм.

В силу исторических и правовых традиций старого света независимо от того какая у власти из партий – консервативная или лейбористская – в настоящее время может обладать большинством мест в палате общин и быть подконтрольным правительству. Практически только правительство обладает законодательной инициативой. И ни один законопроект, исходящий от депутатов, не может быть принят, если он не пользуется правительст-

венной поддержкой. Принимаемое в широких масштабах делегированное законодательство, почти не подверженное парламентскому контролю, бессилие парламента в финансовой и бюджетной сфере, как и в сфере контроля за деятельностью правительства, – все это говорит о существующем режиме сильного кабинета.

Но не всегда кабинетный режим был единственным в Великобритании. Рассматривая эпоху правления Вильяма Кавендиша, четвертого герцога Девонширского (1720–1764) и В. Кавендиш-Бентинка (1738–1809), (В. Гладстона, либерала (1868–1894), когда исторически, власть над правительством королевства принадлежала Суверену, который пользовался советом парламента и тайного совета государственный режим соответствовал полудуалистическому или монархическому с элементами парламентаризма.

Переход государственного режима от одного вида к другому, в рамках демократического политического режима и парламентской формы правления мы наблюдаем при движении верховенства власти от парламента к правительству (Германия, Великобритания), т.е. от парламентаризма к кабинетному режиму.

В силу перехода полномочий президента Третьей Республики к премьеру-министру (разница в дате выборов президента и премьер-министра), связанных с представлением последнему права созыва палат и роспуска нижней палаты (форма обращения), государственный режим приобрел черты министерализма.

При применении наиболее приемлемого метода властвования (пересмотр сложившегося порядка разделения властей, строго ограничив и регламентировав деятельность парламента в пользу исполнительной власти) был образован – гибридный государственный режим, где реально исполнительную власть (Четвертая и Пятая Республика), представляли одновременно глава государства и глава правительства, но при парламентском контроле за деятельностью правительства.

Также в рамках единой формы правления (парламентарная монархия в Великобритании) мы наблюдаем движение разных видов государственных режимов: от кабинетного режима с элементами коллективного управления при слабом, номинальном премьере (Д. Ллойд-Джордж, либерал (1916–1922), до режима ослабленного кабинета с приоритетом власти главного "кнута" при сильном премьер-министре (Н. Чемберлен, консерватор (1937–1940), У. Черчилль, консерватор (1940–1945), М. Тэтчер, консерватор (1979–1990).

Тенденция постепенного перехода от коллективного принятия решений кабинетом к преобладанию сильного премьер-министра (Т. Блэра, Г. Браун) демонстрирует

режим ослабленного кабинета с приоритетом власти главного "кнута" или как симметрию "Британского президентского режима" в новейшей истории этой страны.

Еще одна особенность в усилении кабинетного режима заключается в том, что функции и полномочия премьер-министра не определяются законом. Они вытекают из политических традиций и конституционных соглашений. Роль премьер-министра в принятии решений правительством (кабинетом министров) столь велика, что сегодня это соответствует "кабинетному режиму", где принципы деятельности кабинета определяются конституционными соглашениями.

За рамками данной статьи остаются характеристики, определяющие государственный режим абсолютных монархий (Саудовская Аравия, Оман, Объединенные Арабские Эмираты), не смотря на их уникальность в современных условиях, как непредставляющие интереса с точки зрения наличия системы взаимоотношений высших органов власти. Вкратце, говоря о крайнем проявлении властвования в абсолютной монархии, мы наблюдаем авторитарный политический режим, тогда как государственный режим – абсолютский. Слитная, неразделенная верховная власть, свойственна монархическому режиму (абсолютные, неограниченные, самодержавные монархии и т.п.) [3].

Одним из достоинств государственных режимов монархических форм правления является способность сохранять действенный символ единства. Для многих граждан молодых демократий стабильность, примирение, преемственность государственной власти связывают с парламентским государственным режимом (Азербайджан, Грузия, Молдова, Россия). Следующее – способность эффективно выдвигать наиболее талантливых людей на руководящие должности, большие возможности осуществить какие-либо долговременные преобразования жизни государства.

Негативной стороной парламентарных государственных режимов является нестабильность правительства, частые правительственные кризисы и отставки или тоталитарного политического режима, которое в состоянии создать простое парламентское большинство, т.е. эффективность и стабильность парламентских форм правления зависят от характера политических партий, соревнующихся за места в парламенте. Поскольку в парламентарных государственных режимах правительство зависит от парламентского большинства (а оно нередко достигается путем коалиций различных политических партий), то утрата такой поддержки ведет к вотумам недоверия. В Италии, например, правительство удерживается у власти в среднем меньше года, хотя партийный состав правительства обычно почти не меняется, да и персональные перестановки незначительны.

Исходя из этого, мы солидарны с государствоведами, которые утверждают, что воля народа опосредуется политическими партиями, кандидаты которых получают вотум доверия избирателей [20]. Конституции многих государств, провозглашая народный суверенитет, объявляют парламент представителем народа, выразителем его воли и интересов. В соответствии с этим большинство ученых говорят о народе как об источнике государственной власти. Но, объявляя народ источником государственной власти, они отрицают за ним право непосредственно выражать свою волю при решении государственных дел, кроме как путем участия в выборах в представительный орган. Некоторые ученые считают, например, институты прямой демократии, такие, как референдум или опрос общественного мнения, противоречащими представительному правлению как важнейшему принципу парламентаризма [20].

Анализ характеристик государств других форм правления (республики: парламентская, президентская, полупрезидентская) позволяет не только расширить типологию государственных режимов, а также выявить их преимущества и недостатки в сравнении с изложенными выше.

Наиболее наглядным примером разнообразия форм правления является Франция. Стремление найти оптимальный вариант общественного развития привело к тому, что за последние 200 лет во Франции в далеко не бескровной форме четырнадцать раз изменялся конституционный режим [25].

"Франция является неделимой, светской, демократической и социальной Республикой" [15], указано в конституции Франции 1958 г. Основным законом установлен республиканскую форму правления, имеющую смешанный характер, хотя до этого представляла собой парламентарную республику.

Так, когда состоялись 5 и 19 декабря 1965 г. первые прямые всеобщие выборы президента Пятой республики и во втором туре за партию "Союз за новую республику" электорат отдал 55,1% голосов, в результате Ш. де Голь был переизбран президентом. Второе место с результатами 44,8% было отдано Ф. Миттерану, представителю Федерации демократических и социалистических левых. Он образовал предвыборную коалицию левых и заключил предвыборное соглашение с Коммунистической партией. Левые силы улучшили свои позиции благодаря согласованной позиции. Премьер-министром стал вновь Ж. Помпиду. В ходе парламентских выборов 5 и 12 марта 1967 г. во Франции было избрано третье Национальное собрание Пятой республики, где 194 места было занято левыми силами, а остальные 292 иными партиями. При сильном президенте (Ш. де Голль), режим соответствовал "президентиализму". Основопологающим признаком

данного вида государственного режима следует считать использование президентом Франции такого метода властвования как право роспуска нижней палаты (1962 г.), что позволяло доминировать ему над правительством [2]. Но потеря большинства в парламенте вынудила президента Франции вернуться в рамки, отведенные ему Конституцией.

Ситуация существенно изменилась после возникновения в парламенте оппозиционного президенту большинства. Премьер-министр более не является главой президентского "генштаба", а пытается утвердиться в качестве главы правительства, что, несомненно, приводит к ограничению власти президента. Это происходит, во-первых, потому, что премьер-министр возымел желание осуществлять единолично те полномочия, которые отнесены конституцией к ведению правительства (определение и проведение политики нации, право законодательной инициативы). Во-вторых, реализация таких полномочий президента, как вынесение предложений по вопросам пересмотра Конституции и созыв внеочередной сессии парламента, осуществляется только по инициативе главы правительства. Более того, президент Франции теоретически не обладает правом отзыва премьер-министра. В реальности президенты Франции сами присвоили себе право отзыва премьер-министра, которое получило название "отставки-смещения". В случае неудовлетворения деятельностью премьер-министра президент в частной беседе указывал последнему на необходимость покинуть свой пост, а затем официально принимал отставку. Президенты не могли себе представить иных действий премьер-министра, потерявшего доверие главы государства, кроме подачи заявления об отставке. Эта процедура явно демонстрировала зависимость правительства от президента, а не от парламента, мнение которого даже не учитывалось.

Например, в 1972 г. президент Помпиду отправил в отставку премьер-министра Шабан-Делмаса вскоре после получения тем поддержки Национального собрания. Подобная практика стала невозможной в результате потери главой государства парламентского большинства. Не имея возможности сместить оппозиционного главу правительства, президент вынужден с ним "сосуществовать", что диктует "сужение" свободы действия главы государства и, в первую очередь, в отношении исполнительной власти. Теперь президент не в состоянии навязать премьер-министру, поддерживаемом Национальным собранием, свое верховенство и не располагает средствами долго противостоять политике, определяемой этой новой доминирующей парой [10].

И лишь премьер-министр Ж.Ширак подал в отставку когда президент В.Жискар д'Эстен (1974–1981) лишил его некоторых привилегий, традиционно принадлежащих главе правительства. Президент Франции проявил себя

как "некоронованный и ненаследный монарх".

В первые годы Пятой Республики роспуск парламента был связан только с вызванным им министерским кризисом. Впервые нижняя палата была распущена де Голлем в 1962 г. в ответ на принятие резолюции порицания правительству. Последующие же роспуски парламента не были связаны с голосованием депутатов. Президент использовал роспуск тогда, когда подобная процедура позволяла избирательному корпусу решить конфликт между государственными властями (1981, 1988, 1997) или высказаться в ходе серьезного политического кризиса (1968). Право роспуска связано с функцией арбитража, возложенной на главу государства, а роспуск можно признать одной из форм обращения президента-арбитра к избирательному корпусу. Право роспуска – мощное оружие в руках французского президента. Но не стоит забывать, что оно не всегда обеспечивает главе государства желаемый результат. Так, если выборы

1981 г. после роспуска "правого" парламента принесли победу президенту-социалисту Миттерану, то выборы 1988 г. не обеспечили социалистам большинства в Национальном собрании, и они вынуждены были управлять вместе с другими силами и терпеть контроль со стороны премьер-министра внешнеполитической сферы, которая по Конституции Франции, является прерогативой президента, а в 1997 г. президент Ширак потерпел поражение.

Так, с разницей в 2 года после парламентских выборов Франции 21 и 28 мая 1993 г., в результате которых 20,4% голосов было отдано Объединению в поддержку республики и премьер-министром стал

Э. Балладюр, опираясь на значительное парламентское большинство (242 места в Национальном собрании Франции) 23 апреля и 7 мая 1995 г. состоялись президентские выборы где во втором туре Ж. Ширак от ОНР под лозунгом "Франция для всех" победил Л. Жоспена (Социалистическая партия, победителя в первом туре выборов 23,30%) набрал 52,64% голосов избирателей, а Л. Жоспен 47,36%. Ж. Ширак был избран президентом Французской республики. Э. Балладюр вышел в отставку, а его место премьер-министра занял А. Жюппе, который опирался на консервативное парламентское большинство. Однако реформы последнего ("план Жюппе") вызвали социальный кризис в ноябре-декабре 1995 г. А. Жюппе и сам

Ж. Ширак стали очень непопулярны. Весной Ж. Ширак попытался снизить влияние левой оппозиции досрочным роспуском Национального собрания Франции. В результате победы в выборах в парламент 25 мая и 2 июня 1997 г. левой коалиции лидер (предложил про-

грамму социальных реформ) социалистов Л. Жоспен (социалистическая партия – 23,5% голосов, 246 мест в Национальном собрании) стал новым премьер-министром, что привело к так называемому "сожигательству" президента и премьер-министра до 2002 г. Сформированный тандем государственной власти в лице президента и премьер-министра, представителей от различных партийных группировок правых и левых характеризуют государственный режим как дуализм.

В ходе президентских выборов 21 апреля и 5 мая 2002 г. премьер-министр Франции социалист Л. Жоспен не прошел во второй тур, уступив в первом туре менее 1% ультраправому кандидату, лидеру Национального фронта Жан-Мари Ле Пену. Это второй случай в послевоенной истории Франции, когда левые потерпели поражение в первом туре президентских выборов (первый раз в 1969, когда во второй тур вышли голлист Ж. Помпиду и центрист А. Поэр). Особенность этих выборов в том, что на поражение Жоспена отчасти повлияла распыленность левого электората (например, три кандидата-троцкиста набрали в совокупности 10% голосов), отчасти непопулярные реформы и вялая избирательная кампания, а также высокий с 1969 г. уровень неявки избирателей. В результате в первом туре Ж. Ширак набрал 19,8% голосов, а второе место занял Ле Пен – 16,86% голосов, третье место – Л. Жоспен – 16,18% голосов. Успех Ле Пена стал частью общеевропейской тенденции усиления националистов. Вместе с тем выход националиста и еврофоба Ле Пена во второй тур вызвал шок, как в самой Франции, так и за ее пределами. Ведущие мировые деятели выступили с озабоченными заявлениями. В этой ситуации народ Франции был ограничен в своем выборе и пошел по принципу "меньшее зло" и во втором туре с результатом 82,21% Ж. Ширак (ОГП) победил Ле Пена (Национальный фронт) [18]. В качестве премьер-министра был назначен малоизвестный в то время Жан-Пьер Раффарен, представляющий партию Союз за президентское большинство Франции.

В итоге расстановка политических сил после таких выборов позволила сформировать сильную сторону правых, хотя социалисты чуть улучшили свои показатели по сравнению с 1997 г., но в целом левые получили меньше голосов, Национальный фронт снизил свои показатели по сравнению с президентскими выборами. Президентские выборы 2002 г. продемонстрировали, что не всегда на них может получить поддержку народа представитель большинства депутатов Национального собрания Франции и правительства во главе с премьер-министром, Л. Жоспеном. И если до выборов мы наблюдали тандем двух разных политических сил, которые представляли собой дуализм государственного режима, то после выборов уменьшение мест левых в парламенте и правительстве и усиление позиции правых, создало предпосылки для президентского режима с элементами министриализма.

В последующем на примере уже парламентских выборов 10 и 17 июня 2007 г. в 13-ое Национальное собрание Франции Пятой республики, мы наблюдаем что несмотря на то что они проходили через месяц после президентских, раньше парламентских избранный президент Н. Саркози не получил президентское большинство, как это случилось на выборах 2002 г.

Тогда первый тур состоялся 22 апреля 2007 г. при исключительно высокой явке (84%) и принёс лидерство двум кандидатам – Н. Саркози (Союз за народное движение, 31,11%) и С. Руаяль (Социалистическая партия, 25,84%). В этих выборах принимал участие также и сам Ле Пен (11%, четвертое место), а также занявший третье место либерал-центрист Ф. Байру (18%), значительно улучшивший результат сравнительно с выборами 2002 г. Остальные 8 кандидатов (включая неоднократно баллотировавшуюся троцкистку А. Лагийе, известного фермера-антиглобалиста Ж. Бове и др.) получили незначительное количество голосов.

Второй тур состоялся 6 мая 2007 г. при ещё более высокой явке (вопреки прогнозам, предсказывавшим её снижение) и принёс победу

Н. Саркози (53,06%), соответственно Руаяль набрала 46,94%.

Неопределённость возникала в связи с формированием правительства Ф. Байру, который получил 18,5% голосов в первом туре президентских выборов, нового "Демократическое движение", что дало ему повод говорить о "третьем туре". Однако, это не подтвердилось, возможно, из-за того, что большинство депутатов от партии Байру откололись от него и присоединились к президентскому большинству.

В результате победу одержали правоконсервативная партия "Союз за народное движение" (СНД) президента Н. Саркози завоевала 314 из 577 мест в Национальном собрании. Тем не менее, отрыв от занявших второе место социалистов оказался меньше, чем ожидалось. Как сообщает Le Monde, Н. Саркози и премьер Ф. Фийон (руководил парламентской деятельностью Союза за народное движение с 2006 г. под лозунгом "Вместе за президентское большинство") будут располагать "явным большинством", а не "широким большинством" в парламенте, как они того хотели [19]. В президентское большинство входили Союз за народное движение Н. Саркози и Новый центр, образовавшийся из бывших членов Союза за французскую демократию, несогласных с политикой Ф. Байру. Кроме того, Николя Саркози существенно изменил порядок взаимодействия президента и премьер-министра, лишив на деле последнего его традиционных функций и влияния. В такой ситуации мы наблюдаем смешанный государственный режим с преобладанием пре-

зидентиализма.

Финансово-экономический кризис, надвигающаяся угроза распада зоны евро образовали определенную поляризацию французской политической жизни (речь идет об усилении двух группировок – крайне левого и крайне правого толка) с преобладанием сильных левых, социал-демократических традиций, не оказали влияние на изменение государственного режима.

Мы наблюдаем ситуацию, когда вследствие ослабления позиций Н.Саркози, представителей финансово-олигархической элиты и президентского большинства (13-го Национальное собрание Пятой республики) при переизбрании на второй президентский срок победил социалист Франсуа Олланд.

Эти выборы стали вторыми в истории Франции, которые привели социалиста Франсуа Олланда (собранный во втором туре 51,62% голосов избирателей) на высший государственный пост, которые проиграл действующий президент, подобная ситуация уже была на президентских выборах 1981 года. Пост премьер-министра Франции 15 мая 2012 г. занял Жан-Марк Эро? (член Социалистической партии). А парламентские выборы в 14-ое Национальное собрание Пятой республики, которые прошли через месяц после президентские выборы (10 июня и 17 июня 2012 г.), укрепили позиции Франсуа Олланда и его партии\*.

\* Впервые из 577 депутатских мест 14 мест отдано гражданам Франции, проживающим в других странах. Социалистическая партия получила 280 мест из 577 в Национальной ассамблее. Правая партия "Союз за народное движение" получила 185 мест. 17 мест досталось партии "Европа Экология - "Зелёные"", 16 - "Новому центру", 10 - "Левому фронту", 2 - центристской партии Франсуа Байру, 2 - ультраправому "Национальному фронту" // <http://franceinf.ru/1903-prezident-francii/>

В целом мы приходим к выводу о том, что своеобразии смешанных государственных режимов заключается в том, что в зависимости от соотношения и расстановки политических сил они в каждый данный исторический момент тяготеют либо к преимущественно президентской, либо к преимущественно парламентской форме правления. Включение элементов президентского государственного режима в парламентарный, а парламентарного – в президентский, применение других методов помог преодолеть недостатки "чистых" видов.

Как показал опыт, смешанный государственный режим эффективен при условии, что правительство, опирающееся на парламентское большинство, и президент придерживаются одной политической ориентации. В противном случае между президентом, с одной стороны, и премьер-министром и парламентским большинством – с

другой, может возникнуть конфликт, для разрешения которого не всегда достаточно конституционных средств. Так, в 1986 году, когда Президентом Франции был социалист Ф. Миттеран, выборы в Национальное собрание дали перевес правым партиям, на базе которых и было сформировано Правительство. Однако просуществовало оно всего полтора года, после чего Президент распустил Национальное собрание, а новые выборы дали возможность сформировать Правительство социалистов [29].

Смешанным (полупрезидентский) государственным режимам или гибридным, свойственна большая гибкость, являющимся наиболее оптимальными видами режима в связи с возникающей в тот или иной период ситуации внутри и внешнеполитического характера. Такой режим стремиться создать сильную, стабильную исполнительную власть, но в то же время политически ответственную перед парламентом. Исходя из такой перспективы исполнительная власть распределяется между двумя конституционными институтами – президентом и правительством.

С другой стороны, парламент, влияя на президента и правительство (участие в формировании и отставке правительства, контроль за его деятельностью, законодательная политика, преодоление вето), не позволяет президенту бесконтрольно руководить правительством, превращая его в свой административный аппарат. Такая конструкция государственной власти предполагает дистанцирование института президентства от исполнительной власти при сохранении определенного влияния на последнюю.

Основное достоинство такого режима заключается в том, что он характеризуется весьма высокой степенью демократичности, чутко реагирует на изменения политического климата в стране, оперативно и довольно точно учитывает колебания во мнениях избирателей, что в конечном итоге позволяет перераспределить властные полномочия между высшими государственными органами, основываясь на определенном волеизъявлении избирателей в ходе парламентских или президентских выборов.

Возникновение смешанных, гибридных государственных режимов связано с распространением и восприятием во все большем числе стран мира общечеловеческих ценностей, влиянием гуманистических идей и институтов, т.е. прежде всего адекватным особенностям конкретного исторического периода, объективными обстоятельствам социально-политического развития, потребности общества в построении правового государства, демократии. Под влиянием таких идей в эмиратах Персидского залива (Кувейте, Катаре, Бахрейне, ОАЭ, в 1992 г. в Саудовской Аравии – государстве, наиболее упорно сопротивляющемся идеям конституционализма) приняты консти-



туции. Однако эти акты не являются конституциями в полном смысле слова, поскольку не ограничивают власть монарха, ибо даже там, где они не приостановлены, а парламенты не распущены (в Кувейте, например, проводятся выборы), основные законы провозглашают, что вся власть исходит от монарха, парламент фактически и даже юридически (Катар, ОАЭ и др.) является лишь консультативным учреждением.

При переходе к гибридным моделям утрачивается жесткость существующих классификаций и по юридическим признакам: соединяются черты республики и монархии (например, в Малайзии), абсолютной и конституционной монархии (Кувейт), президентской и парламентской республики (Колумбия по конституции 1991 г.).

Вместе с тем данная модель отнюдь не является гарантией от воспроизводства конфликта двойной легитимности, поскольку могут нарушаться присущие той или иной форме единство структуры управления и одновременно возникать новые виды отношений, коллизии и несогласованности, которых не было в "отработанных" государственных режимах. Разрушаются сложившиеся стандарты разделения властей, имеющие свои устойчивые формы и в президентской, и в парламентской республиках. Происходит смешение разных начал, и это не всегда способствует соблюдению конституционной законности.

Возрастание роли парламента в президентской (полупрезидентской) республике при создании смешанных форм, усиление его контроля за деятельностью правительства – часто лишь внешнее, обманчивое явление.

В парламентской же республике при создании смешанных форм значение парламента падает, происходит значительное усиление власти президента, к чему эта форма не приспособлена, а потому не имеет достаточных гарантий против президентского всевластия.

Особенность: функционирование государственного механизма зависит от баланса политических сил от того, совпадают ли парламентское и президентское большинство. В первом, случае – роль президента возрастает, он формирует правительство. Во втором, случае – президент вынужден назначать оппозиционное правительство, возможности президента по осуществлению исполнительной власти снижаются, зато роль правительства во многом возрастает. Их соотношение как между собой, так и с законодательной властью структурируется таким образом, что, с одной стороны, президент, будучи политически неответственным, через влияние на правительство (участие в формировании, работе, отставке), курирование ряда областей в сфере собственно исполнительной власти (внешняя политика, оборона, безопасность) и

противодействие парламенту (законодательная инициатива, право вето, роспуск парламента) ограждает правительство как политически ответственного субъекта от исходящей от парламента нестабильности.

С другой стороны, парламент, влияя на президента и правительство (участие в формировании и отставке правительства, контроль за его деятельностью, законодательная политика, преодоление вето), не позволяет президенту бесконтрольно руководить правительством, превращая его в свой административный аппарат. Такая конструкция государственного режима предполагает дистанцирование института президентства от исполнительной власти при сохранении определенного влияния на последнюю.

Вопрос о том, ким государственным режимам – президентскому или парламентскому и их производным (министериализм, кабинетный, полупрезидентский и др.) – отдать предпочтение носит полемический характер.. Сам тип государственного режима, утвержденный в той или иной стране, равно как и национальная форма его воплощения, зависят от особенностей исторического развития, культуры, геополитического положения и прочих факторов, формирующих политическое бытие общества. А значит каждому государственному режиму присущи свои достоинства и недостатки. Вместе с тем, в современных условиях наибольшим динамизмом отличается "смешанный", "гибридный" режим, поскольку представляет собой различные комбинации наборов элементов основных режимов – президентского и парламентского.

Эффективным государственным режимам, в странах с парламентской (в настоящее время имеет место в более чем сорока государствах), а также президентской формой правления и демократическим политическим режимом свойственен высокий уровень благосостояния граждан, а точнее уровень развития человеческого потенциала (ИРЧП)\*.

\* Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) является суммарным показателем развития человека. Он демонстрирует средний уровень достижений страны по трем базовым измерениям человеческого развития: долголетию и здоровью, доступу к знаниям и достойному уровню жизни. Базовый уровень дохода, необходимый для выживания и составляющий 163 долл. США, - это наименьшее значение, достигнутое какой-либо страной по имеющимся историческим данным (Зимбабве, 2008 г.), эквивалентное 45 центам в день, что несколько превышает 1/3 установленной Всемирным банком черты бедности в 1,25 долл. США в день.

В настоящее время, согласно Докладу о развитии человека 2010 [1] среди стран с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала (ИРЧП) отнесено Норвегию Австралию США, Германию, Японию, Францию.

И наоборот страны, где образовался президентский авторитаризм – это страны: Кения, Бангладеш, Гана, Камерун, Йемен, Бенин, Ангола [1] с низким уровнем развития человеческого потенциала (ИРЧП).

*В конечном итоге эффективным режимам свойственен баланс политических сил в стране, поддержка обще-*

*ства в целом.*

*Поэтому они зиждутся на общественном консенсусе, который признает законным лишь ту власть, которая обретена законным и демократическим путем. Они находятся также в зависимости от способности их лидеров управлять, внушать доверие, не переступая границы своих полномочий.*

## ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М., Издательство "Весь Мир", 2010. С. 140.
2. Жакке Ж.–П. Конституционное право и политические институты. М., 2002. С. 292.
3. Гелиева И.Н. Некоторые вопросы формы государственного правления в России // Общество и право. 2008, № 1. С. 26.
4. Гельман В.Я. Трансформация в России: политический режим и демократическая оппозиция. М.: МОНФ. 1999. С. 34.
5. Гинденбург Р.В. Портрет германского милитариста. М., 1982.
6. Кистяковский Б.А. Сущность государственной власти. Ярославль, 1913. С. 236.
7. Комаров С.А. Общая теория государства и права М., 2000. С. 312.
8. Конституционное право зарубежных стран: Учебник для студентов вузов / Под ред. В.О. Лучина, Г.А. Василевича, А.С. Прудникова. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. С. 149.
9. Конституционное право зарубежных стран. Учебник для вузов / Под общ. ред. М.В. Баглая, Ю.И. Лейбо, Л.М. Энтина. С. 142–149.
10. Конституции зарубежных государств: Учебное пособие. / Сост. В.В. Маклаков. 2–е изд. испр. и доп. М.: Издательство БЕК, 199. С. 87.
11. Левин И.Д. Современная буржуазная наука государственного права. М., 1960. С. 326.
12. Макаренко Б. Российский политический строй: опыт неинституционального анализа // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 2. С. 33.
13. Могунова М.А. Проблемы теории и практики скандинавского парламентаризма. Критический анализ. Автореферат дисс.... д–ра юрид. наук. М.: МГИМО, 1989. С. 10–12, 14.
14. Осавелюк М.А. Государственный режим и его виды // Конституционное право зарубежных стран. Учебник. 2–е издание. М.: 2012. С. 133.
15. Осавелюк М.А. Конституционное право зарубежных стран. Учебник. 2–е издание. М.: 2012. С. 133, 365.
16. Общая теория государства и права: Учебник / под ред. В.В. Лазарева. 2е издание М., 1996. С. 314–317.
17. Общая теория государства и права. Академический курс в двух томах. Отв. редактор М.Н. Марченко. Том 1 Теория государства. М., 1998. С. 182–184.
18. Парламентские и президентские выборы во Франции. Википедия. <http://Wikipedia.org>.
19. Полный текст на интернет–сайте Inopressa.ru. [franceinf.ru/1903–prezident–francii/](http://franceinf.ru/1903–prezident–francii/)
20. Rush M. Parliamentary government in Britain. N.Y., 1981. P. VI.
21. Страшун Б.А. Конституционное право зарубежных стран. М.: Норма, 2004, С. 83.
22. Теория государства и права. Курс лекций / Под редакцией Н.И. Матузова и А.В. Малько М., 1997 С. 92–95.
23. Теория государства и права: часть 1 Теория государства и права. Под общей ред. А.Б. Венгерова. М., 1997. С. 56–57.
24. Теория государства и права. Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько М., 1997 С. 92–95.
25. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов. Под ред. А.С. Пиголкина. Городец. 2003 С. 89.
26. URL: <http://www.narcom.ra/ideas/socio/82.html>.
27. Федорцев В. А. Об изменениях в расстановке политических сил в ФРГ после выборов в бундестаг 27 сентября 2009 г. // Проблемы национальной стратегии. 2009. № 6. С. 15.
28. Чиркин В.Е. 10. Конституционное право зарубежных стран. Учебник. М.: Юрист. С. 182–189.
29. Энтин Л.М. Разделение властей: опыт современных государств. М.: ЮЛ, 1995. С. 28.

# ОБЪЕКТ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ

## OBJECT OF CONCESSION AGREEMENT

*Y. Klevtsova*

### Annotation

The concession agreement is rather new legal institute as its origin in modern legal system is connected with acceptance in 2005 of the Federal law "About concession agreements". For this insignificant period of existence of this agreement the legislator brought a set of editings in the existing federal law that is caused by established practices of application and realities of existing legal reality. Evolution of the concession agreement happens, including, thanks to laborious work of scientific researchers on identification of requirements of modernization of this legal phenomenon.

Throughout work on research of a perspective of concession agreements in the present article analysis of structure of concession legal relationship, namely its such element, as object is carried out. According to the author, in this direction the legislator didn't consider existing universal tendencies of development in regulation of this element of the structure, promoting improvement of investment appeal of concessions and large-scale implementation of projects of state-private partnership (further in the text – GChP).

**Keywords:** concession agreement, object, state-private partnership, activity, legal relationship.

*Клевцова Ясмينا Викторовна  
Московский государственный  
юридический университет  
им. О.Е. Кутафина*

### Аннотация

Концессионное соглашение является сравнительно новым правовым институтом, так как его зарождение в современной правовой системе связано с принятием в 2005 году Федерального закона "О концессионных соглашениях". За этот незначительный период существования данного соглашения законодателем было внесено множество правок в существующий федеральный закон, что обусловлено сложившейся практикой применения и реалиями существующей правовой действительности. Эволюция концессионного соглашения происходит, в том числе, благодаря кропотливой работе научных исследователей по выявлению потребностей модернизации данного правового явления.

В продолжение работы по исследованию проблематики концессионных соглашений в настоящей статье проводится разбор состава концессионного правоотношения, а именно такого его элемента, как объект. По мнению автора, именно в этом направлении законодателем не учтены существующие общемировые тенденции развития в регулировании данного элемента состава, способствующие улучшению инвестиционной привлекательности концессий и масштабной реализации проектов государственно-частного партнерства (далее по тексту – ГЧП).

### Ключевые слова:

Концессионное соглашение, объект, государственно-частное партнерство, деятельность, правоотношение.

Для установления круга регулируемых объектов по концессионному соглашению необходимо определить понятие объекта данного соглашения. Поскольку автор настоящей статьи относит концессионное соглашение к гражданско-правовому договору, следовательно, отождествляет понятие объекта концессионного соглашения и объекта гражданско-правового договора.

А.Н. Обыденнов определяет объект договора как объект гражданско-правовых отношений, по поводу которого заключен договор [7].

Исходя из данного утверждения можно сделать вывод о том, что объектом концессионного соглашения является объект гражданско-правового отношения, по поводу которого заключено соглашение [8], т.е. это часть материального и духовного мира, на которую направлена познавательная и преобразующая деятельность субъекта.

Но поскольку в ученой среде нет единого подхода в определении объекта гражданского отношения, а "проблема объекта гражданского правоотношения – это крепость, осаждаемая учеными вот уже более двух столетий, но остающаяся неприступной" [2], содержание данной

категории зависит от приверженности автора одной из двух концепций объекта правоотношения: плюралистической или монистической, в рамках которой выделяются "вещная" и "поведенческая" теории.

Сторонники "вещной" теории, в их числе М.М. Агарков, С.Н. Братусь, Р.О. Халфина и др., рассматривали в качестве объекта гражданского правоотношения вещь, т.е. предмет материального мира, "которую мы можем противопоставить в качестве объекта субъектам правоотношения потому, что на нее должно быть направлено поведение обязанного лица (действие или воздержание от действия)" [1].

Приверженцы "поведенческой" теории, такие как Н.Д. Егоров, О.С. Иоффе, Д.М. Генин, в качестве объекта правоотношения рассматривали только то, что способно к реагированию на воздействие, оказываемое правом, а именно человеческое поведение, деятельность или действия. По их мнению, вещи и личные нематериальные блага не способны к подобного рода реагированию, поэтому не могут выступать объектами гражданского правоотношения.

Однако, по мнению автора, наиболее приемлемой является плюралистическая концепция, в рамках которой к объектам гражданского правоотношения относится достаточно широкий перечень материальных и нематериальных благ, в том числе вещи, иное имущество, действия других лиц и т.д. Сторонниками данной концепции являются О.А. Красавчиков, М.С. Строгович, С.С. Алексеев, Е.А. Суханов и еще ряд цивилистов.

Тем более, данная концепция нашла законодательное урегулирование в ст. 128 Гражданского кодекса РФ, ведь полезные свойства для субъекта могут иметь не только вещи, но и действия других лиц (работы, услуги) и даже нематериальные блага. Следовательно, на все эти блага может быть направлен интерес субъекта, поэтому такие и признаются объектами правоотношений или, иными словами, объектами гражданских прав [2].

Хотелось бы отметить, что в своих более поздних работах О.С. Иоффе также стал приверженцем плюралистической концепции. Как описывает Белов В.А. [2], "ученый согласился, что за обоснованием концепции объекта-поведения он совершенно забыл ответить на другой вопрос: "какое же в таком случае место в правоотношении занимают вещи, если они не являются его объектом?" [5]. И ответил на него так: в правоотношении, понимаемом как единство юридической (идеологической) формы и фактического (экономического) содержания, необходимо различать... два объекта – юридический (действие) и материальный (вещь)! Очень удобно: даже если в правоотношении не получается найти объект материальный, юридический – объект в нем есть всегда, а это (помимо всего прочего) значит отсутствие столь пугающей ученого проблемы безобъектных правоотношений. В этом же варианте концепция объекта была изложена О.С. Иоффе еще раз; а в дальнейшем в правоотношении был найден еще и третий объект – волевой" [4].

Возвращаясь к объекту концессионного соглашения, хотелось отметить позицию О.Н.Савиновой, которая, развивая теорию О.С. Иофе, выделяет три взаимосвязанных между собой объекта: 1) материальный объект (созданное или реконструируемое недвижимое имущество); 2) юридический объект (деятельность концессионера по созданию или реконструкции концессионного объекта и его дальнейшая эксплуатация (управлению им); 3) волевой объект (общественный интерес, на удовлетворение которого направлено заключение концессионного соглашения) [9].

Позицию О.Н. Савиновой о тройном объекте концессионного соглашения опровергает Засыпкин Д.Ю., утверждая, что "подобная конструкция объекта правоотношения неприемлема не только для вещных правоотношений, в которых интерес субъекта может быть удовлетворен именно самой вещью и лишь ее полезными свойствами, но и для обязательственных правоотношений. В частности, с точки зрения данной концепции в обязательствах по передаче имущества объект первого рода составляют действия по передаче имущества, объект второго рода – передаваемая вещь. Однако соответствующие действия обязанного лица, являющиеся его юридической обязан-

ностью передать имущество, составляют содержание правоотношения и не могут являться его объектом. В этой ситуации интерес субъекта направлен на полезные свойства самого имущества, которые он может извлечь, получив это имущество, а не действий другого лица по его передаче" [3]. Далее Засыпкин Д.Ю. исключает волевой объект, утверждая, что воля является частью правосознания и обязательным аспектом дееспособности, неотделима от самой личности субъекта, поэтому объект правоотношения выступать не может.

Что касается юридического объекта правоотношения, то нам хотелось бы проанализировать этот вопрос после рассмотрения представленного ниже материала.

Обобщая отечественный опыт концессий, практику развитых и развивающихся стран, а также результаты доктринальных исследований О.Н. Савинова в своем диссертационном исследовании выделяет два возможных объекта концессионного соглашения: недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать концеденту, и деятельность, прерогатива на осуществление которой принадлежит государству, которая, в свою очередь, может быть связана с использованием создаваемого или реконструируемого концессионером недвижимого имущества; или же связь с недвижимым имуществом может отсутствовать [10].

Таким образом, О.Н. Савинова разграничивает понятия "объект концессионного правоотношения" и "объект концессионного соглашения", используя для характеристики первой категории теорию "тройственного объекта" О.С. Иоффе, для второй категории – возможность применения двойственного объекта.

Поскольку автор настоящей статьи отождествляет два этих понятия, рассматривая объект концессионного соглашения как объект гражданского (концессионного) правоотношения, по поводу которого заключено концессионное соглашение, то выделение тройственного объекта неприменимо по следующим основаниям. Во-первых, воля субъектов правоотношений (волевой объект) не может служить объектом их взаимных притязаний, а выступает в качестве объекта воздействия со стороны норм объективного права, которые последние осуществляют посредством правоотношений [4]. Во-вторых, юридический объект (деятельность концессионера, направленная на создание или реконструкцию недвижимого имущества и в дальнейшем его эксплуатацию, включая управление) [10] представляет из себя ничто иное, как обязательства субъекта правоотношения по совершению определенных действий в пользу контрагента, что составляет содержание правоотношения, и никак не может служить одновременно и объектом правоотношения.

Совершенно с иной позиции нужно рассматривать монопольную деятельность государства, которую О.Н. Савинова предлагает внести в качестве дополнительного объекта концессионного соглашения. В научной среде высказываются различные точки зрения по поводу расширения круга объектов концессионного соглашения посредством включения вышеуказанного объекта.

В настоящее время в российской правовой системе

монополярная деятельность государства не рассматривается как самостоятельный объект концессионного соглашения, в соответствии с Федеральным законом "О концессионных соглашениях" в качестве объекта может выступать только имущество: недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением.

Тем не менее, выделение в качестве самостоятельного объекта концессии (в тексте статьи понятие "концессия" и "концессионное соглашение" используется в тождественном значении) так называемых монополярных видов деятельности известно во многих странах. Было свойственно признание деятельности объектом концессии и для Советского концессионного права. Как отмечал Ландау Б.А. "объектом концессии являются действия (внешняя торговля), по общему правилу изъяты из частного оборота. Точно также в случае, предусмотренном ст. 55 Гражд. Код. (владение предприятием с числом рабочих более установленного законом), объектом концессии являются действия (производство свыше определенного объема), по общему правилу изъяты из частного оборота" [6].

Таким образом, в эту группу включены те виды деятельности, которые составляют государственную монополию либо отправление публичных функций. Например, сбор налогов, содержание тюрем и др. Наряду с публичными службами, объектами концессии являются общественные работы, такие как услуги газо- и водоснабжения, освещение улиц и др. Такие концессии могут быть связаны с использованием государственного имущества, с помощью которого эта деятельность и осуществляется. Но мировой практике известно немало случаев, когда объектом является только деятельность без передачи имущества (например, оказание собственными силами концессионера услуг общественного транспорта).

По мнению А.И. Попова, ввиду того, что законодательно закреплено только имущество в качестве объекта концессионного соглашения, выделение деятельности

необоснованно и нецелесообразно по причине наличия возможности осуществлять данную деятельность при помощи других правовых конструкций, так как любая деятельность с использованием объектов концессионных соглашений не является прерогативой государства [8].

Автор настоящей статьи не разделяет озвученную позицию А.И. Попова, так как, в первом приближении, учитывая существующую правовую действительность, можно сделать вывод, что у государства фактически нет монополярной деятельности, которая могла бы представлять потенциальный экономический интерес для инвесторов и стать объектом концессионного соглашения. Однако, учитывая положительный зарубежный опыт, когда объектом концессии выступает именно деятельность государства, прерогатива на осуществление которой уступается концессионеру, например, в таких сферах, как взимание налогов, содержание тюрем, создание частных судебных приставов-исполнителей, автор настоящей статьи приходит к выводу, что возможно внесение изменений в действующий закон "О концессионных соглашениях" в части включения деятельности (действий) государственных или муниципальных органов в число объектов концессионного соглашения.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы отметить, что концессионные правоотношения – это сложный и динамично развивающийся правовой институт. Апогей применения концессионных соглашений в Российской правовой действительности только назревает и обусловлен существующими потребностями различных сфер жизни общества в эффективном управлении и достижении высоких экономических показателей, что наиболее достижимо посредством использования механизма государственно-частного партнерства, реализуемого благодаря концессионным соглашениям. Таким образом, изучение института концессионных соглашений является актуальным и злободневным вопросом для современных цивилистов, исследующих данное правовое явление, так как их теоретические наработки могут послужить весомым вкладом для становления и развития концессий в Российской Федерации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агарков М.М. Обязательство по советскому гражданскому праву. М., 1940.
2. Белов В.А. Объект субъективного гражданского права, объект гражданского правоотношения и объект гражданского оборота: содержание и соотношение понятий // Объекты гражданского оборота: Сборник статей / отв. ред. М.А. Рожкова. М.: Статут, 2007.
3. Засыпкин Д.Ю. Объект концессионного соглашения // Право и политика. 2010. N 11.
4. Иоффе О.С. Советское гражданское право. М., 1967.
5. Иоффе О.С. Спорные вопросы учения о правоотношении.
6. Ландау Б.А. Концессионное право Союза С.С.Р. М, 1925
7. Обыденнов А.Н. Предмет и объект как существенные условия гражданско-правового договора // Журнал российского права. 2003. № 8.
8. Попов А.И. Концессионные соглашения. (гражданско-правовой аспект): дис. ... канд. юрид. наук. Рязань, 2007.
9. Савинова О.Н. Договорное регулирование концессионных отношений по законодательству Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2006. С. 19.
10. Савинова О.Н. Договорное регулирование концессионных отношений по законодательству Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2006.

# ДОКАЗЫВАНИЕ СОБЫТИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПО ДЕЛАМ ОБ УБИЙСТВАХ

## THE PROVING OF EVENT OF MURDER

*R. Chebotarev*

### Annotation

The article is devoting to the main groups of circumstances that must be proved during the investigation of murders based on the criminal procedure of Russian Federation. That circumstances are concretizes to the peculiarities of the investigation of murders.

**Keywords:** investigation, murder, circumstances, proving.

*Чеботарёв Роман Александрович*  
Санкт-Петербургский  
университет МВД России

### Аннотация

В статье рассматриваются основные группы обстоятельств, подлежащих доказыванию по делам об убийствах, основанные на установленном уголовным процессом предмете доказывания. Данные обстоятельства конкретизированы применительно к особенностям расследования убийства, как умышленного лишения жизни другого человека.

### Ключевые слова:

Расследование, убийство, обстоятельства, доказывание.

Обстоятельства, подлежащие доказыванию по уголовным делам, раскрыты законодателем в ст. 73 УПК РФ. К указанным обстоятельствам относятся:

- 1) событие преступления (время, место, способ и другие обстоятельства совершения преступления);
- 2) виновность лица в совершении преступления, форма его вины и мотивы;
- 3) обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого;
- 4) характер и размер вреда, причинённого преступлением;
- 5) обстоятельства, исключающие преступность и наказуемость деяния;
- 6) обстоятельства, смягчающие и отягчающие наказание;
- 7) обстоятельства, которые могут повлечь за собой освобождение от уголовной ответственности и наказания;

Подлежат выяснению также обстоятельства, способствовавшие совершению преступления.

На наш взгляд, законодатель определил очерёдность расположения обстоятельств согласно их важность и очерёдности установления. Если не выяснены впереди стоящие обстоятельства, то установление последующих вообще не имеет смысла. Например, если не установлено достоверно событие преступления, то вопрос о виновности не ставится, так же, как и все последующие. Поэтому доказывание события убийства следует считать глав-

ным, ключевым обстоятельством в доказывании преступлений данного вида.

В то же время, закон не достаточно конкретно указывает, что значит – доказать событие преступления. Содержание данного обстоятельства должно определяться в зависимости от конкретного вида и разновидности преступления. Таким, образом, по делам об убийствах должно быть доказано событие убийства. Однако, на наш взгляд, такое положение требует дальнейшего раскрытия, то есть в рамках рассматриваемого обстоятельства должны быть доказаны более частные обстоятельства, которые в своей совокупности и будут составлять содержание события убийства. Последовательность установления этих частных обстоятельств также должна быть чётко определена, поскольку, неустановление впереди стоящих лишает смысла установление последующих. Кроме того, объективизация доказывания предполагает разработку перечня о возможных материальных источников информации о данных обстоятельствах.

На наш взгляд, установление события убийства предполагает установление следующих частных обстоятельств:

1. В первую очередь, необходимо установить, наступила ли смерть пострадавшего. Чаще всего, в литературе это обстоятельство упускается (видимо в силу его очевидности), и авторы говорят о том, что необходимо установить, убит ли потерпевший. Однако, неустановление факта наступления смерти потерпевшего исключает дальнейшее производство по делу об оконченом пре-

ступлении – убийстве. Установление же факта наступления смерти потерпевшего имеет самостоятельное значение и его нельзя подменять вопросом о том, убит ли потерпевший. Важность и значение установления факта наступления смерти потерпевшего для доказывания события убийства возрастают в тех случаях, когда суд рассматривает дело об убийстве при обнаружении трупа.[1. С. 69]

В судебно-следственной практике имели место ошибки, заключающиеся в осуждении лица за убийство "без трупа", в то время, как "потерпевший" оказывался жив. Такие ошибки являются результатом того, что следствие и суд не всегда уделяют внимание доказыванию факта наступления смерти.

Наличие подобных ошибок, однако, не означает, что факт наступления смерти не может быть доказан при отсутствии трупа. Так, в настоящее время с целью ухода от наказания преступники применяют самые изощренные способы сокрытия и уничтожения трупов потерпевших, что создает значительные трудности в доказывании следственными органами таких преступлений. Однако, обобщение практики показало, что обнаружение трупа потерпевшего не является препятствием для привлечения к уголовной ответственности виновных лиц.

Кроме признательных показаний обвиняемых, подтвержденных в ходе проверок показаний на месте и следственных экспериментов, большое значение в установлении факта смерти имеют материальные следы преступления. Как показывает анализ практики, в качестве материальных носителей информации и том, что смерть потерпевшего наступила (при отсутствии трупа) выступают, как правило, следы крови и иные следы биологического происхождения (мозговое вещество и т.п.). Такие следы могут быть обнаружены на месте совершения преступления, в транспортных средствах, использованных для транспортировки трупа с целью последующего сокрытия, предметах, использованных для временной упаковки трупа, в канализационных системах (например, при расчленении трупа, отмывании орудия преступления, застирывании предметов одежды, белья и т.п.), орудиях убийства, одежде и иных предметах, принадлежащих преступнику, местах сокрытия или уничтожения трупа. Данные следы могут быть слабовидимыми или невидимыми, находиться в труднодоступных местах. Чаще всего, преступник старается уничтожить данные следы. Следователь же должен использовать весь арсенал научно-технических средств для их обнаружения.

Обнаруженные следы должны быть тщательно исследованы, как на предмет их происхождения от конкретного лица, так и на предмет механизма их образования. Поскольку труп потерпевшего в рассматриваемых случаях отсутствует, то особое значение приобретают генотипос-

копические исследования, при этом, используют образцы крови близких родственников потерпевшего.

Иногда количество крови, или механизм образования следов, свидетельствуют о массивном кровотечении, не совместимом с жизнью.

В следственной практике встречаются случаи, когда признательные показания обвиняемых подтверждаются следами применения на месте преступления того или иного орудия преступления, о котором рассказывает обвиняемый.

Кроме того, о наступлении смерти могут свидетельствовать предметы, принадлежавшие потерпевшему, обнаруженные в местах, уничтожения или сокрытия трупа (например, в печах, водоёмах и т.п.) или прилегающей к ним местности.

Источником информации при отсутствии трупа могут служить орудия и средства убийства и уничтожения трупа, по имеющимся сведениям используемые обвиняемым.

Одним из важных доказательств в данном случае является экспертное заключение. Отсутствие трупа, таким образом, не является препятствием к проведению различных видов судебных экспертиз.

Однако, и в тех случаях, когда труп обнаружен, следователь обязан доказать, что наступила смерть конкретного лица, а не вообще – смерть неизвестного человека. В следственно-судебной практике встречались случаи осуждения лица за убийство человека, который оказывался жив. Подобные ошибки возможны вследствие некорректной "идентификации" личности погибшего.

Нередки случаи инсценировки собственной смерти представителями криминального сообщества с целью уклонения от ответственности за совершённые преступления или расправы со стороны иных лиц.



Санкт-Петербургский университет МВД России

В настоящее время в распоряжении следователя имеется большой арсенал средств идентификации личности погибшего, кроме предъявления трупа для опознания. При наличии трупа с целью идентификации могут использоваться прижизненные фотографии и иные объективные отображения лица. В таких случаях следует назначить фотопортретную экспертизу. Данная экспертиза особенно эффективна в случаях, когда труп подвергся значительным изменениям.

Если в распоряжении следователя имеются образцы папиллярных узоров исчезнувшего лица, идентификация личности трупа может быть проведена при помощи дактилоскопической экспертизы. При наличии образцов крови или иных биологических объектов при отсутствии сомнений в их происхождении от пропавшего лица, для идентификации трупа может быть назначена судебно-медицинская – биологическая экспертиза. При отсутствии подобных образцов возможно проведение генетических исследований с использованием образцов крови близких родственников пропавшего лица.

2. Установив факт наступления смерти потерпевшего, необходимо доказать насильственный её характер. Он, устанавливается путём исследования трупа на предмет причины смерти.

3. Насильственный характер смерти, однако, ещё не свидетельствует о событии убийства, поскольку смерть может наступить в результате самоубийства или несчастного случая. Таким образом, для того, чтобы доказать наличие убийства, необходимо исключить возможность наступления смерти от несчастного случая или самоубийства. Данная информация, как правило, получается в процессе судебно-медицинского исследования трупа на предмет возможности нанесения соответствующих повреждений собственной рукой. Кроме того, большое значение имеют материальные следы, оставленные на месте происшествия и не "укладывающиеся" в предположение о несчастном случае или самоубийстве (негативные обстоятельства).

Таким образом, представляется, что доказывая событие убийства, следователь должен решить следующие вопросы:

- 1) наступила ли смерть потерпевшего?
- 2) является ли смерть потерпевшего насильственной?
- 3) причинена ли смерть посторонним человеком?

*Остальные обстоятельства, указанные законодателем в п. 1, ч. 1, ст. 73 УПК РФ (время, место, способ и другие обстоятельства преступления) являются обстоятельствами, конкретизирующими установленное событие убийства.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бородин С.В. Рассмотрение судом уголовных дел об убийствах. М., "Юридическая литература", 1964. – 211 с.
2. Обобщение практики расследования уголовных дел, по которым трупы потерпевших не обнаружены. / Информационное письмо Управления криминалистики Генеральной прокуратуры РФ от 14.02.2006. № 28–15–05. – 11 с.

© Р.А. Чеботарёв, ( r.chebotarev@icloud.com ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,





## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВЕЛИКОЙ СТРАНЫ

STATE FINANCIAL CONTROL  
IN THE RUSSIAN FEDERATION:  
THE HIDDEN POTENTIAL OF A GREAT  
COUNTRY

*M. Ivanov*

Federal Treasury, Moscow, Chief Expert

MAXIM6960@yandex.ru

*Иванов Максим Юрьевич*  
Федеральное казначейство,  
г. Москва, гл. специалист–эксперт

Материалы II Международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 29 апреля 2013 года.

Сегодня Российская Федерация переживает важнейший этап в своём развитии. Позади – период возрождения, восстановления и укрепления страны. На ближайшую перспективу главной задачей является достижение процветания и благополучия России. Накопленные за последние годы огромные ресурсы позволят достичь желаемого результата лишь при условии их эффективного использования, что, в свою очередь, требует совершенствования системы управления.

Как отметил в своём Бюджетном послании о бюджетной политике в 2013–2015 годах Президент Российской Федерации В. В. Путин: "Сложность и масштабность задач в сфере социально-экономической политики государства, острота существующих проблем требуют кардинального повышения качества стратегического управления экономикой и общественными финансами" [1]. Обязательным элементом управления общественными финансовыми средствами является организация контроля.

Контроль – неотъемлемая часть системы регулирования, целью которой является вскрытие отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов, законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на возможно более ранней стадии с тем, чтобы иметь возможность принять корректирующие меры, а в отдельных случаях, привлечь виновных к ответственности, получить компенсацию за причиненный ущерб или осуществить мероприятия по предотвращению или сокращению таких нарушений в будущем [2].

Однако на сегодняшний день контрольная функция системы регулирования на уровне государственного управления финансами в Российской Федерации не отве-

чает предъявляемым требованиям и нуждается в серьезном совершенствовании. Такое положение вещей не лучшим образом сказывается на эффективности функционирования всей структуры государственной власти и является почвой для процветания коррупции.

"Без качественного современного госуправления, без высокой персональной ответственности тех, кто этим занимается, мы не решим задач, стоящих перед обществом и страной", – так Президент в ежегодном Послании Федеральному собранию обосновал необходимость повышения эффективности управления на государственном уровне [3].

Инструментом решения поставленной задачи может и должен стать именно отлаженный механизм государственного финансового контроля.

Нет никаких сомнений, что это тот огромный потенциал, раскрытие и использование которого позволит России выйти на совершенно новый уровень развития и будет способствовать достижению намеченных целей.

О необходимости построения действенной системы государственного финансового контроля в Российской Федерации речь идет уже давно. Издано немало трудов и публикаций, посвященных данному направлению исследования. Однако, несмотря на предпринимаемые усилия, вопрос выстраивания целостной и эффективно действующей системы государственного финансового контроля и ее совершенствования до сих пор стоит ребром, поскольку не теряя своей актуальности.

Причиной сложившейся ситуации явился целый ряд факторов.

В первую очередь, проявляемая забота общественности о повышении роли финансового контроля в системе государственного управления предполагает адекватное понимание его природы. Природа любого явления представляет собой выражение его сущности, конгломерат присущих ему свойств. По этой причине понимание природы финансового контроля – фундамент построения его целостной системы, залог её эффективного функционирования. Между тем, на сегодняшний день исследователи уделяют этому аспекту явно недостаточное внимание. В трудах ученых данный вопрос практически всегда игнорируется. А ведь экономические и правовые возможности государственного финансового контроля, изучению которых и посвящено большинство трудов научного сообщества, определены именно его природой [4]. Рассуждения и дискуссии, не опирающиеся на сущность рассматриваемого предмета, безосновательны, что, к сожалению, и наблюдается в сфере изучения и совершенствования государственного финансового контроля. Подобное отношение не может способствовать решению насущных проблем и выступает в качестве первопричины отсутствия в нашей стране действенного контроля финансовой сферы государства.

Помимо осознания природы, основой формирования чёткого представления об институте финансового контроля является также понимание механизма его функционирования. Залогом такого понимания служат постулаты [5], выступающие в качестве методологического фундамента осуществления контрольной деятельности в финансовой сфере.

В целях эффективного функционирования система финансового контроля должна основываться на следующих постулатах:

- ◆ финансовая отчетность и финансовые показатели могут быть проверены;
- ◆ конфликт интересов между проверяющим и администрацией проверяемой организации не является неизбежным;
- ◆ финансовая отчетность и подтверждающие её документы не содержат преднамеренные или иные искажения;
- ◆ удовлетворительное состояние службы внутреннего контроля повышает объективность данных в отчетности;
- ◆ постоянное следование стандартам учёта позволяет создать объективное представление о финансовом положении и результативности хозяйственной деятельности;
- ◆ то, что было справедливо для организации в про-

шлом, будет справедливым и в будущем, если нет доказательств обратного;

- ◆ деятельность контролера регламентируется исключительно его полномочиями;
- ◆ профессиональные обязанности контролера должны отвечать его должностному статусу;
- ◆ надежность учётной информации организации может быть признана в основном удовлетворительной после её проверки внешним контролером;
- ◆ информация, подвергшаяся проверке более полезна, чем не подвергшаяся ей.

Перечисленные постулаты, играющие важнейшую роль, постоянно подтверждают свою огромную значимость и легли в основу деятельности эффективно функционирующих систем финансового контроля многих государств мира. Осознание данных аксиоматических положений и их привнесение в российские реалии будет способствовать созданию действенной системы государственного финансового контроля, а также переосмыслению обществом роли его института, воспринимаемого сегодня в качестве ненужного пережитка авторитаризма.

Главным камнем преткновения в вопросе формирования эффективного контрольного механизма публичных финансов в Российской Федерации является отсутствие его общепринятой концепции. Выстраивание полноценной отечественной системы государственного финансового контроля требует системного решения разнообразных проблем, что возможно только в рамках научно обоснованной комплексной теории. Отсутствие научной теории контроля, учитывающей закономерности развития России, – одна из главных причин, тормозящих не только формирование действенной правовой базы контроля, но и практическое создание тесно взаимодействующих друг с другом элементов единой государственной контрольной системы.

На современном историческом этапе решать насущные проблемы с помощью механического копирования и привнесения мирового опыта стало уже невозможным. Укрепление России и взятый ею ориентир на построение системы эффективного управления требуют корректировки перенимаемых инструментов и методов, а также, в обязательном порядке, формирования собственной генеральной линии развития. В связи с этим разработка концепции государственного финансового контроля, которая стала бы базой для решения существующих проблем в освещаемой сфере, сегодня актуальна как никогда. Конечно, решать стоящие задачи представляется возможным и без зафиксированной общей теории, но при этом данное решение различных проблем будет но-

сильно несистемный характер и станет в большей мере подвержено центробежному влиянию различных интересов. Таким образом, разработка и принятие концепции развития государственного финансового контроля в Российской Федерации должна стать приоритетным направлением в сфере повышения эффективности управления страной.

Итак, отсутствие общепринятой концепции развития государственного финансового контроля в Российской Федерации, основанной на четком представлении о его природе и методологических постулатах, является основной причиной безрезультатного и недостаточно эффективного исследования проблем реализации контрольной функции государственного управления в финансовой сфере, а также практического применения выдвигаемых предложений для их решения.

*А проблем сегодня более чем предостаточно.*

До сих пор правовое положение государственного финансового контроля, не говоря уже о государственном аудите, в Российской Федерации не определено должным образом. Само понятие "государственный финансовый контроль", которым оперируют во многих нормативных правовых актах в наиболее ясной форме дано лишь в Указе Президента РФ от 25.07.1996 № 1095 "О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации". Бюджетный кодекс Российской Федерации, который по юридической силе, выше, чем данный Указ, содержит, как ни странно, информацию лишь о формах государственного финансового контроля. Ситуацию не изменил и Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 25.12.2008 №146н "Об обеспечении деятельности по осуществлению государственного финансового контроля". Что касается разрабатываемого ещё с 1996 года проекта закона "О государственном финансовом контроле в Российской Федерации" и призванного разрешить вопросы о задачах, правах, формах и методах работы контрольных органов, то он так и остался в качестве проекта.

В конце 2011 года сессией Генеральной ассамблеи ООН была принята резолюция о влиянии финансового контроля на качество государственного управления. Этим документом ООН признала "важную роль высших ревизионных учреждений в повышении эффективности, подотчетности, результативности и прозрачности государственного управления, что способствует достижению национальных целей и приоритетов в области развития, а также согласованных на международном уровне целей в области развития, в том числе сформулированных в Декларации тысячелетия" [6]. Между тем, на сегодняшний день в России отсутствует орган, который бы имел статус высшего ревизионного учреждения, что в правовом аспекте делает затруднительным применение рекомендаций мирового сообщества и использование наработан-

ного опыта. Казалось бы, таким учреждением в нашей стране является Счетная палата Российской Федерации. Однако, согласно ст. 1 Федерального закона от 11.01.1995 № 4-ФЗ "О Счетной палате Российской Федерации" это постоянно действующий орган государственного финансового контроля, образуемый Федеральным Собранием Российской Федерации и подотчетный ему, что на деле не соответствует сложившейся многолетней практике.

Разрешить сложившуюся ситуацию призван разработанный проект новой редакции указанного Закона, закрепляющий за Счетной палатой статус постоянно действующего высшего органа внешнего государственного аудита (контроля), а также дающий развернутое определение понятия государственный аудит.

Серьезной проблемой России в сфере государственного управления является отсутствие генеральной линии в практическом формировании органов, призванных обеспечить контроль за достоверностью формирования бюджета, соблюдением установленного порядка подготовки и рассмотрения его проекта, целевым, эффективным и результативным использованием бюджетных средств [7]. Вследствие этого сложилось переплетение различных тенденций, не позволяющих сформировать единую, стройную и эффективную систему, в результате чего отсутствует взаимосвязанность указанных органов в их компетенции, методиках и результатах. В структурном аспекте создание полноценной системы органов государственного финансового контроля в Российской Федерации завершилось с принятием Федерального закона от 07.02.2011 № 6-ФЗ "Об общих принципах организации и деятельности региональных и муниципальных контрольно-счетных органов". Помимо структурного, данная система должна также отвечать требованию методологического единства, а также функциональной определенности, по той простой причине, что отсутствие унифицированных методик и принципов осуществления контрольных мероприятий приводит к несовместимости полученных результатов и, соответственно, не позволяет объективно оценить деятельность института государственной власти. Эффективность системы органов государственного финансового контроля обеспечивается на основе четкого определения их функций, разграничения



полномочий, координации деятельности и видов ответственности, что говорит о необходимости унификации и стандартизации контрольной функции управления. Между тем на сегодняшний день российские реалии, к сожалению, не соответствуют указанным критериям. Это обстоятельство является серьезной преградой на пути к созданию отлаженного механизма контроля публичных финансов.

Результатом неразрешенности перечисленных проблем является слабая отдача контрольной деятельности в финансовой сфере, и, как следствие, неспособность преодолеть негативные процессы в государстве – корруп-

цию, теневую экономику, системные нарушения законодательства. Неиспользуемый должным образом данный инструмент повышения эффективности функционирования системы государственного управления не способствует раскрытию имеющегося в Российской Федерации огромного потенциала для развития.

Одним словом, формирование отлаженного механизма государственного финансового контроля на сегодняшний день залог достижения той общей для всех нас цели, которая так лаконично и точно была определена ярчайшим государственным деятелем П.А. Столыпиным: "Нам нужна Великая Россия!".

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах [<http://news.kremlin.ru/acts/15786>].
2. Лимская декларация руководящих принципов контроля (принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 году).
3. Послание Президента Федеральному Собранию Российской Федерации [<http://news.kremlin.ru/news/17118>].
4. Овсянников Л.Н. Природа финансового контроля. – Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал 2012, № 3.
5. Mautz R.K., Sharaf H.A. The Philosophy of Auditing. – Sarasota, American Accounting Association, 1961.
6. Резолюция Генеральной ассамблеи Организации Объединенных Наций № A/RES/66/209 "Содействие повышению эффективности, подотчетности, результативности и прозрачности государственного управления путем укрепления высших ревизионных учреждений" от 22.12.2011 [<http://daccess-ddsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/471/38/PDF/N1147138>].
7. Региональный финансовый контроль в современной России: Монография / Е.Н. Кондрат. – М.: Юстицинформ, 2011.

© М.Ю. Иванов, ( [MAXIM6960@yandex.ru](mailto:MAXIM6960@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## ПОРЯДОК УНИЧТОЖЕНИЯ И УТОЧНЕНИЯ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

THE ORDER OF DESTRUCTION  
AND VERIFICATION OF PERSONAL DATA  
FROM THE INFORMATION SYSTEMS  
OF PERSONAL DATA

*E. Loginov  
V. Omarov*

Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow

Loginov\_E@mail.ru

*Логинов Евгений Аркадьевич  
К.т.н., с.н.с., доцент  
Финансового университета  
при правительстве РФ  
Омаров Валерий Николаевич  
Кандидат  
технических наук*

Материалы II Международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 29 апреля 2013 года.

### Введение

Статья 21 Федерального закона "О персональных данных" (далее – Закон) предписывает оператору персональных данных обязанности по устранению нарушений законодательства, допущенных при обработке персональных данных, а также по уточнению, блокированию и уничтожению персональных данных.

Постановлением Правительства РФ №211 от 21 марта 2012 года "Об утверждении перечня мер, направленных на обеспечение выполнения обязанностей, предусмотренных Федеральным законом "О персональных данных" и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами, операторами, являющимися государственными или муниципальными органами", предписано осуществить разработку:

- ◆ правил обработки персональных данных, устанавливающих процедуры, направленные на выявление и предотвращение нарушений законодательства Российской Федерации в сфере персональных данных, а также определяющих для каждой цели обработки персональных данных содержание обрабатываемых персональных данных, категории субъектов, персональные данные которых обрабатываются, сроки их обработки и хранения, порядок уничтожения при достижении целей обработки или при наступлении иных законных оснований;

- ◆ правил рассмотрения запросов субъектов персональных данных или их представителей.

Данные правила в обязательном порядке должны быть утверждены актом руководителя государственного или муниципального органа.

Утверждение Правительством необходимости в обязательном порядке разработки правил обработки персональных данных для части операторов подчеркивает актуальность рассматриваемой тематики.

На первый взгляд нет ничего проще, чем уничтожить (действия, в результате которых становится невозможным восстановить содержание персональных данных) или уточнить (обновить) персональные данные. Но в какой организации сотрудник, получив от субъекта запрос, начнет уточнять (изменять), а тем более уничтожать данные?! Во-первых, для уничтожения или уточнения данных необходимы соответствующие права для доступа к базам данных. Во-вторых, вряд ли кто сразу ответит на вопрос: "где хранятся персональные данные субъекта"? Ведь осуществляется резервное копирование, существуют резервные центры обработки данных и др. В-третьих, возникает вопрос: "можно ли их уничтожить или уточнить"? Ведь с учетом других законодательных актов, например, Налогового кодекса, первичные документы с персональными данными должны храниться в обязательном порядке.

Процессы уточнения и уничтожения персональных данных в любой организации, как минимум, проходит такие этапы как: получение запроса канцелярией; передача запроса юристам для юридической оценки; формирование заявки на уничтожение данных; собственно уничто-

жение данных (специально обученными и наделенными соответствующими правами специалистами); проверка комиссией факта выполнения уточнения (уничтожения) данных и составление комиссией акта об уточнении (уничтожении) данных; подготовка ответа юристами о выполнении запроса субъекта. Процесс из простого становится достаточно сложным и срок "десять рабочих дней", отведенных законодателем на уничтожение данных, уже не кажется большим.

Настоящий "Порядок уничтожения и уточнения персональных данных из информационных систем персональных данных" описывает процесс уничтожения и уточнения персональных данных с учетом взаимодействия подразделений компании в целях формирования правил обработки персональных данных, правил рассмотрения запросов субъектов персональных данных или их представителей, а также своевременного принятия мер при поступлении запросов, постановлений, уведомлений, предписаний судов, надзорных органов или субъектов персональных данных.

### 1. Общее описание

Закон "О персональных данных" определяет обязанности оператора по устранению нарушений законодательства, допущенных при обработке персональных данных, по уничтожению, блокированию и уточнению персональных данных из информационных систем персональных данных и устанавливает соответствующие сроки в случаях:

- ◆ выявления неправомерной обработки персональных данных (п.1,3, ст.21);
- ◆ выявления неточных персональных данных (абзац 2, п.1,2, ст.21);
- ◆ достижения цели обработки персональных данных (п.4. ст.21);
- ◆ отзыва субъектом персональных данных согласия на обработку его персональных данных (п.5. ст.21).

Для выполнения указанных обязанностей оператором, осуществляющим обработку персональных данных, по мнению автора необходимо разработать следующий перечень действий (процессов):

1. Блокирование персональных данных, относящихся к соответствующему субъекту персональных данных, с момента обращения или получения запроса на период проверки (в случае выявления недостоверных персональных данных или осуществления неправомерных действий с ними). Проводится при обращении или по запросу субъекта персональных данных или его законного представителя либо уполномоченного органа по защите прав субъектов персональных данных.

2. Уточнение персональных данных в случае подтверждения факта недостоверности персональных данных и снятие их блокирования. Проводится на основании документов, представленных субъектом персональных данных или его законным представителем либо уполномоченным органом по защите прав субъектов персональных данных или иных необходимых документов.

3. Устранение допущенных нарушений в случае выявления неправомерных действий с персональными данными.

4. Уничтожение персональных данных в случаях невозможности устранения допущенных нарушений, достижения цели обработки персональных данных, отзыва субъектом персональных данных согласия на обработку своих персональных данных.

### 2. Формализация

Рассмотрим процессы, описанные в законе, с точки зрения оператора персональных данных и субъекта персональных данных. Выделим следующие типовые процессы оператора персональных данных:

- ◆ Блокировка (разблокировка) персональных данных;
- ◆ Уточнение недостоверных персональных данных;
- ◆ Уничтожение персональных данных.

Устранение допущенных нарушений предполагает блокировку персональных данных, собственно устранение допущенных нарушений и последующую разблокировку персональных данных или удаление в случае невозможности устранения допущенных нарушений.

С точки зрения субъекта персональных данных в законе описаны процессы (далее – процессы субъектов), каждый из которых может содержать несколько типовых процессов оператора ПДн.

Выделим следующие процессы субъектов:

- ◆ Устранения неправомерных действий с ПДн (включает блокирование данных, устранение нарушений или уничтожение ПДн, разблокирование ПДн);
- ◆ Уточнения персональных данных оператором (включает блокирование, уточнение и разблокирование персональных данных);
- ◆ Действия оператора при достижении цели обработки персональных данных (включает процесс блокировки, уничтожения ПДн);
- ◆ Действия оператора при отзыве субъектом согласия на обработку персональных данных (включает процесс блокировки, уничтожения ПДн).

На рис. 1 показано взаимодействие процессов субъектов и операторов.

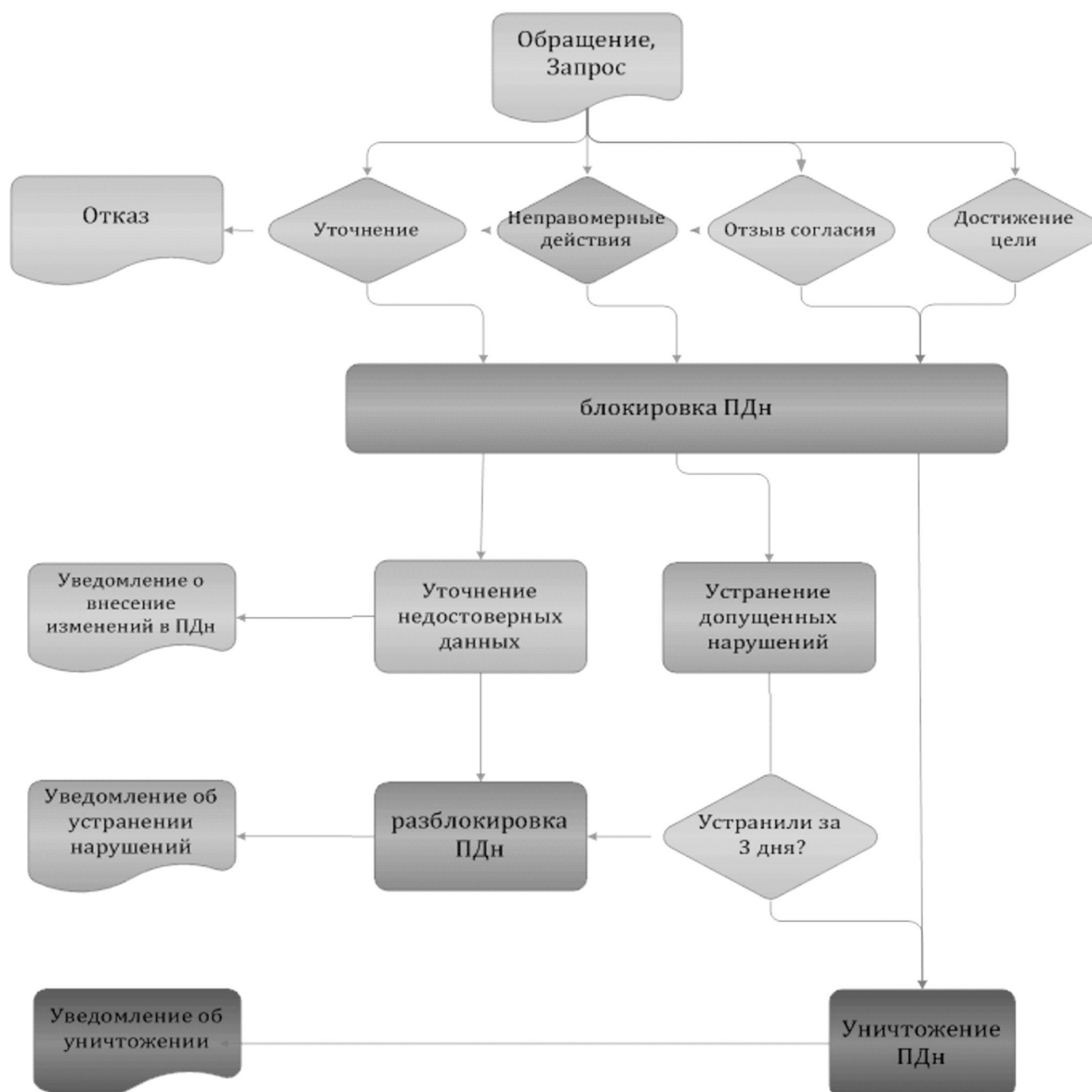


Рисунок 1. Взаимодействие процессов при выполнении обязанности оператора по устранению нарушений законодательства, допущенных при обработке персональных данных, а также по уточнению, блокированию и уничтожению персональных данных.

Рассмотрим порядок уточнения, блокирования и уничтожения персональных данных с точки зрения оператора ПДн более детально. Для большей наглядности введем участников процесса. Предлагается следующий состав участников:

**Юрист** – определяет необходимость и перечень мер по устранению нарушений законодательства, допущенных при обработке персональных данных, а также необходимость уточнения, блокирования и уничтожения персональных данных.

**Администратор** – осуществляет уточнение, блокирование и уничтожение персональных данных.

**Администратор безопасности** – контролирует уточнение, блокирование и уничтожение персональных данных, а также выполнение мер по устранению нарушений законодательства, допущенных при обработке персональных данных.

### 3. Блокирование персональных данных

Блокирование ПДн – это вспомогательный процесс. Он позволяет остановить обработку данных в случаях:

- ♦ выявления недостоверных персональных данных;

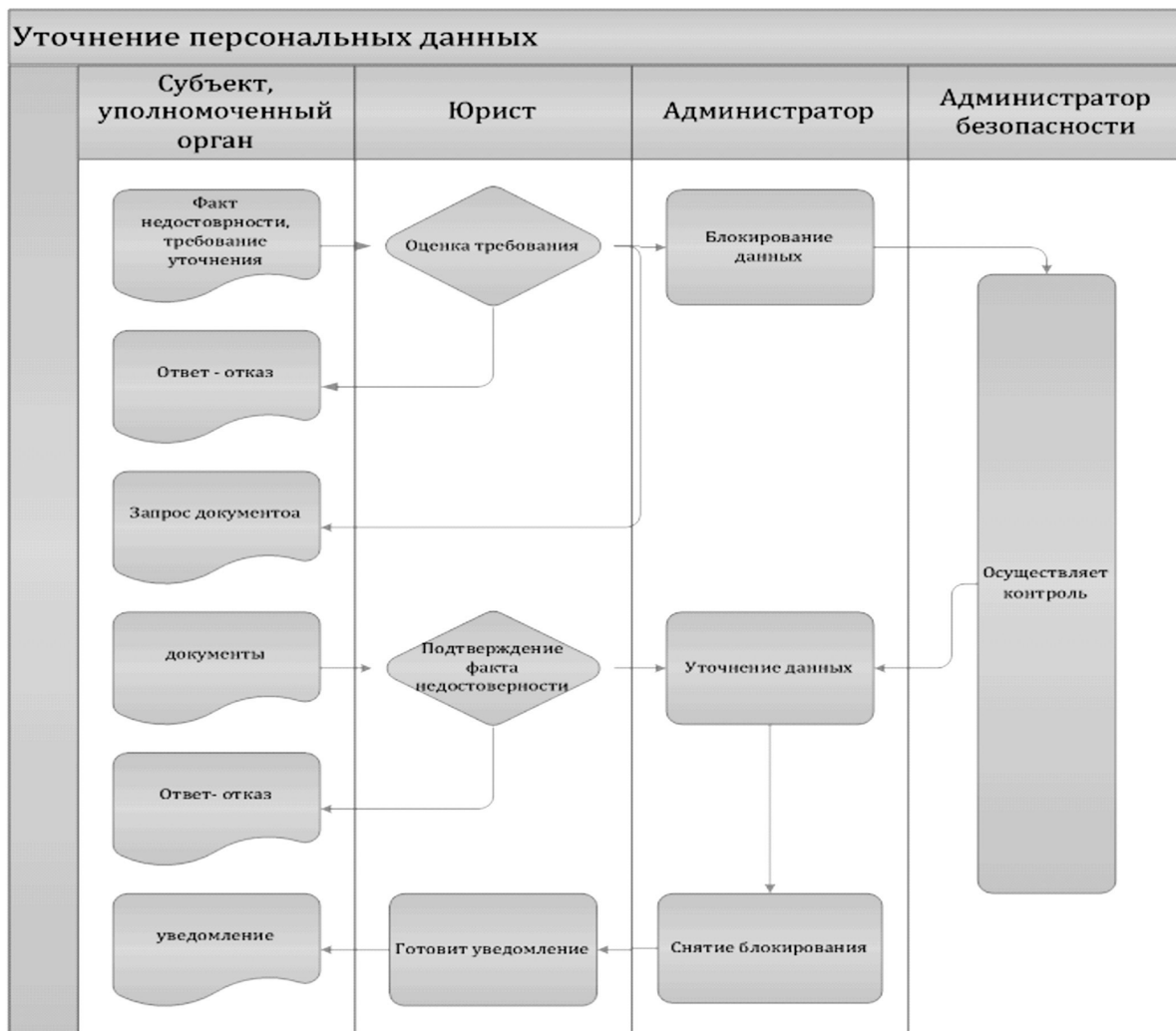


Рисунок 2. Схема уточнения персональных данных

- ◆ выявления правонарушений с ними оператора;
- ◆ достижения цели обработки персональных данных;
- ◆ отзыва субъектом персональных данных согласия на обработку его персональных данных.

Во время блокирования происходит уточнение данных, устранение правонарушений с персональными данными или уничтожения персональных данных.

Осуществить блокирование персональных данных, относящихся к соответствующему субъекту персональных данных, оператор обязан:

- ◆ при обращении или по запросу субъекта персональных данных;
- ◆ его законного представителя;
- ◆ уполномоченного органа по защите прав субъектов персональных данных;
- ◆ по требованию лица, по поручению которого обрабатываются персональные данные.

Блокирование производится с момента обращения или получения запроса на период проверки.

Блокирование персональных данных включает:

- ◆ прекращение сбора,
- ◆ систематизации,
- ◆ записи,
- ◆ накопления,
- ◆ уточнения,
- ◆ извлечения,
- ◆ использования,
- ◆ обезличивания,
- ◆ удаления,
- ◆ распространения персональных данных, в том числе их передачи.

С этой целью оператор должен обеспечить, прежде всего, идентификацию субъекта ПДн и далее поставить запрет на чтение и запись данных о субъекте в ИСПДн. При обращении к заблокированным данным о субъекте (например, с целью извлечения информации) рекомен-



дуются выдача ИСПДн сообщения: "субъект заблокирован". Наиболее сложным является идентификация субъекта, так как в ИСПДн могут находиться неполные данные о субъекте (например, только фамилия и имя) или данные с ошибками.

В таких случаях (нет 100% уверенности, что данные в ИСПДн относятся к субъекту) рекомендуется отказаться от блокирования в связи с невозможностью идентификации субъекта по данным в ИСПДн.

#### 4. Уточнение персональных данных

Уточнение персональных данных в случае подтверждения факта недостоверности персональных данных проводится на основании документов, представленных субъектом персональных данных или его законным представителем либо уполномоченным органом по защите прав субъектов персональных данных, или иных необходимых документов.

На рис.2 представлена схема уточнения персональных данных.

Юрист после юридической оценки обращения (запроса) направляет его для блокирования персональных данных Администратору.

Администратор выполняет блокирование данных.

В случае подтверждения факта недостоверности персональных данных Администратор по данным, полученным от юриста, в течение семи дней уточняет персональные данные и снимает их блокирование.

Юрист направляет ответ в адрес обращения (запроса).

#### 5. Уничтожение персональных данных

Уничтожение персональных данных происходит в трех случаях:

- ◆ в случае выявления правонарушений с персональными данными;
- ◆ в случае достижения цели обработки персональных данных;
- ◆ в случае отзыва субъектом персональных данных согласия на обработку своих персональных данных.

На рис.3 и 4 представлены схемы уничтожения персональных данных в случае правонарушений с персональными данными и уничтожения персональных данных в случае достижения цели обработки персональных

данных или отзыва субъектом персональных данных согласия на обработку своих персональных данных.

В случае выявления правонарушений с персональными данными оператор в срок, не превышающий трех рабочих дней с даты выявления, обязан прекратить неправомерную обработку персональных данных, то есть, в течение трех дней осуществить блокировку ПДн.

Если обеспечить правомерность дальнейшей обработки персональных данных невозможно, оператор в срок, не превышающий десяти рабочих дней с даты выявления неправомерной обработки персональных данных, обязан уничтожить такие персональные данные или обеспечить прекращение неправомерной обработки персональных данных лицом, действующим по поручению оператора.

Неправомерными действиями могут быть любые действия, связанные с обработкой персональных данных, не указанные в согласии субъекта. К ним относятся: сбор, систематизация, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, распространение (в том числе передача), обезличивание, блокирование, уничтожение персональных данных.

В качестве примера правонарушений рассмотрим неправомерную передачу персональных данных контрагенту. В этом случае устранение неправомерной обработки заключается в направлении письма контрагенту с просьбой удалить персональные данные либо получение согласия субъекта ПДн. В случае направления письма контрагент обязан произвести уничтожение данных и направить уведомление об уничтожении персональных данных, которое и пересылается субъекту.

В случае невозможности устранения допущенных нарушений Администратор в срок, не превышающий десяти рабочих дней с даты выявления неправомерности действий с персональными данными, уничтожает персональные данные.

Об устранении допущенных нарушений или об уничтожении персональных данных Юрист в обязательном порядке уведомляет субъекта персональных данных или его законного представителя, а в случае, если обращение или запрос были направлены уполномоченным органом по защите прав субъектов персональных данных, – также указанный орган.

Рассмотрим схему уничтожения персональных данных в случае достижения цели обработки персональных данных или отзыва субъектом персональных данных согласия на обработку своих персональных данных.

В случае достижения цели обработки персональных данных администратор прекращает обработку perso-

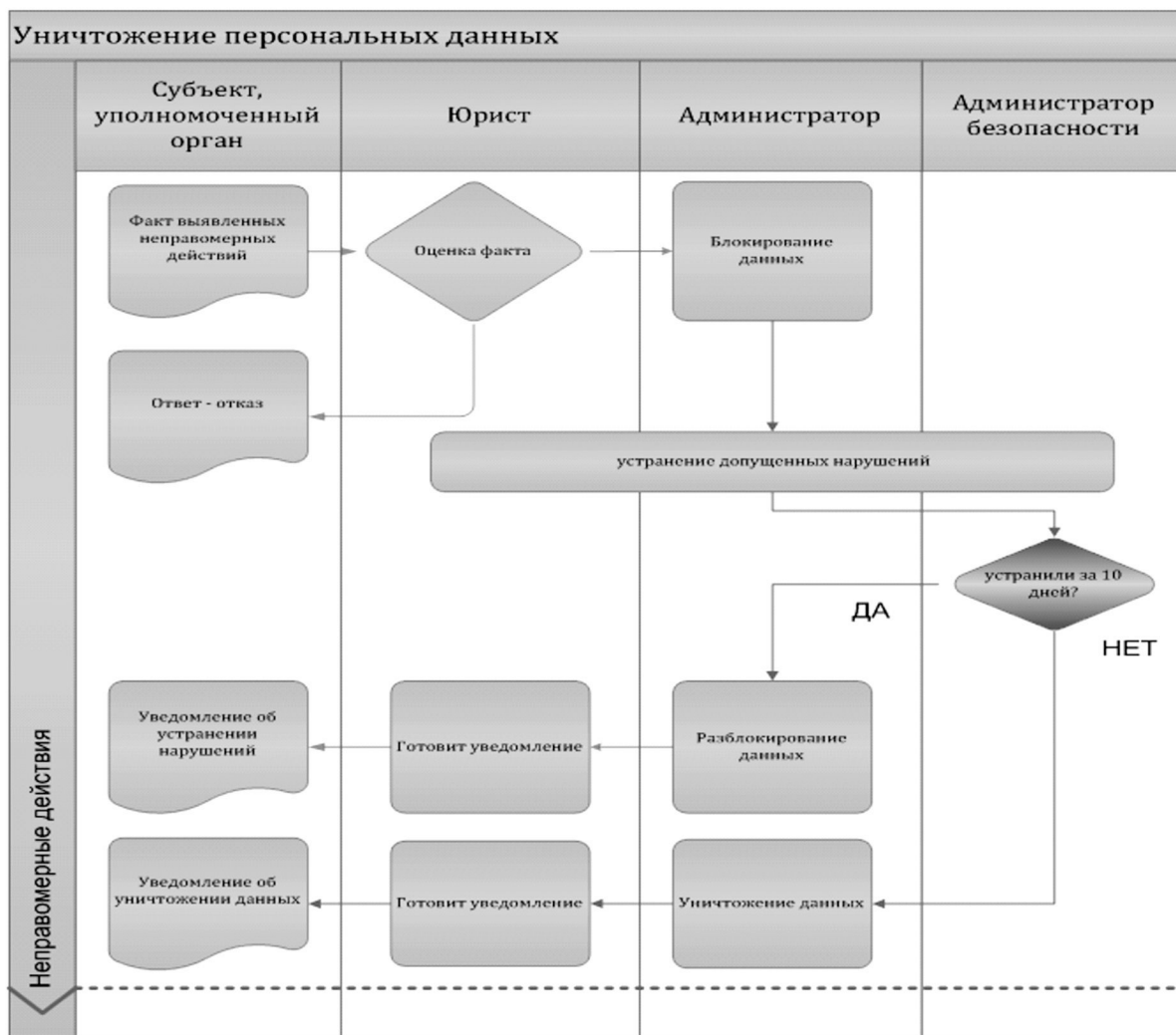


Рис.3 Схема уничтожения персональных данных в случае неправомерных действий с персональными данными

нальных данных и уничтожает их в срок, не превышающий тридцати дней с даты достижения цели обработки персональных данных, если иное не предусмотрено договором, иным соглашением между оператором и субъектом персональных данных.

Уведомление о факте уничтожения персональных данных субъекта высылается только при получении обращения от субъекта или запросе от уполномоченного органа по защите прав субъектов персональных данных.

Рассмотрим более подробно цель обработки персональных данных, которая является одним из существенных элементов письменного согласия.

Напомним, что существенными элементами письменного согласия субъекта персональных данных на обработку своих персональных данных являются:

1) фамилия, имя, отчество, адрес субъекта персональных данных, номер основного документа, удостоверяю-

щего его личность, сведения о дате выдачи указанного документа и выдавшем его органе;

2) наименование (фамилию, имя, отчество) и адрес оператора, получающего согласие субъекта персональных данных;

3) цель обработки персональных данных;

4) перечень персональных данных, на обработку которых дается согласие субъекта персональных данных;

5) перечень действий с персональными данными, на совершение которых дается согласие, общее описание используемых оператором способов обработки персональных данных;

6) срок, в течение которого действует согласие, а также порядок его отзыва.

Цель обработки персональных данных определяется и прописывается в согласии субъекта персональных данных, и указанная цель, несомненно, должна совпадать с целью обработки персональных данных оператором, указанной в уведомлении об обработке персональных данных, направленном в Роскомнадзор.

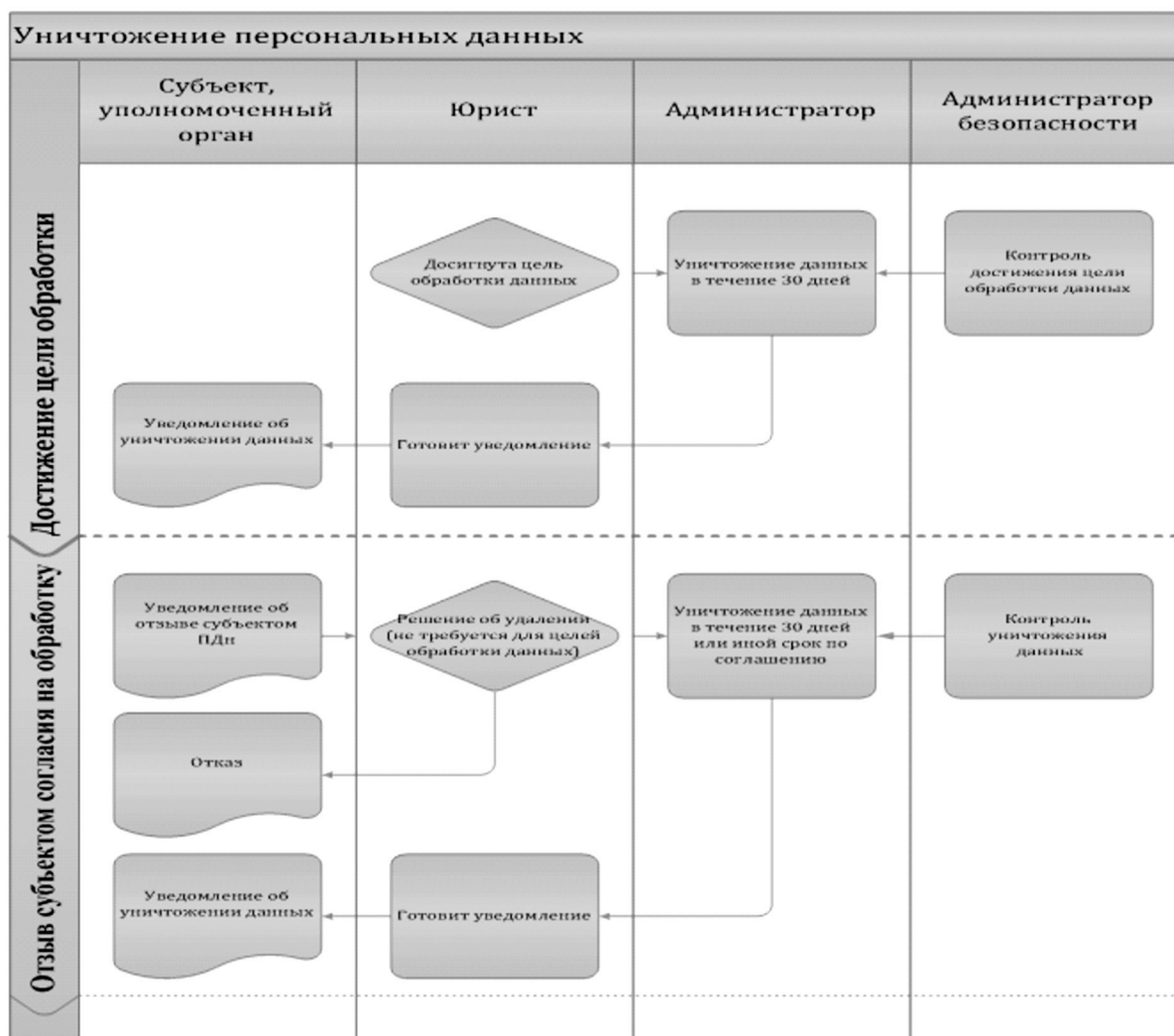


Рис.4 Схема уничтожения персональных данных в случае достижения цели обработки персональных данных или отзыва субъектом персональных данных согласия на обработку своих персональных данных

Часто цель обработки персональных данных в договоре с субъектом выглядит как "в целях заключения и реализации Договора", что приводит к коллизиям. То есть, в ряде случаев, например, при страховании, день окончания договора может и не являться датой достижения цели обработки персональных данных в связи с тем, что, например, обращение по договору страхования может произойти и после окончания договора, – по страховому случаю, которое произошло во время действия договора. Кроме того, существуют и другие факторы, например: сроки ремонта автомобиля, длительность возможного судебного процесса и др. Однако, сроки хранения персональных данных в ИСПДн будут определяться в соответствии с указанной в согласии целью обработки персональных данных, то есть до дня окончания договора. В случае использования формулировки "в целях заключения и реализации Договора" оператор обязан удалить персональные данные из всех ИСПДн после дня окончания договора. Всю дальнейшую обработку персональных данных можно проводить после получения согласия субъекта на обработку своих персональных данных.

Существенным условием согласия на обработку персональных данных является срок, в течение которого действует согласие, а также порядок его отзыва. Приведем пример срока, в течение которого действует согласие: "Страховщик может осуществлять обработку моих персональных данных в течение действия Договора страхования и в течение 5 (пяти) лет после его прекращения". Исходя из пункта 4 статьи 21 Закона, включение в согласие на обработку персональных данных срока заведомо большего, чем определяет цель обработки данных, не может служить основанием не уничтожения персональных данных. Персональные данные должны быть уничтожены. Другое дело, если после окончания договора будет заключен новый договор; в этом случае при не обновлении согласия через пять лет должен вступить в силу пункт 5 статьи 21 Закона об отзыве субъектом персональных данных, то есть персональные данные также подлежат уничтожению, но по другому основанию.

Как рекомендация к вышесказанному является предложение более продуманного описания цели обработки

данных в договорах.

В случае отзыва субъектом персональных данных согласия на обработку своих персональных данных Юрист направляет его Администратору, который прекращает обработку персональных данных путем блокирования и, если иное не предусмотрено договором, уничтожает персональные данные в срок, не превышающий тридцати дней с даты поступления указанного отзыва. Об уничтожении персональных данных Юрист уведомляет субъекта персональных данных.

В случае отзыва субъектом персональных данных согласия, законодатель дает возможность продолжения обработки персональных данных оператору в случае выполнения им целей обработки персональных данных. Порядок отзыва согласия носит уведомительный характер и может включать как весь перечень персональных данных, так и избирательный (например, только номер телефона).

Необходимо дополнить, что в сроки отведенных регулятором по прекращению обработки персональных данных, оператор обязан обеспечить их прекращение и другими лицами, обрабатывающих персональные данные по поручению оператора.

### Б. Механизм контроля

По всем уточнениям, уничтожению персональных данных составляется акт, подписанный юристом, администратором и администратором безопасности. По результатам выполненных работ подготавливаются уведомления:

- ◆ Уведомление о внесении изменений в персональные данные.

- ◆ Уведомление об устранении нарушений в порядке обработки персональных данных.
- ◆ Уведомление об уничтожении персональных данных.

### Заключение

Порядок действий оператора по устранению нарушений законодательства, допущенных при обработке персональных данных, а также по уточнению и уничтожению персональных данных не так однозначен. Наибольшую неопределенность вызывает вопрос уничтожения персональных данных. Это связано как с большим разнообразием бумажных, электронных документов, так и наличием широкого спектра законодательных актов по их хранению и обработке. Кроме того, необходимо помнить, что уничтожение данных приводит к их безвозвратной потере.

Трудности при определении срока хранения персональных данных остаются, и это связано не только с наличием большого перечня существенных условий в согласии субъекта на обработку персональных данных, но и необходимости учета федерального законодательства.

Изменение законодателем сроков устранения нарушений законодательства, допущенных при обработке персональных данных, в большую сторону, позволит оператору выполнять требования регулятора только при отлаженном, регламентированном процессе устранения нарушений. При этом выполнения одних организационных мер недостаточно – требуется доработка всех программных систем по обеспечению заданных сроков хранения персональных данных путем их своевременного блокирования и последующего уничтожения.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон № 152-ФЗ "О персональных данных" от 27.02.2006.
2. Петров М. И. Комментарий к Федеральному закону "О персональных данных" (постатейный). – М.: Юстицинформ, 2007.
3. Рябо С. Об обезличивании персональных данных, (<http://www.itsec.ru/articles2/focus/ob-obezlichivanii-personalinyh-dannyh>)
4. Кучин И.Ю. Защита конфиденциальности персональных данных с помощью обезличивания ISSN 2072-9502 Вестник АГПУ.Сер.: Управление, вычислительная техника и информатика. 2010.№2.
5. k-Anonymity / V. Ciriani, S. De Capitani di Vimercati, S. Foresti, P. Samarati // Springer US, Advances in Information Security. – 2007.
6. Саксонов Е.А., Щередин Р.В. Процедура обезличивания персональных данных Московский государственный институт электроники и математики (МИЭМ) Наука и образование Электронное научно-техническое издание, март 2011 (<http://technomag.edu.ru/doc/173146.html>)
7. Методика обезличивания персональных данных. Патент компании ООО "Стратегия безопасности" (<http://www.bio5.ru/news/obezlichivanie-personalnyh-dannyh.htm>)

## ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ В ЖКХ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ ИХ УЧЕТА, НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ

### NATURAL MONOPOLIES IN UTILITIES: FEATURES AND PROBLEMS OF THEIR POLICIES, THE REFORM TRENDS

*A. Ryakhovskaya*

Head. Department. "Economics and crisis management" of the Financial University under the Government of the Russian Federation, President of the Institute of Economics and crisis management, PhD, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, member of the Academy of Housing and Municipal Economy. KD Pamphilova

finunau@mail.ru

*Ряховская Антонина Николаевна*

*Зав. каф. "Экономика и антикризисное управление" Финансового университета при Правительстве РФ, ректор Института экономики и антикризисного управления, д.э.н., профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, член-корреспондент Академии жилищно-коммунального хозяйства им. К.Д. Памфилова*

Материалы II Международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 29 апреля 2013 года.

**В** ходе реформы, проводимой в ЖКХ, положительных результатов практически не достигнуто, о чем свидетельствует критический износ основных фондов и инженерной инфраструктуры (свыше 90 %), многочисленные технологические и технические катастрофы на объектах отрасли, постоянный, непомерный рост тарифов. Практически отсутствуют даже единичные сведения об успешности проводимых преобразований. Наоборот, появляются трудности, причиной которых выступают именно произведенные изменения, которые представляются обществу как необходимые условия для повышения эффективности и качества жилищно-коммунального обслуживания потребителей.[7]

Важнейшей причиной неудач реформы ЖКХ, по нашему мнению, является то, что в ходе разработки ее нормативно-законодательной базы была проявлена абсолютная убежденность в том, что вся жилищно-коммунальная деятельность – конкурентноспособная сфера. По нашему мнению, большинство основных положений идеологии жилищно-коммунальной реформы являются ошибочными, в т.ч.:

- ◆ демонаполизация и развитие конкуренции в данной сфере деятельности;
- ◆ регулирование цены услуг законом спроса и предложения;

Важнейшей составляющей программных документов реформы является принятая гипотеза о том, что коммунальные услуги ничем не отличаются от частных товаров. Однако сущность коммунальной деятельности, как сферы общественных благ, не подчиняется законам конкурентного рынка совершенно иная, чем у рыночных това-

ров, производство которых регулируется конкурентным рынком. Однако авторы концепции коммунальной реформы игнорировали это положение и основной целью объявили демонаполизацию предприятий отрасли и создание конкурентной среды. Другими словами ПЕРВОПРИЧИНОЙ того катастрофического положения, в котором находилось и находится в настоящее время коммунальное хозяйство во всех регионах страны является то обстоятельство, что ЖКХ пытались (пытаются) реформировать метода, не учитывающими природную сущность коммунальной деятельности.

С момента принятия основополагающих нормативных актов коммунальной реформы [2] велась активная и, в ряде случаев даже, агрессивная пропаганда, направленная против монополии коммунальных предприятий. В результате российскому обществу была навязана ложная идея о том, что все экономические трудности отрасли связаны с наследием советской системы – централизованным управлением, а также абсолютной способностью предприятий отрасли к эффективной организации производства. В соответствии с таким пониманием сущности коммунальной деятельности в России методически и последовательно ограничивались финансовые возможности и ухудшались условия деятельности коммунальных предприятий. При этом отказы предприятиям ЖКХ со стороны государства в полном возмещении затрат обосновывались их монополизмом, бесконтрольной тратой ими бюджетных средств.

Такая политика власти не могла не привести к обострению противоречий в отрасли, ее развалу, что и случилось на практике. Вместо преодоления кризиса в отрасли

произошло его дальнейшее углубление.

Отсюда следует вывод о том, что все то, что было предложено в программных документах, как необходимые условия для перехода ЖКХ на конкурентные отношения, основывалось на формальных признаках конкуренции и поэтому не могло привести к успеху. Однако рынок коммунальных услуг лишен механизма свободного регулирования цен и поэтому конкуренция здесь невозможна, то есть объявленная реформой цель создания конкурентной среды в отрасли была нереальной, и не могла быть реализована.

Существующее в определенных политических и экономических кругах заблуждение относительно конкурентоспособности коммунального хозяйства говорит о том, что до сих пор не вполне ясно определяется сущность коммунальной деятельности, не учитываются ее отличия по своим экономическим свойствам от рыночных товаров. Трагедия положения состоит в том, что в настоящее время не ведется поиск альтернативной идеологии реформы ЖКХ взамен официально установленной. Это значит, что отрасль еще долго будет находиться в тисках кризиса, бросаться из одной крайности в другую. Нельзя рассчитывать на успех в решении проблем, не понимая того, какими причинами обусловлено их существование, что является первопричиной их возникновения.

**А) Эволюция взглядов мирового сообщества на конкуренцию. [5]**

Анализ конкурентного порядка в экономике, исследование механизма свободной конкуренции как наиболее эффективного способа ее развития подтвердили, что в основе эффективности конкурентных отношений лежит мотив максимизации прибыли в процессах производства и товаров обмена и услуг. Развитие экономической теории под этим углом зрения привело к формированию убеждения, что громадный успех капиталистического способа производства – это результат развития конкуренции во всех сферах экономической деятельности. Становится общепринятым понимание экономики как движение свободного рынка. Более радикальные ученые заявляют твердо: нет и не может быть сфер, где невозможна конкуренция.[9] Также утверждается, что государство, не позволяющее себе вмешиваться в рыночные процессы, создает условия для максимально свободного проявления рыночных законов, со временем достигает невиданного успеха в развитии своей экономики.

Но уже после 50-х годов XX века экономисты стали постепенно и приходиться к выводу, что в экономике существуют сферы производства, которые не воспринимают конкуренцию как движущую силу развития. Более того, было установлено, что на указанные сектора экономики конкуренция оказывает отрицательное влияние. И поскольку общество в ходе своего развития все больше нуждается в их услугах, то появляется необходимость исследования их сущности как "особых" сфер экономики, изучение механизма их функционирования. Указанные сферы экономики получили названия "провалов рынка", в число которых входит, в частности, производство пред-

назначенных для удовлетворения общественных потребностей товаров и услуг. В конце 20-го века в нескольких ведущих странах (например, в США, Англии и отдельных европейских странах) проводились широкие мероприятия по использованию конкурентных методов в сфере производства и реализации общественных благ – в энергетике, жилищно-коммунальном хозяйстве и др. Однако такие проекты не привели к ожидаемому эффекту – конкуренция в этих сферах так и не появилась, не достигнуто также каких-либо иных положительных результатов. Наоборот, эти реформы усилили среди экономистов сомнения относительно того, что можно в условиях конкурентного рынка организовать эффективную работу сфер, удовлетворяющих потребности общества в общественных благах. При этом в России именно недостаточная разработанность проблем теории общественных благ, отсутствие ясного понимания механизма экономических отношений в сферах их производства являлись одной из причин неудач проводимых реформ.

Необходимым условием построения эффективных экономических отношений в отрасли, успешной адаптации предприятий ЖКХ к уже сформировавшемуся в России рыночному окружению является исследование сущности и содержания их деятельности, форм проявления и влияния на экономические отношения, особенностей коммунального производства и коммунальных услуг, а также обоснование необходимости отнесения к общественным благам.

**Б) особенности потребления общественных благ.**

Изучение проблем в сфере общественных благ, показывает, что попытка их решения при помощи конкуренции (конкурентного рынка) сплошь и рядом терпит неудачу.

Общественным благом называется товар или услуга, производство и регулирования которого не подчиняется закону конкуренции, то есть, закону спроса и предложения.

Рассмотрим, какими признаками характеризуется частное благо или частный товар.

Для частных товаров характерны следующие свойства:

- а)** делимость;
- б)** исключаемость;
- в)** ценовая зависимость объема производства от объектов потребления и от цены.

Изменение соотношения между спросом и предложением непосредственно отражается на уровне цены частного товара, рост или падение которой сигнализирует производителям об изменившейся конъюнктуре рынка. Взаимозависимость между объемом спроса и предложением товара и регулирующей эти отношения ценой представляют собой известный закон спроса-предложения, который лежит в основе механизма саморегулирования рынка частных товаров. Свойство саморегулирования или независимого формирования цены товара наделяет конкурентный рынок эффективностью, недостижимой при других способах обмена.

Общественное благо [10] по своим свойствам представляет собой полную противоположность частного товара, то есть оно:

- а) неделимо;
- б) неисключаемо;
- в) неконкурентно.

Как неделимый товар общественное благо доступно всем, при наличии возможности его потребления. И по этой причине никто из нуждающихся в этом товаре не может быть исключен из числа его потребителей. Это означает, что потребление общественного блага имеет коллективный характер, то есть, оно не делится между потребителями – для каждого из них оно остается таким – целым и неубывающим.

Благодаря указанным свойствам, общественное благо не просто доступно потребителю, – оно доступно ему в объеме, в котором он в нем нуждается.

Отсутствие ценовой зависимости объемов производства от потребления общественного блага исключает возможность организации конкуренции в этой сфере. Неконкурентность является основным свойством общественного блага и означает невозможность регулирования объемов его производства и ценовых параметров рынка. Другими его свойствами, как уже отмечалось, являются неделимость и (или) неисключаемость (общедоступность).

Невозможность рыночного регулирования цены, затратный характер (сущность) производства общественных благ придает особый экономический интерес их производству.

Как было сказано выше, одна из причин неудачи конкурентного рынка в производстве общественных благ – это свойство неделимости блага. При неделимом благе спрос остается общим, обезличенной остается и оплата товара. Частный бизнес начинает проявлять интерес к производству общественного блага по мере появления делимости (или исключаемости). При этом становятся возможны индивидуализация потребления общественного блага и регулирование процесса его производства и потребления.

Благо, для которого свойства неделимости и неисключаемости имеют абсолютный характер, называют чистым общественным благом. Типичными примерами чистых общественных благ являются национальная оборона и законодательство. Эти услуги обращены всем гражданам страны. Их общая полезность и делает эти услуги общественным благом. Поэтому они не могут быть разложены на индивидуальные услуги. Например, действие законодательства было бы бесполезно для отдельного индивида, если бы оно не было одновременно обращено ко всем другим членам общества. Общепольное свойство общественного блага или особая значимость его является неременным условием для того, чтобы общество тем или иным способом обеспечивало их производство и финансирование.

Существуют также общественные блага, которые делимы, но неисключаемы, или наоборот, исключаемы, однако неделимы в потреблении. Такие блага называют

смешанными общественными благами. В качестве таких благ указывают услуги сферы образования, здравоохранения, культуры, которые обладают свойством исключаемости, что позволяет организовать их предоставление на частных началах, сделать их платными.

Квазиобщественные блага[5], отличаются тем, что будучи и делимы и исключаемы, как частные рыночные товары, остаются общественными, их свойство быть коллективной или общественной потребностью не исчезает.

В экономической теории это положение недостаточно четко проработано, что приводит к тому, что многие экономисты игнорируют это свойство и делают заключение, что если изменить условия производства таких видов общественных благ, то они станут конкурентными товарами.

На самом деле, деление общественных благ на указанные виды наводит на мысль на то, что по мере утраты качества "неделимости" и "неисключаемости" они теряют и свое свойство общественного блага. Однако это не так. Благодаря свойству неконкурентности товар, и будучи делимым и исключаемым, остается общественным благом. Или наоборот, общественное благо не может быть конкурентным по определению.

Неконкурентность является общим свойством общественных благ разного вида. Она обусловлена невозможностью формирования рыночной цены на общественные блага. Акцентирование внимания исследователей на такое понимание сущности общественных благ является необходимым условием для формирования эффективных механизмов по удовлетворению потребностей общества в том или ином виде этих благ.

#### *В) проблемы производства и финансирования общественных благ.[5]*

Общественный характер потребности не позволяет общественному благу стать конкурентным товаром. На этом рынке отсутствует возможность ставить оплату товара в зависимость от его качества и количества. Критерии рынка оказываются недостаточными для того, чтобы установить, в каком объеме надо производить общественное благо, как определить его цену. Этот рынок не предотвращает потребление блага членами общества, желающими воспользоваться благом, но не готовыми за него платить. При таких обстоятельствах поставщик общественного товара не в состоянии организовать свои взаимоотношения с каждым из потребителей в отдельности. Отсюда следует, что рынок общественных благ лишен механизма саморегулирования. При этом частный сектор производит общественные блага при полной гарантии финансирования их производства. Этим вынужденно и обязано заниматься государство как социальный институт [1], которое имеет право и возможность через налоговую систему накапливать необходимые средства в бюджете, с последующим их использованием на финансирование производства общественных благ. В этом случае производство общественных благ получает относительно надежный источник финансирования через налоговую систему государства.[6]

Важной проблемой в этом случае является необходи-

мость формирования эффективной системы управления данной сферой.[4]

Таким образом, возможность использования рыночных методов в производстве общественных благ зависит от формы и степени индивидуализации их потребления. Когда удается, тем или иным способом, вводить ограничения на потребление общественного блага, появляется и возможность индивидуализировать его оплату, контролировать рациональное использование, формировать механизмы, стимулирующие повышение эффективности его производства. В тех сферах общественных благ, где имеется такая возможность, возникают условия для появления частных производителей и, следовательно, возможности для использования в той или иной форме элементов конкурентных отношений.

Наряду с особенностями потребления и производства общественным благам присущи также особенности ценообразования, главная из которых заключается в том, что на этом рынке закон спроса и предложения не действует, что исключает возможность его организации на конкурентных началах. Этот фактор коренным образом изменяет суть и характер ценовых отношений рассматриваемого рынка, которые в конечном итоге приобретают следующие характерные особенности.

**Во-первых**, становится невозможным установление и регулирование рынком цены общественных благ, что приводит к тому, что в качестве основы для определения цены общественного блага принимаются сложившиеся издержки. При такой ситуации вполне логично утверждать, что производство общественных благ является затратным.[6] При этом затратность становится качеством, внутренне присущим производству общественного блага.

**Во-вторых**, отсутствие рыночной цены требует внедрения на этот рынок иных механизмов формирования ценовой политики. При этом необходимы методы определения объема благ, которое необходимо производить. Производители, лишённые достоверной информации о потребностях и возможности корректировки объемов производства по колебанию цен на рынке, лишены возможности его регулирования в соответствии с потребностями рынка. С другой стороны, этот фактор лишает и потребителей способности объективно оценивать истинные объёмы своих потребностей в благах.

**В-третьих**, затратный характер (сущность) производства общественного блага, обусловленный невозможностью рыночного регулирования его цены, придает экономическим интересам производства особые стимулы.

Регулирование рынком масштабов производства конкурентного товара и его цены, что побуждает производителя, желающего увеличить объёмы продаж, снижать цену товара до того уровня, пока объём продаж приносит ему дополнительную прибыль. Таким образом объёмы выпуска товара не могут превышать объёмы его потребления. При этом снижение цены стимулирует у покупателей рост потребностей данного блага. Это обеспечивает взаимное удовлетворение баланса интересов: стремление производителя расширить производство то-

вара находит удовлетворение в стремлении покупателя полнее обеспечить свои потребности.

В условиях рынка общественных благ потребитель не может сделать самостоятельный выбор и оплачивать товар в соответствии со своими возможностями, выступает пассивной стороной, вынужденной смириться с этой ролью. Что касается производителя благ, то он получает, по существу, абсолютную свободу в определении объёмов выпуска и величины цены, устанавливаемой на производимый товар. Экономические интересы формируют у производителя непреходящее желание использовать любые возможности для повышения цены, отпуска потребителям максимально возможного объёма товара. Именно эти обстоятельства объясняют постоянный рост издержек в производстве общественных благ, частое повышение цен, свойственную данной сфере низкую эффективность использования ресурсов. Эти обстоятельства противоречат естественному стремлению потребителя не переплачивать за товар, не делать закупки сверх своей потребности, оптимизировать объёмы потребления.

Затратные тенденции являются характерной чертой любой отрасли производства общественных благ. Эти тенденции неустранимы, хотя и могут быть несколько ослаблены при использовании против них жестких мер регулирования.

**П** особенности коммунальных услуг как общественных благ[5].

Рассмотренные особенности в полной мере присущи коммунальной деятельности, имеющей общественно полезный характер. Различные исследователи признают в качестве общественных благ в системе жилищно-коммунального обслуживания только некоторые виды услуг, как, например, благоустройство, содержание городских дорог и магистралей, другие виды считая ничем не отличающимися от частных благ. Например инженерные услуги. Однако такие утверждения основываются не на положениях экономической теории, основываются на признаках, которые нельзя отнести к характеристике коммунальных услуг.

На самом деле, все виды коммунальных услуг следует отнести к общественным благам. Однако у разных видов коммунальных услуг это свойство проявляется по-разному.

1. Примером чистых общественных благ из жилищно-коммунальной сферы являются услуги общегородского назначения.[5] Уборка улиц, наружное освещение приносит всем одинаковую пользу, причем затраты на предоставление этих услуг практически не зависят от того, какое количество людей прошли по данной улице. То есть, пользование услугами общегородского назначения носит обезличенный характер – каждый горожанин извлекает из них свою выгоду, в том объёме (количестве), который соответствует его желаниям и потребностям.

Некоторые услуги общегородского назначения с точки зрения отдельного горожанина могут показаться бесполезными, не приносящими лично ему никакой пользы.



Таковы, например, меры по защите окружающей среды, лесопарки, водоемы, охраняемые объекты природы. Однако не может быть никаких сомнений в их благотворном влиянии на состоянии городской среды, экологию города.

В отличие от чистых общественных благ выгода от жилищно-коммунальных услуг общегородского назначения не распределяется равномерно между всеми потребителями, кому они доступны, то есть не все горожане потребляют услуги в одном и том же количестве, а только в том их объеме, который соответствует желаниям и уровню потребностей каждого из них.

Потребление этих услуг не постоянно, а изменяется во времени, испытывает влияние внешних факторов. В силу этого доступность услуг в периоды так называемого максимального потребления для некоторых их видов может быть ограниченной. Например, многочасовые стояния в транспортных заторах на городских улицах и магистралях. Это говорит о нарушении принципа неисключаемости, о потере качества чистого общественного блага.

Таким образом, услуги общегородского назначения обладают общей доступностью и неделимы, однако неисключаемы только в пределах той доступности, которой располагает система обслуживания.

2. Коллективным является потребление жилищных услуг. Уборка и содержание в надлежащем санитарном состоянии прилегающей к дому территории, вывоз мусора, уборка лестничных клеток, обслуживание лифта, работы по уходу за общедомовым оборудованием и помещениями и т.д., периодические текущий и капитальный ремонты дома и его элементов – все это необходимы условия для создания нормальных условий проживания населения в многоквартирном доме (МКД). Таким образом жилищные услуги удовлетворяют потребности всех жителей. При этом их потребление остается совместным и неделимым. Объем производства (и потребления) жилищных услуг испытывают также значительные изменения во времени, главным образом, под влиянием сезонных факторов.

Вместе с тем, в отличие от объектов внешнего благоустройства, жилищные услуги локализованы на конкретной территории, по конкретному адресу (дому). Отдельные составляющие жилищных услуг носят еще более локальный характер. Такое свойство жилищных услуг говорит об их делимости, которая создает впечатление о возможности полной индивидуализации их потребления.

Этот фактор становится причиной появления определенных сложностей, в частности, при решении проблемы оплаты услуг потребителями. Однако он позволяет признать жилищные услуги конкурентоспособными.

3. Своеобразно проявляется общественный характер инженерных услуг – потребление холодной и горячей воды, тепловой и электрической энергии, газового топлива, водоотведения, предоставление которых доведено до каждой жилой ячейки и является элементом ее благоустройства. Этот факт говорит о полной индивидуализации потребления инженерных услуг каждой отдельной квартирой. Благодаря вещному характеру носителей возможно количественное измерение, индивидуальный учет и контроль за их потреблением. Все это свидетельствует о

возможности признания рассматриваемых услуг частными товарами. Но даже индивидуальный характер потребления инженерных услуг не позволяет отнести их к разряду конкурентных товаров, ввиду наличия некоторых их свойств:

- ◆ общий характер потребности. В них нуждаются все объекты жизнедеятельности населения, независимо от периода их использования;
- ◆ необходимость в услугах возникает постоянно независимо от времени дня и ночи;
- ◆ часто их потребление является неотложным и имеет обязательный характер, то есть услуги должны предоставляться в любой момент, когда в них возникает потребность;
- ◆ коммунальные услуги являются уникальными, то есть не имеют субституттов.

В совокупности эти свойства инженерных услуг требуют создания системы коммунального обслуживания, обеспечивающей их общую доступность для любого её потребителя. Другими словами, системы инженерного обеспечения городов должны быть способны и готовы к удовлетворению потребностей в своих услугах любого своего потребителя, в любое время (круглосуточно, круглогодично), независимо от того, какое количество потребителей одновременно пользуется ими. Система, отвечающая этому требованию, делает услуги неисключаемыми, то есть, наделяет их признаком общедоступных благ. В современных городах системы инженерного обеспечения формируются и функционируют как общегородские сооружения.

*Д) Общедоступность жилищно-коммунальных услуг – главное общественных благ[5].*

Общедоступность коммунальных услуг обеспечивает возможность пользования ими любому потребителю системы в момент возникновения потребности, в необходимых объемах, в течение необходимой продолжительности времени. Благодаря такой доступности услуг потребитель не испытывает тяготы бытовой жизни, освобождает время для других своих дел. Все удобства современного жилищного фонда есть результат прогресса в способах увеличения доступности коммунальных услуг населению. И вместе с тем, все это благополучие и комфорт исчезает при отсутствии возможности свободно пользоваться рассматриваемыми жизненно необходимыми услугами. Насущный и незаменимый характер потребления коммунальных услуг требует, чтобы они были равнодоступны всем, кто нуждается в них, всегда, когда в них возникает потребность и независимо от платежеспособности их потребителей.

Именно это обстоятельство является основанием для закрепления за местными органами власти обязанности по обеспечению указанными услугами муниципального сообщества.[2]

Общедоступность коммунальных услуг потребителю непосредственно в его жилище обеспечивается особой системой организации городской среды, прежде всего, за счет эффективного функционирования инженерной

инфраструктуры (системы жизнеобеспечения). Чем надежнее и эффективнее функционирование инженерных систем города, тем более удобной, комфортной и благоприятной воспринимается городская среда и жилье для жизнедеятельности проживающего населения.

Уровень комфортности бытовой жизни определяется степенью доступности услуги, так как чем менее доступна услуга, тем больше времени и труда приходится затратить человеку для удовлетворения своих бытовых потребностей, связанных с использованием данной услуги. Поэтому, в случае, когда речь идет о насущных потребностях, доступность услуг должна быть полной, то есть система должна быть способной удовлетворять потребности в полном объеме. Лишь в этом случае человек ощущает удобство и комфорт бытовой жизни.

Вместе с тем, потребление услуги увеличивается с ростом ее доступности, вследствие чего растет величина затрат, необходимых для поддержания соответствующего уровня доступности услуги. Этот факт вступает в определенное противоречие с принципом общедоступности услуг без относительно платежеспособности потребителя.

В этой связи для обеспечения потребителей города коммунальными услугами необходима разработка таких решений, которые не допускают ущемления их интересов как субъектов экономических отношений рассматриваемой отрасли.

Негативным представляется тот факт, что при обосновании необходимости демополизации ЖКХ и развития конкурентных отношений, законодатель полностью исключает из субъектов правоотношений потребителей жилищно-коммунальных услуг, утверждая, что под конкуренцией понимается "соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями

каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров".[3]

Таким образом наиболее сложные в решении проблемы естественных монополий технологического типа, к которым относится ЖКХ и под которыми понимаются монополии, обусловленные неразрывностью во времени процессов производства и потребления продукции (услуг) и отличающиеся насыщенным характером рынка, новым регулированием производства и общедоступностью продукции потребителю.[4]

При решении проблем естественных монополий технологического типа возможны три варианта:

- ◆ частная нерегулируемая монополия;
- ◆ частная монополия, регулируемая государством;
- ◆ непосредственная хозяйственная деятельность государства.

При этом как показывает мировой опыт регулирования деятельности рассматриваемых предприятий из всех приведенных вариантов по-настоящему опасен первый. Второй вариант возможен к реализации при условии четкого государственного регулирования с заключением жестких долгосрочных публичных контрактов с частным бизнесом.

Однако на сегодняшнем этапе развития российской экономики этот вариант практически не реализуем в российской экономике ввиду высокого уровня коррупции, низкой социальной ответственности бизнеса, пассивности населения, незнания им непростого, противоречивого законодательства в сферах ЖКХ.

При этом ввиду чрезвычайной важности и актуальности рассмотрения проблемы назрела необходимость корректировки реализуемого в России курса реформы ЖКХ с учетом рассмотренных особенностей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации. Ст.7.
2. Постановление Правительства РФ от 22.09.1993 г. №935 "О переходе на новую систему жилья и коммунальных услуг и порядке предоставления гражданам компенсаций (субсидий) при оплате жилья и коммунальных услуг". Указ Президента РФ от 28.04.1997 г. №425 (в ред. От 27.05.1997 г.) "О реформе жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации". Постановление правительства РФ от 18.06.1996 г. №707 "О упорядочении системы оплаты жилья и коммунальных услуг" (вместе с "Положением о порядке предоставления гражданам компенсаций (субсидий) на оплату жилья и коммунальных услуг"). Постановление Правительства РФ от 17.11.2001 г. №797 "О подпрограмме "реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации" федеральной целевой программы "Жилище" на 2002–2010 годы" (с изм. От 21.10.2004 г.). Фз №131 от 06.10.2003г. "об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (Закон о МСУ).
3. Р.Коуз Спор о предельных издержкам. liberty@ice.ru.
4. Ряховская А.Н., Кован С.Е., Крюкова О.Г., Алферов В.Н., и др. Антикризисное бизнес-регулирование. Монография./Под редакцией Ряховской А.Н. М.: Магистр. 2012г.
5. Ряховская А.Н., Таги-заде Ф.Г. Коммунальная деятельность как сфера общественных благ и естественной монополии. Научное издание. М.: Магистр. 2012г.
6. Ряховская А.Н. Исследование направлений привлечения средств для предприятий города.// Экономические науки. М.: 2012г. № 4 (89).
7. Ряховская А.Н., Акулова Н.Г, Реформирование ЖКХ и ее социально-экономические последствия. Коллективная монография. М.: ИЭАУ. 2012г.
8. Ряховская А.Н. Государственное регулирование деятельности ЖКХ.: Новый этап.//Жилищно- коммунальное хозяйство. М.:2012г.№5.
- 9.Хендерсон Д. "Радость свободы, или рынок без тормозов". СПб.: Питер, 2004.с.352.
10. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. – М.: Агент Пресс. – с.36–40.

## ПРИНЯТИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC  
DECISION-MAKING IN A NATURAL  
RESOURCES LIMITED

*A. Sinichenko*

Assistant Professor, Donetsk National University, Donetsk

basik@email.com.ua

*Синиченко Анжелика Валерьевна*  
Ассистент, Донецкий  
национальный университет,  
г.Донецк

Материалы II Международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 29 апреля 2013 года.

**П**овседневная деятельность производственно-экономических систем сопряжена с постоянным взаимодействием с региональными эколого-экономическими системами.

В ходе этой деятельности производственная система потребляет различные природные ресурсы. Растущее использование природных ресурсов, вызванное повышением потребностей общества может постепенно приводить к истощению природных ресурсов и одновременно увеличению поступающих отходов производства в окружающую среду. Задачей производственной системы должно быть внедрение новых экологически сбалансированных технологий, рационального использования ресурсов, замещение природных ресурсов материалами, полученными из переработанных отходов. Поэтому принятие эколого-экономических решений, связанных с производственно-коммерческой деятельностью предприятия должно осуществляться на конкретных способах целевого выбора из множества альтернатив наиболее приемлемого варианта решения проблемы рационального использования ресурсов.

В решении проблемы рационального природопользования имеются результаты фундаментальных исследований таких ученых-экономистов как Черниченко Г.А., Мельник Л.Г., Александров И.А., Балацкий К.Н., Сотник И.Н., Скоков С.А. и др.

Природные ресурсы составляют основу экономики. На современном этапе развития общества используются крайне нерационально – по усредненным оценкам, в готовую продукцию переходит не более 5–10% исходного

природного материала. В промышленное производство вовлекаются новые месторождения полезных ископаемых, производится вырубка лесов, увеличивается потребление воды, увеличиваются площади обрабатываемых земель.

В Украине уровень техногенной нагрузки на окружающую среду достаточно высокий. Среди видов промышленной деятельности, имеющих высокий уровень влияния на окружающую природную среду, первые места традиционно занимают базовые для украинской промышленности отрасли: добывающая промышленность, особенно добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, металлургическое производство, машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность, пищевая, производство и распределение электроэнергии, газа и воды и др.

Экологодеструктивное влияние указанных отраслей наглядно проявляется в результате добычи, а иногда неэффективного использования природных ресурсов, в частности водных, загрязняющих выбросов предприятий в атмосферный воздух, особенно веществ, вредных для здоровья человека, создания и накопления промышленно-токсических отходов [1].

Большую часть природных ресурсов Украины составляют полезные ископаемые. На территории Украины обнаружено около 8 тыс месторождений более 90 видов полезных ископаемых, из которых 20 имеют важнейшее экономическое значение. Среди них нефть, газ, уголь, сера, строительные материалы, железные, марганцевые и титановые руды, и др. (табл.1) [2]

Таблица 1

Добыча полезных ископаемых в Украине

Полезные ископаемые	Добыча по годам										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Уголь, млн.т.	58,4	59	59,8	59,4	60,4	61,7	58,9	55	55	55	62,7
Торф, тыс.т.	558	600	559	554	639	462	395	358	449	430	515
Нефть, млн.т	3,0	2,9	2,8	3,0	3,1	3,3	3,3	3,2	2,9	2,6	2,4
Газ природный, млрд.м <sup>3</sup>	18	18,9	18,6	19,6	19,9	20,1	20,2	20,6	20,8	19,9	19,9
Газ нефтяной попутный, млрд.м <sup>3</sup>	730	740	745	832	880	962	950	867	745	658	722
Руды и концентраты железные не агломерованные, млн.т	58	60	63	66	69,5	74	77,9	72,7	66,5	78,5	80,9
Руды и концентраты железные агломерованные, млн.т	56	57,8	58,9	63,1	65	68,8	72,8	64,1	55,9	61,8	64,6
Гипс, тыс.т	328	320	325	338	381	376	743	1161	711	679	676
Известняк, млн.т.	19	21	20,4	23,2	25,1	27,8	30,0	26,7	18	20,6	22,8
Мел., тыс.т	1419	1600	1319	1621	4352	5012	5572	5603	321	515	1924
Пески природные, млн.м <sup>3</sup>	8,9	8,1	7,2	8,1	10,7	12,8	15,2	15,6	7,8	9,0	11,4
Галька, гравий, щебень, млн.м <sup>3</sup>	34,7	32	34,5	39,3	37,8	45,8	60,2	62,6	40,9	47,9	56
Каолин и глина, тыс.т	1120	1100	1176	1468	1568	1731	2172	1775	1119	1391	1892
Соль и хлорид натрия, тыс.т.	3850	3800	3863	4393	4811	5996	5548	4425	5395	4908	5938

Сведения табл.1 подтверждают о возросшем потреблении ресурсов за последние 10 лет практически в 1,5 раза, а следовательно необходимости оптимизации использования природных ресурсов из-за заметного увеличения их добычи. Рост извлечения природных ресурсов не может продолжаться до бесконечности. Поэтому принятие эколого-экономических решений должно базироваться на следующих этапах развития процесса ресурсосбережения производства (рис.1)

Для решения назревшей проблемы при принятии эколого-экономических решений можно воспользоваться методом оптимизации.

Оптимизация играет важную роль при экологических

исследованиях и поиске наилучших характеристик объекта или наименьших затрат ресурсов. Оптимизации подвергается целевая функция, которая в этом случае выражается через какие-либо параметры (факторы), при некоторых заданных ограничениях [4].

В общем случае задача оптимизации формулируется следующим образом: найти значения параметров  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , при которых целевая функция

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

принимает максимальное (минимальное) значение при функциональных ограничениях, выражаемых –

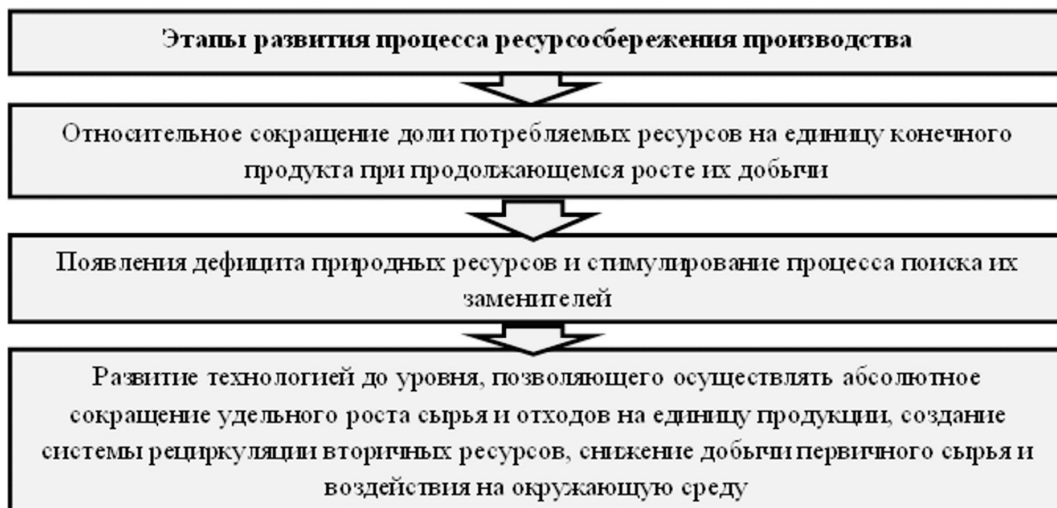


Рисунок 2. Схема уточнения персональных данных

в виде равенств

$$F_1 = f_1(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

$$F_2 = f_2(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

.....

$$F_m = f_m(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

и областных ограничений в виде неравенств

$$\Phi_1 = \varphi_1(x_1, x_2, \dots, x_n) \leq b_1$$

$$\Phi_2 = \varphi_2(x_1, x_2, \dots, x_n) \leq b_2$$

.....

$$\Phi_p = \varphi_p(x_1, x_2, \dots, x_n) \leq b_p$$

Так автор Черниченко Г.А. предлагает оптимизационную модель использования природных ресурсов. Построение данной модели осуществляется с учетом сочетания состояния истощаемых ресурсов в предположении, что они незамещаемы, а так же что истощаемые ресурсы замещаемы. При этом оценку рациональности использова-

ния ресурсов в промышленном производстве он предлагает осуществлять последовательно, рассматривая и учитывая различные ситуации [ 3, с.210–224 ].

В условиях ограниченности информации для обоснования решений по внедрению ресурсосберегающих мероприятий на микроэкономическом уровне может быть использован и экспертный метод эколого-экономической оценки проекта на основе интегрального коэффициента эффективности. Экспертные исследования проводятся с целью подготовки информации для эколого-экономических решений. Метод экспертных оценок работает наиболее эффективно, когда существуют явные критерии принятия решений, проводятся консультации с заинтересованными сторонами, позволяющие согласовать интересы предприятия и региональных властей при реализации ресурсосберегающих проектов. Метод дает возможность определить приоритетность решений и выбрать наиболее эффективный вариант [4, с.85 ].

Таким образом использование данных методов при принятии эколого-экономических решений позволит выработать оптимальный вариант решения проблемы и получить оценку экологической безопасности для региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Н. Гахович Состояние и проблемы экологизации промышленного производства. "Экономика Украины" №11, 2007, с.73–81
2. Статистичний щорічник України за 2011р., К., ДП "Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2011
- 3.Черниченко Г.А. Развитие промышленного производства (эколого-экономический аспект) .–Донецк: ИЭП НАН Украины,2001.–320с.
4. Гринин, А. С. Математическое моделирование в экологии / А. С. Гринин. ЮНИТИ, 2003.
- 5.Мельник Л.Г., Скоков С.А. Эколого-экономические основы ресурсосбережения: Монография Сумы:ТД "Университетская книга", 2006.–229с.

## ВНЕДРЕНИЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

THE INTRODUCTION OF HIGH  
TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITY  
OF THE MODERN SMALL BUSINESS

*I. Kholodilin*

Competitor degree, PhD

graucho@mail.ru

*Холодилин Иван Александрович*  
Соискатель  
учёной степени,  
кандидат экономических наук

Материалы II Международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 29 апреля 2013 года.

**В** современных условиях деятельности предприятий малого бизнеса и предпринимателей очень остро стоит вопрос о видах деятельности в которых эти предприятия задействованы. Очень часто за неимением достаточного объёма опыта и знаний о бизнес-процессах и технологических особенностях ведения бизнеса предприниматели и начинающие бизнесмены начинают свою деятельность с торговли, услуг или небольшого производства.

Помимо этого одной из существующих тенденций современного механизма взаимодействия малого бизнеса с конечным потребителем является то что потребители всё в большей мере отказываются от большего количества покупок, склоняясь в сторону более "разумного" потребления. Эта тенденция довольно опасна не только для малого бизнеса, но и для экономики в целом.

Регулировать данные вопросы при этом, в отличии от налогообложения и административных вопросов, невозможно какими-либо нормативно-правовыми актами. Данный вопрос носит системный характер и в перспективе возможно приведёт к смене парадигмы в малом бизнесе и предпринимательстве. В свою очередь и сам рынок всё более не справляется с объёмом предложения, а микро-предприятия создаваемые друг за другом создают лишь перманентную конкуренцию.

В 21 веке одним из современных механизмов, для повседневной жизни, который появился это высокие технологии. При этом мы для целей малого бизнеса и предпринимательства предлагаем использовать высокие техно-

логии как среду, которая создаёт на базе незначительного материального актива, большое количество активов нематериальных. При этом стоит и учитывать что использование высоких технологий в разных отраслях создавало базу для создания малых предприятий, которые в дальнейшем используя эту базу создавали свою. Именно в области высоких технологий предпринимателям и бизнесменам стоит искать способы для повышения объёмов продаж, так как сегодня именно добавленная нематериальная стоимость может быть в значительной мере интересной для конечного потребителя.

В настоящее время некоторые компании уже начали использовать высокие технологии как способы увеличения продаж, так например некоторые журналы организуют интернет-сайты распространяя приглашения только для читателей этого журнала, некоторые производители кондитерских изделий также уже предлагают взаимодействие с интернетом в части розыгрыша призов. К применению высоких технологий также можно отнести и тех малых производственных компаний, которые используя технологии придают иные качества конечному товару, нежели это используется в данный момент на рынке, тем самым создавая новый продукт. И безусловно это только первый этап действий на пути объединения высоких технологий и бизнеса.

Малый бизнес и предприниматели сейчас уже могут повсеместно внедрять различные Интернет-ресурсы для своих постоянных покупателей, тем самым создавая дополнительную стоимость своей продукции. Преимущество этих ресурсов уже в том что они работают на выделен-

ную целевую аудиторию, они предлагают не только то что нравится потребителю, но и также новый товар(услугу) поступивший для продажи, при этом имея уже данные о покупках прошлого периода, человек находясь на этом ресурсе и выбирая себе товар(услугу) получит большую уверенность и лояльность к данному продавцу, в том что ему доставят или отложат именно подходящий по размеру, цвету и количеству товар. Аналогичная ситуация может быть использована и для малых производственных компаний. При этом они существенно отличаются от уже существующих различных тематических порталов, во первых по своему контенту, так как внутри закрытых ресурсов для постоянных покупателей, человек будет получать именно тот контент который ему интересен, что условно будет отражаться и на его лояльном отношении к предпринимателю или его бизнесу.

В дальнейшем развитие такого рода взаимодействий может дать тот дополнительный стимулирующий эффект для малого бизнеса, который позволит существенно увеличить объёмы продаж и перейти к более качественным бизнес процессам.

Применение высоких технологий на старте бизнеса и предпринимательства, используя на первом этапе их как инструмент по привлечению клиентов в дальнейшем может перерасти в процесс с применением и созданием инновационных технологий. Эффективному внедрению в свой бизнес инновационных технологий при этом существенно будет способствовать наличие лояльного круга потребителей, они же тестовая группа. Это позволит компаниям переходить из состояния малого бизнеса в средний бизнес.

Интернет и малый бизнес это не всё что подразумевается в тех моментах когда говорится что малый бизнес будет использовать высокие технологии. Использование высоких технологий в бизнес-процессах при правильном подходе позволят не только приносить дополнительную прибыль, но и сокращать издержки, так помимо контроля, оптимизации и формирования оптимальных решений, использование высоких технологий позволит создавать дополнительный нематериальный стимул к работе персонала организации. Так создавая дополнительный электронный ресурс для сотрудников предприятий позволит персоналу создавать для предприятия дополнительную ценность с меньшими затратами.

В настоящее время для целей собственного развития малый бизнес и предпринимательство должны больше внимания уделять именно повышению стоимости компании за счёт внедрения высоких технологий. Достижение на единицу продукции большей дополнительной прибыли возможно с применением большего количества высоких технологий в качестве интеллектуального труда. При этом

продукция после применения в бизнес процессах высоких технологий фактически не имеет срока годности при правильном использовании, применении и своевременной доработке. И данные процессы очень точно должны быть отлажены внутри компании, и в таком случае расходы связанные с сопровождением и доработкой используемых высоких технологий будут не столь значительны по сравнению с неритмичным переоборудованием предприятий малого бизнеса. При этом велика вероятность появления дополнительной прибыли, в следствии использования продуктов доработанных высокотехнологичных интеллектуальных продуктов как самостоятельных единиц ассортимента. Использование высоких технологий в своей деятельности даёт предприятиям малого бизнеса и предпринимателям также и конкурентное преимущество в отрасли.

Для малого бизнеса очень существенным на данном этапе развития должно стать применение высоких технологий в процессе своей деятельности, так как классические способы производства, предоставления услуг или продажи не являются на данном этапе достаточными для развития компаний малого бизнеса быстрыми темпами. Увеличение объёмов предлагаемой продукции, зачастую аналогичной для всего малого бизнеса, создаёт различие лишь в части качества обслуживания, названия, объёма рекламной продукции, расположения и прочих атрибутов не дающих конечному потребителю большей "неизбежной выгоды". И очень часто эти элементы имеют также в большинстве своём повторяющийся характер что существенно сокращает нематериальную стоимость таких активов. Как отмечалось выше, выходом для малого бизнеса и инструментом для привлечения и удержания клиента будет именно внедрение и использования на всех этапах своей деятельности высоких технологий.

В организациях где не часто можно встретить чёткие организационные структуры, которыми чаще всего являются предприятия малого бизнеса и предприниматели, высокие технологии наиболее должны быть востребованы. На таких предприятиях проще внедрять высокие технологии в качестве дополнительных существенных мощностей для увеличения продаж. На данном этапе в крупных компаниях высокие технологии, являются чаще всего инструментом деятельности отдельных сотрудников, а не всей компании.

Переход в новое качество и появление новых ресурсов в современном контексте стоит рассматривать малый бизнес и предпринимательство в связке с высокими технологиями и процессами неразрывно связанными с продуктами интеллектуальной деятельности. Так мы можем предполагать что в дальнейшем нам стоит ожидать, что в малом бизнесе и предпринимательстве будет происходить всё больший рост нематериальной стоимости и с каждым годом всё более превалировать.

На данный момент предприниматели часто ссылаются на то что Китай, и в частности сайт taobao.com, через посредников и на прямую забирает у них все возможности для того чтобы делать собственный бизнес с выпуском собственных товаров на территории регионов России. Но этот вопрос решается, решается он так же через высокие технологии, через создание продукта, в котором товар из Китая будет лишь незначительной частью стоимости готового изделия. При этом эти высокие технологии используются неразрывно с физическим товаром произведённым в Китае или привезённым через вышеупомянутый сайт. При этом может быть в качестве отдельного элемента конечного товара быть использована региональная специфика деятельности отдельного предприятия малого бизнеса. При этом используя преимущество перед более крупными участниками рынка в качестве непосредственного контакта с потребителем, у предприятия есть возможность предлагать более точный объём необходимых дополнительных услуг из категории вы-

сокие технологии. Переход к такой модели организации бизнеса и создания именно структуры такого товара возможен и потому что происходит всё более быстрый процесс сокращения стоимости производства за счёт различных форм оптимизации.

В завершении отметим, что на данном этапе существует уже много компаний, которые используют высокие технологии в своей деятельности и используют их как продукт для конечного пользователя. Выше рассматривались предпосылки к внедрению высоких технологий и представлена модель организации бизнеса малого предприятия. Высокие технологии сейчас представляют с каждым днём всё больший интерес и необходимость внедрения в каждый бизнес и в каждый бизнес-процесс, с целью повышения конкурентоспособности, сокращения издержек, улучшения качества трудового процесса и повышение тем самым чистой прибыли предприятия малого бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вышегородцев М. Большие проблемы малого бизнеса [Электронный ресурс] // Столица плюс : Московский окружной кабельный телеканал:[сайт] – М., 2009. – URL: <http://www.stolitsa-plus.ru/info/special/109/> (13.05.09).
2. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия: учебное пособие. М.: Изд-во Гросс Медиа, 2009. – 141 с. ISBN 978-5-476-00795-1
3. Гукасян, Галина Мнацакановна. Экономическая теория : учебное пособие. – 2-е изд. – СПб. : ПИТЕР, 2007. – 480 с. – (Учебное пособие)
4. Крутик А.Б. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов по направлению "Социально-экономическое образование". – 3-е изд., стер. – М. : Академия, 2008. – 320 с. – (Высшее профессиональное образование. Педагогические специальности). – Библиогр.: с. 312 – 313
5. Малый бизнес: организация, экономика, управление: учеб. пособие для вузов/ под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара.– 3-е изд., перераб. и доп.– М. : ЮНИТИ– [ДАНА], 2007.– 495с. ISBN 5-238-01115-6.
6. Как кризис "кушал" малый бизнес. | "Экономика и жизнь" 40 (9306) /Рубрики: Экономика, Статистика /Автор: Игорь Складов – [Электронный ресурс] – <http://www.eg-online.vqsoft.ru/article/79655/>
7. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы. О.Изряднова, Е.Фомина, Д.Казанцев/ "Российская экономика: тенденции и перспективы", №7 2009. – [Электронный ресурс] –[http://smao.ru/ru/tp/analytics/article\\_1023.html](http://smao.ru/ru/tp/analytics/article_1023.html)

© И.А. Холодилин, ( [gnaicho@mail.ru](mailto:gnaicho@mail.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

**21-24 МАЯ**

**ГАЗ. НЕФТЬ. ТЕХНОЛОГИИ–2013**

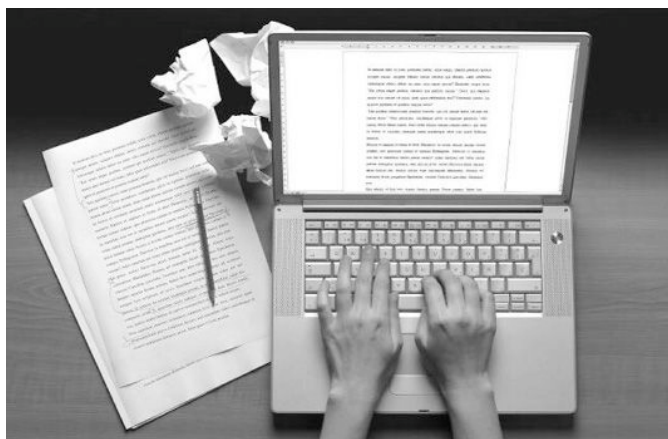
**г.УФА**

БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ  
(347) 253 09 88, 253 11 01, 253 38 00  
[gasoil@bvkexpo.ru](mailto:gasoil@bvkexpo.ru)

сайт выставки: [www.gntexpo.ru](http://www.gntexpo.ru)

**XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА**





## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

### **Abraamian A.**

*Applicant, State University of Management*

**e-mail** : abraamian@list.ru

### **Belai O.**

*Applicant, NOU VPO "Moscow Institute of Public Administration and Law"*

**e-mail** : o.belay@fss.ru

### **Chebotarev R.**

*Saint-Petersburg university of MVD of Russia*

**e-mail** : r.chebotarev@icloud.com

### **Doglyad V.**

*Applicant, Russian State Trade and Economic University*

**e-mail** : Doglyad@bk.ru

### **Gilfanov A.**

*Postgraduate, Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation*

**e-mail** : 274738@mail.ru

### **Ivanov M.**

*Federal Treasury, Moscow, Chief Expert*

**e-mail** : MAXIM6960@yandex.ru

### **Ivanova M.**

*Ph.D., Associate Professor, VPO "MSUTM them. KG Razumovsky"*

**e-mail** : migal@yandex.ru

### **Kakabadse N.**

*PhD, professor in Management and Business Research, University of Northampton, Northampton Business School*

**e-mail** : Nada.Korac-Kakabadse@northampton.ac.uk

### **Kholodilin I.**

*Competitor degree, PhD*

**e-mail** : graucho@mail.ru

### **Klevtsova Y.**

*Moscow State University Law OE Kutafin*

**e-mail** : kl-yasmina@yandex.ru

### **Kopoteva A.**

*Art. teacher, Perm National Research Polytechnic University, Berezniki branch*

**e-mail** : kopoteva\_av@mail.ru

### **Kosareva A.**

*Financial University under government of RF, Moscow, Russia*

**e-mail** : eugenia.a.liapina@gmail.com

### **Loginov E.**

*Ph.D., Senior Scientist, Associate Professor of Finance University under the Government of the Russian Federation*

**e-mail** : Loginov\_E@mail.ru

### **Lyapina E.**

*Financial University under government of RF, Moscow, Russia*

**e-mail** : eugenia.a.liapina@gmail.com

### **Madyarova V.**

*Graduate student of the Moscow Institute of Business and Law, Lead. specialist of the State Housing Inspectorate of Moscow*

**e-mail** : madyarova.vk@gmail.com

### **Omarov V.**

*Candidate of Technical Sciences*

**e-mail** : Loginov\_E@mail.ru

### **Perchanok K.**

*PhD, University of Northampton, Northampton Business School*

**e-mail** : spreads.2009@gmail.com

### **Ryakhovskaya A.**

*Head. Department. "Economics and crisis management" of the Financial University under the Government of the Russian Federation, President of the Institute of Economics and crisis management, PhD, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, member of the Academy of Housing and Municipal Economy. KD Pamphilova*

**e-mail** : finunau@mail.ru

### **Shelkunova T.**

*North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute, State Technical University*

**e-mail** : Helga-1888@mail.ru

### **Sinichenko A.**

*Assistant Professor, Donetsk National University, Donetsk*

**e-mail** : basik@email.com.ua

### **Zatonskiy A.**

*Doctor of Technical Sciences, Professor, Perm National Research Polytechnic University, Bereznikovskiy*

**e-mail** : avz@bf.pstu.ac.ru

## Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

**За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.**

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

### Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

### Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

### Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" ( e-mail: [redaktor@nauteh.ru](mailto:redaktor@nauteh.ru) ).