

ISSN 2223–2974



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 1 2019 (ЯНВАРЬ)

Учредитель журнала
Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Журнал издается с 2011 года.

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боровов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

А.В. Романов

Подписной индекс издания
в каталоге агентства «Пресса России» — 10472

В течение года можно произвести подписку
на журнал непосредственно в редакции.

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.ru

<http://www.nauteh-journal.ru>

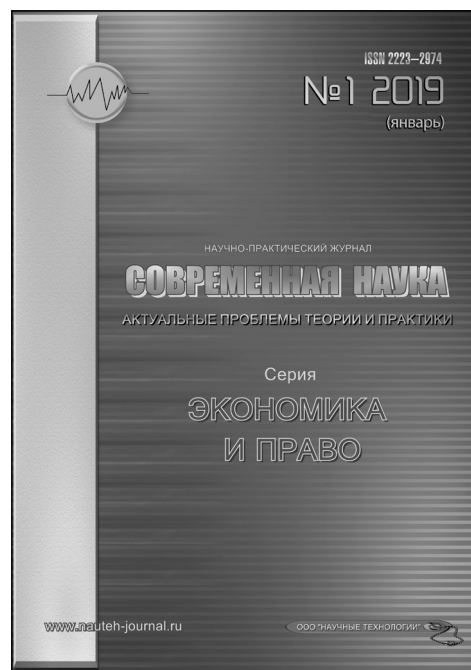
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере массовых коммуникаций,
связи и охраны культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-44912 от 04.05.2011 г.

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal

(ВАК - 08.00.00, 12.00.00)



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ,
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ,
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ
ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ,
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА,
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ПРАВО

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 25.01.2019 г. Формат 84x108 1/16
Печать цифровая Заказ № 0000 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



Редакционный совет

Абрамов Анатолий Михайлович — д.ю.н., профессор,
Российская таможенная академия, профессор

Боробов Василий Николаевич — д.э.н., профессор,
Российская Академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ, профессор

Бусов Владимир Иванович — д.э.н., профессор,
Государственный университет управления, профессор

Воронов Алексей Михайлович — д.ю.н., профессор,
Институт государства и права РАН, г.н.с.

Гомонов Николай Дмитриевич — д.ю.н., профессор
Северо-Западного институт (филиал) Московского
гуманитарно-экономического университета, профессор

Горемыкин Виктор Андреевич — д.э.н., профессор
Национальный институт бизнеса, профессор

Ермаков Сергей Петрович — д.э.н., профессор Институт
социально-экономических проблем народонаселения
РАН, г.н.с.

Кобзарь-Фролова Маргарита Николаевна — д.ю.н.,
профессор Российская таможенная академия, профессор

Лебедев Никита Андреевич — д.э.н., профессор
Института экономики РАН, в.н.с.

Леонтьев Борис Борисович — д.э.н., профессор
Федеральный институт сертификации и оценки
интеллектуальной собственности и бизнеса, директор

Малышева Марина Михайловна — д.э.н., Институт
социально-экономических проблем народонаселения
РАН, в.н.с.

Мартынов Алексей Владимирович — д.ю.н., профессор
Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н. И. Лобачевского, зав.
каф.

Мельничук Марина Владимировна — д.э.н., к.п.н.,
профессор Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, профессор

Миндлин Юрий Борисович — к.э.н., доцент, Московская
государственная академия ветеринарной медицины
и биотехнологии им. К. И. Скрябина, доцент

Незамайкин Валерий Николаевич — д.э.н., профессор
Российский государственный гуманитарный университет,
зав. кафедрой

Нижник Надежда Степановна — д.ю.н., профессор Санкт-
Петербургский университет МВД России, профессор

Ручкина Гульнара Флюровна — д.ю.н., профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации, профессор

Рыкова Инна Николаевна — д.э.н., профессор Научно-
исследовательского финансового института Минфина РФ,
рук. центра

Рыльская Марина Александровна — д.ю.н., доцент
Российская таможенная академия, доцент

Сумин Александр Александрович — д.ю.н., профессор
Московский университет МВД России, профессор

Черкасов Константин Валерьевич — д.ю.н., профессор
Всероссийский государственный университет юстиции,
профессор

Шедько Юрий Николаевич — д.э.н., доцент Финансовый
университет при Правительстве Российской Федерации,
профессор

Шмалий Оксана Васильевна — д.ю.н., профессор РАНХ
и ГС при Президенте РФ, зав.каф.

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

Экономическая теория

- Дроздов О. А.** — Социальная политика государства: понятие и модели
Drozdvov O. — Social policy of the state: concept and models5

Экономика и управление народным хозяйством

- Внуковский Н. И.** — Совершенствование учебного процесса в вузах на основе интеграции малого инновационного бизнеса и образования в проектах государственно-частного партнерства
Vnukovsky N. — Improving the educational process in universities through the integration of small innovative business and education in public — private partnership projects9

- Галаутдинова В. В.** — Стратегический управленческий учет в переработке
Galautdinova V. — Strategic management accounting in the processing 14

- Кулешова В. П.** — Проблемы налогообложения аграрного сектора
Kuleshova V. — Problems of taxation of the agricultural sector 18

- Михайлов А. А., Горюнова Л. А., Цветкова Л. А.** — Проблемы государственного регулирования организаций АПК
Mikhailov A., Goryunova L., Tsvetkova L. — Problems of state regulation of organizations of the agrarian and industrial complex 22

- Никифорова Л. Е., Романова Е. И.** — Оценка конкурентоспособности телекоммуникационных компаний: методические проблемы и подходы
Nikiforova L., Romanova E. — Assessment of competitiveness of the telecommunication companies: methodical problems and approaches 27

- Попова Н. К.** — Теоретические аспекты развития рабочей силы в районах Крайнего Севера
Popova N. — Theoretical aspects of labor force development in the Far North regions 34

- Суворова С. Д., Теванян А. М.** — Анализ и оценка состояния сферы товарного обращения России в современных условиях развития
Suvorova S., Tevanyan A. — Analysis and assessment of the sphere of commodity circulation of Russia in modern conditions of development 39

- Чернятин Д. М., Белякова Г. Я.** — Особенности реструктуризации непрофильных подразделений предприятий ЗАТО Госкорпорации «Росатом»
Chernyatin D., Belyakova G. — Peculiarities of restructuring of non-core departments of enterprises of the ZATO of the State-Corporation "Rosatom" 46

Финансы, денежное обращение и кредит

- Васильев И. И.** — Теоретические аспекты организации банковских технологий
Vasilyev I. — Theoretical aspects of the organization of banking technologies 54

- Доронина И. С., Филиппов П. В., Зубкова С. В.** — Банковское кредитование под залог объектов интеллектуальной собственности как перспективное направление развития инновационных технологий в России
Doronina I., Filippov P., Zubkova S. — Bank lending on the security of the intellectual property objects as the prospective direction of the development of innovative technologies in Russia 59

- Марущак И. И., Шибяев С. В.** — Особенности инвестиционных вложений на этапе посткризисного экономического роста
Marushchak I., Shibaev S. — Investment activity in the post-crisis stage of economic growth 64

Ушанов А. Е. — К вопросу о стандартизации банковского продукта «рефинансирование кредитов сторонних банков»
Ushanov A. — The question of standardization of banking product «refinancing of credits of other banks»..... 67

Мировая экономика

Алексеев П. В. — Инвестиционное обеспечение национальных интересов России по устойчивому развитию Дальнего Востока
Alekseev P. — Investment support of the national interests of Russia in the sustainable development of the Far East..... 73

Лю Сюцзюань — Влияние трансграничного Интернет–бизнеса на гуманитарные обмены между Китаем и Россией в процессе создания экономического пояса Шелкового пути
Liu Xiujuan — Influence of transboundary internet-business on humanitarian exchanges between China and Russia in the process of creating the Silk Road Economic Belt..... 78

Право

Воронов А. М. — Контроль и надзор в системе мер обеспечения законности государственного администрирования в сфере экономики
Voronov A. — Control and supervision in the system of measures of law enforcement of the state administration in the sphere of economy..... 83

Гудков А. И., Мищенко В. И., Мищенко А. В. — К вопросу об особенностях расторжения договора в одностороннем порядке
Gudkov A., Mishchenko V., Mishchenko A. — On the peculiarities of unilateral termination of the contract..... 89

Костенко А. А. — Первые шаги к образованию органов дознания в России
Kostenko A. — First steps to formation of organization bodies in Russia 91

Стерлягова Ю. С. — К вопросу определения содержания конституционного права на охрану здоровья и медицинскую помощь в России
Sterlyagova Ju. — The determination of the content of the constitutional right to health protection and medical care in Russia..... 96

Тарасенко З. А. — Проблемы современного регулирования вексельного обращения: российский и зарубежный опыт
Tarassenko Z. — Problems of modern regulation of circulation of bills: Russian and foreign experience.....99

Информация

Наши авторы. Our Authors..... 103

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале 104

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ПОНЯТИЕ И МОДЕЛИ

SOCIAL POLICY OF THE STATE: CONCEPT AND MODELS

O. Drozdov

Summary. The article explores approaches to the interpretation of social policy. The author reveals the key features of the social policy models of developed countries. According to the author, Russia needs an original model of social policy. This model should take into account the best world experience. The main characteristics of the social policy model appropriate for Russia are demonstrated.

Keywords: social policy, social policy models, market conditions, state, population, development, society.

Дроздов Олег Александрович

Доцент, Санкт-Петербургский государственный университет
o.drozdov@spbu.ru

Аннотация. В статье исследуются подходы к трактовке социальной политики. Автор раскрывает ключевые особенности моделей социальной политики развитых государств. По мнению автора, России нужна оригинальная модель социальной политики. Эта модель должна учитывать лучший мировой опыт. Продемонстрированы основные характеристики целесообразной для России модели социальной политики.

Ключевые слова: социальная политика, модели социальной политики, рыночные условия, государство, население, развитие, общество.

Стремительные трансформации современного мира обосновывают необходимость модернизации социально-экономических моделей развития государства. Для повышения эффективности производства развитые страны внедряют изменения в систему распределения обязанностей между субъектами социального партнерства для обеспечения общественного благосостояния. Уменьшается социальная ответственность бизнеса, повышается индивидуальная ответственность лица за уровень и качество его жизни. Кроме того, снижается ответственность государства по обеспечению общественно нормальных условий жизни индивида. Это ведет к росту неравенства в социуме. Поэтому особую актуальность приобретает исследование развития социальной политики государства, выбор составляющих которой зависят от условий функционирования глобального рыночного механизма.

Эффективное распределение благ (финансов) не обязательно является справедливым и может не восприниматься широкими слоями населения. Оно должно быть осуществлено в пределах представлений основных групп населения (консенсуса) по критерию социальной справедливости. Проблемы определения границ неравенства и реализации принципа социальной справедливости приобретают особое значение в рамках рыночных преобразований в мире.

Социальная проблематика является сферой научного интереса многих отечественных и зарубежных исследователей. Внимание, как правило, акцентировано на том, что благосостояние и развитие общества является результирующим взаимодействием многих составляющих политики государства. Роль как социальной, так и экономической компоненты чрезвычайно важна в результате

их взаимообусловленности и взаимовлияния. В условиях глубоких системных общественных трансформаций, которые определяют логику новейших социально-экономических процессов, необходимы перманентные корректировки формы и содержания противоречий общественного развития и динамики развития глобального рынка с целью оптимизации решения дилеммы между экономикой и социумом (экономической эффективности и социальной справедливости) [2]. В этом процессе важно мобилизовать усилия социума по обеспечению социальной справедливости, обеспечить единство действий государства, бизнеса и граждан, направленные на усиление социальной сплоченности, в т.ч. на основе разработки новой парадигмы экономического развития мира [4].

Социальная политика, с точки зрения отечественного исследователя А. Аверина, представляет собой деятельность государства, направленную на создание и регулирование социально-экономических условий жизни общества с целью повышения благосостояния членов общества, устранения негативных последствий функционирования рыночных процессов, обеспечения социальной справедливости и социально-политической стабильности в стране [1]. Кроме того, целями реализации эффективной социальной политики государства также является обеспечение и осуществление социально-экономических мероприятий государства, предприятий, местных органов власти, направленных на защиту населения от безработицы, инфляции, обесценивания трудовых сбережений.

В основе базовой концепции социальной политики лежит удовлетворение равноправных основных человеческих потребностей: здоровья, дохода, образования,

труда, жилья, личной безопасности [2]. Социальная политика в узком смысле означает деятельность ее субъектов по формированию социальной безопасности личности и общества.

В широком смысле социальная политика, с точки зрения Монусовой Г., — это система управленческих, регулятивных, саморегулируемых способов и форм деятельности субъектов, совокупность принципов, решений, действий, которые воплощаются в социальных программах и социальной практике с целью удовлетворения социальных потребностей, сбалансированности социальных интересов человека, социальных групп общества, а также достижения социальных целей, решения социальных задач, формирования социальных ценностей [7].

Терзиев В. и Димитрова П. определяют в широком смысле социальную политику как целостную систему не только институциональных, но и вне институциональных (таких, которые находящиеся в компетенции других социальных институтов), государственных и общественных, общественных и личных, индивидуальных способов и форм деятельности, направленных на социальное развитие, создание условий для всесторонней самореализации социального потенциала человека, его личностных сил [10].

С точки зрения О.В. Рудаковой, социальная политика означает в широком смысле деятельность государственной власти по организации и поддержанию благосостояния государства. Также автор отмечает, что именно посредством социальной политики в рыночной экономике реализуется принцип социальной справедливости, предполагающий определенную меру выравнивания положения граждан, создание системы социальных гарантий и равных стартовых условий для всех слоев населения [9].

В условиях рыночных преобразований, которые перманентно сопровождают все общественные процессы в любом государстве, диалектика понятия социальной политики может быть сведена к структурному набору тех мероприятий, которые осуществляются субъектами конкретного государства и призваны повышать уровень жизни населения. То есть, социальная политика государства является собой систему взаимодействий и взаимоотношений социальных групп, осуществляемых с целью жизнеобеспечения и повышения качества жизни населения.

Для реализации социальной политики государство путем регулирования вмешивается в перераспределение общественных благ, уменьшает негативные последствия функционирования рынка труда. Перераспределение государством общественных благ является

главной задачей социальной политики. Это осуществляется с целью обеспечения коллективных социальных потребностей (здравоохранение, охрана труда, образование, профессиональное обучение и т.д.) и социального обеспечения той части населения, которая нуждается в помощи государства (пенсионеры, инвалиды, безработные, многодетные семьи) [8]. То есть социальная политика рассматривается как национальный феномен. Однако в рамках развития социальной политики развитых стран Европейского Союза она приобрела значение общеевропейского феномена.

В странах ЕС социальная защита составляет наиболее важную часть государственных расходов. Доля расходов на социальную защиту в ВВП колебалась по странам ЕС от 9,6% в Ирландии до 25,6% в Финляндии в 2015–2017 г.г. Расходы на здравоохранение и помощь по нетрудоспособности составили 2,8% от общего объема социальных расходов в среднем по ЕС в 2016 г. Среди стран-членов ЕС доля этих расходов колебалась от 0,2% в Болгарии до 4,8% в Дании. Эти расходы практически вдвое превышают затраты на пособие по безработице. Статья «Old age» составляет наибольшую долю расходов во всех странах-членах ЕС. Расходы государственного сектора на «старость» составляли 10,3% ВВП Евросоюза. Доля расходов на социальную защиту, связанную со старостью, высшей является в Греции (15,7%) и самой низкой — в Ирландии (2,4%). Помощь семьям и детям составляет в среднем 1,7% от общей суммы социальных выплат в ЕС, пособие по безработице — 1,4%, пособие на жилье и социальное отчуждение — 1,7%. Доля расходов на помощь семьям и детям составляет от 0,6% в Греции и Испании до 4,6% в Дании. Пособие по безработице варьируется от 0,1% в Болгарии и Румынии до 2,7% в Дании и Финляндии [6].

В общем объеме расходов на социальную защиту населения наибольший удельный вес имеют правительственные расходы в Болгарии, Испании, Италии, Швеции, Великобритании. Самый низкий их удельный вес в Эстонии, Польше, Нидерландах. Удельный вес страховых взносов наемных работников самый низкий в Эстонии, Испании, Италии, Швеции; высокий — в Нидерландах, Австрии, Германии, Венгрии. Как видим, страны ЕС различаются по уровню ответственности субъектов общественного процесса (государства, бизнеса, работающих) в зависимости от модели социально-экономического развития, основанной на подходах к пониманию понятия «социальная справедливость» [5].

В сущности, стабильность и прогресс общества является результирующим аспектом экономической эффективности и социального компромисса. Это предопределяет необходимость проведения определенной социальной политики, определяет ее цели, принципы,

формы, методы и механизмы реализации. Ее задачей является достижение баланса между ответственностью государства в отношении обеспечения общественно нормальных условий воспроизводства рабочей силы и ответственностью индивида в отношении уровня и качества своей жизни как результата собственной экономической деятельности.

Общественное неравенство может иметь экономический (доход, собственность, материальные условия жизни), социальный (место человека в социальной структуре общества, образование, доступ к собственности и власти), природный (психофизиологические различия людей, состояние здоровья) характер. Экономическое неравенство является производной от социального, однако оно становится проявлением последней. Социальное неравенство рассматривается как необходимое условие структурирования и развития социума [3]. Однако его дифференциация не должна порождать глубокие социальные конфликты и быть в пределах общественных представлений о критериях социальной справедливости.

Социальная справедливость является оценочным понятием [6]. Понимание ее людьми и социальными сообществами неодинаково. В массовом сознании она воспринимается как морально-политическая, правовая и экономическая категория. В экономическом плане ограничивается сферой распределения богатства между людьми. Социальная же ее сущность шире, чем экономическая. Это способ, с помощью которого главные социальные институты распределяют в обществе фундаментальные права и обязанности граждан, определяют преимущества социальной кооперации.

В соответствии с рыночной моделью развития государства справедливость устанавливается рынком на основе факторного распределения доходов, что приводит к их значительной дифференциации. Перераспределение благ государством не предусмотрено. Однако нерегулируемое имущественное расслоение населения не является признаком цивилизованного общества

и правового государства. Оно должно находиться в рамках представлений значительных социальных групп по принципу социальной справедливости как основ сферы социально-ценностных представлений.

Научные достижения настоящего в сфере социальной политики позволяют выделять многочисленные модели, присущие разным странам. В основу дифференциации положено преимущественно участие государства в обеспечении социальных потребностей населения и, соответственно, им же определяется доля государственного финансирования социальной защиты населения, а также уровень обеспечения благосостояния в обществе.

Анализируя вышеуказанные подходы к системе социальной политики государства в условиях современного рынка, можно говорить о двух диаметрально противоположных типах — патерналистском и рыночном развитии, другие виды — являются промежуточными, тяготеющими в большей степени к тому или другому типу.

В процессе реализации построения модели социальной политики необходимо использовать опыт зарубежных стран. При этом Россия, заимствуя лучшие мировые достижения, может построить свою модель социальной политики. Для этого основными характеристиками новой модели социальной политики страны должны стать:

- ◆ сокращение бедности и укрепление позиций и роли среднего класса;
- ◆ укрепление конкурентоспособности национальной экономики на основе инновационной модели развития и реализация эффективной государственной антикоррупционной политики;
- ◆ опережающий рост уровня доходов граждан по сравнению с инфляцией;
- ◆ сокращение финансово необеспеченных льгот;
- ◆ увеличение уровня занятости населения и предотвращение потери квалифицированных кадров;
- ◆ улучшение социальной мобильности;
- ◆ распространение волонтерского движения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверин А. Н. Социальная политика федеральных органов государственной власти. М.: РАГС, 2010. 128 с.
2. Благих И. А. О некоторых аспектах управления социальной политикой: Россия социальное или же субсидиарное государство? // Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием. 2017. Т. 8. № 3. С. 55–78
3. Бондарев В. Г., Газимагомедов Г. Г., Стребков А. И. От социальной политики к конфликту, от конфликта к социальной политике // Конфликтология. 2015. № 2. С. 76–89
4. Востренкова В. В., Жирнов О. Н. Изменение приоритетов социальной политики РФ как компонент обеспечения национальной безопасности // Новая социальная политика и качество жизни: исследования и прогнозы: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. СПб: НОО «Профессиональная наука», 2017. С. 6–15
5. Доренко К. С. Социальная политика США, стран ЕС и России и на современном этапе: приоритеты, принципы, правовое обеспечение // Право и управление. XXI век. 2012. № 2. С. 1–12

6. Максимова С.Г., Ноянзина О.Е., Омельченко Д.А., Максимова М.М. Социально-экономические и институциональные факторы, определяющие социальную политику в отношении лиц пожилого и старческого возраста // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2015. № 10 (132). С. 156–161
7. Монусова Г. Социальная политика в европейском общественном мнении: субъективный контракт между обществом и государством // Вопросы экономики. 2012. № 6. С. 127–152
8. Поклонова Е.В., Стародуб В.А., Загора И.П. Расходы на социальную политику: состояние и тенденции // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11–2 (64). С. 112–117
9. Рудакова О.В. Социальная политика как императив интересов личности, общества и государства // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. № 2 (70). С. 289–294
10. Терзиев В.К., Димитрова П.С. Социальная политика как инструмент общественного развития // Universum: Экономика и юриспруденция. 2017. № 2(35). С. 67–81

© Дроздов Олег Александрович (o.drozdov@spbu.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Санкт-Петербургский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗАХ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА И ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Внуковский Николай Иванович

*Д.э.н., профессор, Уральский государственный
университет путей сообщения
vnukovsk@ya.ru*

IMPROVING THE EDUCATIONAL PROCESS IN UNIVERSITIES THROUGH THE INTEGRATION OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS AND EDUCATION IN PUBLIC — PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

N. Vnukovsky

Summary. Purpose: The analysis of the current educational activity in Higher Education Institutions, identification of the main negative points in the educational sphere and a research of innovative activity in education on the basis of integration of small innovative business into interrelations with projects of public-private partnership became the purpose of article. In article ways of improvement of educational process at the university on the basis of interaction of the small innovative enterprises with educational activity are offered.

Methods: The functional, static, dynamic analysis of innovative activity in Higher Education Institutions. Economical and conceptual modeling of innovative model of the advancing training of the popular expert in Higher Education Institution. Scenario method of forecasting of educational processes. Creation of economic hypotheses for development and improvement of educational and innovative activity on the basis of integration with the innovative enterprises.

Results: In article problems and solutions of university graduates are investigated, the questions connected with studying of investment and innovative activity of higher education institutions, integration interaction of higher education institutions with the innovative enterprises are considered. On the basis of the revealed problems of university graduates the conceptual model of investment and innovative activity of educational process is developed and ways of its realization are offered.

Conclusions: The main problems of university graduates and a way of their elimination are revealed and on the basis of methodology of the system analysis and design the innovative model of the advancing training of the popular expert and a way of its realization is offered. The main forms of implementation of projects of PPP and development of the small innovative enterprises (SIE) within the university are analysed, having conferred them full powers for development of innovative projects with the purpose of interrelation of Higher Education Institution and the innovative enterprises.

Keywords: problems of modern education, investment and innovative activity, public-private partnership, small innovative business, conceptual model.

Аннотация. Цель: Целью статьи стал анализ текущей учебной деятельности в ВУЗах, выявление основных негативных моментов в образовательной сфере и исследование инновационной деятельности в образовании на основе интеграции малого инновационного бизнеса во взаимосвязи с проектами государственно-частного партнерства. В статье предложены пути совершенствования учебного процесса в университете на основе взаимодействия малых инновационных предприятий с учебной деятельностью.

Методы: Функциональный, статический, динамический анализ инновационной деятельности в ВУЗах. Экономико-концептуальное моделирование инновационной модели опережающей подготовки востребованного специалиста в ВУЗе. Сценарный метод прогнозирования учебных процессов. Построение экономических гипотез для развития и совершенствования учебно-инновационной деятельности на основе интеграции с инновационными предприятиями.

Результаты: В статье исследованы проблемы и пути решения выпускников ВУЗов, рассмотрены вопросы, связанные с изучением инвестиционно-инновационной деятельности вузов, интеграционным взаимодействием вузов с инновационными предприятиями. На основе выявленных проблем выпускников ВУЗов разработана концептуальная модель инвестиционно-инновационной деятельности учебного процесса и предложены пути ее реализации.

Выводы: Выявлены основные проблемы выпускников вузов и пути их устранения и на основе методологии системного анализа и дизайна предложена инновационная модель опережающей подготовки востребованного специалиста и пути ее реализации. Проанализированы основные формы реализации проектов ГЧП и развитие малых инновационных предприятий (МИП) в рамках университета, предоставив им полные полномочия для развития инновационных проектов с целью взаимосвязи ВУЗа и инновационных предприятий.

Ключевые слова: проблемы современного образования, инвестиционно-инновационная деятельность, государственно-частное партнерство, малый инновационный бизнес, концептуальная модель.

Введение

Для подъема и развития экономики РФ необходимо усилить инновационное развитие экономики. В кратчайшие сроки необходимо осуществить переход от сырьевой экономики к инновационной деятельности не только на современных промышленных предприятиях и корпорациях, но также необходимы инновационные изменения и в образовательной сфере путем тесного сотрудничества ВУЗов с инновационными предприятиями.

Материалы и методы

На стадии обучения в ВУЗах закладываются элементы креативного мышления студентов, умения размышлять и творчески подходить к различным проблемным вопросам в социально-экономическом развитии РФ. Успех социально-экономического развития во многом зависит от эффективности функционирования сферы образования, что изложено в стратегических направлениях Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.

Мощь и сила современной экономики определяется не запасами сырья в недрах и количеством предприятий, заводов и корпораций — это экономика человеческого капитала, инноваций и технологий. Образование — ключевой фактор устойчивого развития экономики XXI века: именно овладение студенчеством компетенциями XXI века обеспечивает до 0.50–0.65% роста ВВП в год, что наполовину увеличит в будущем темп роста ВВП страны. Сформированность и применение компетенций будущего, более значимо для экономического роста, чем обычные традиционные индикаторы, типа — продолжительность обучения или процент населения с высшим образованием.

С этой целью для развития инновационной деятельности в ВУЗах необходимо в кратчайшие сроки провести изменения в системе высшего образования, развитие инновационной политики предприятий, взаимосвязь и поддержка государством предприятий малого и среднего бизнеса с инновационными направлениями (в виде государственно-частного партнерства), инновационного предпринимательства и трансфера технологий [2].

Перед проведением пресс-конференции президент РФ подвел итоги по развитию национальных научных проектов, в частности, исследован национальный проект «Наука». Результаты оказались довольно плачевными: в основном все научные достижения представлены в виде множества статистических и аналитических отчетов, которые совершенно нельзя приравнивать к каким-либо прорывным технологиям, поскольку именно

на них делается ставка на развитие инновационных проектов в России с целью увеличения темпов роста экономики и увеличения ВВП в стране.

В условиях становления рыночных отношений в России и перехода к инновационным технологиям, необходимости внедрения прорывных технологий, проблемам стратегического управления посвящены работы многих зарубежных авторов (A. Bettis, C. Bowmen, R. Daniel, S. Davis, P. Drucker, J. Gilbert, S. Green, A. Hax, G. Johnson, R. Mayer, A. Oyen, A. Pettegrew, M. Porter, G. Stevenson, A. Tompson).

Среди отечественных авторов работ по проблеме инвестиционно-инновационной стратегии следует отметить М.М. Алексеева, В.Н. Буркова, А.П. Градова, В.А. Ирикова, М.А. Лиметовского, А.С. Чеснокова и др.

Вопросы, связанные с изучением инвестиционно-инновационной деятельности вузов, интеграционным взаимодействием вузов и предприятий исследовались в работах Белла Д., Дюркгейма Э., Капельса М, Кочеткова С.В., Манхейма К., Мердика Р, Мильской Е.А., Парсонса Т, Рассела Р, Соседова Г.А., Трофимова О.В., Федоровой Т.А., Шульгина Д.Б. и многих др.

Наиболее распространенным взаимодействием образовательной сферы с бизнесом и производством являются государственно-частные партнерства, которые чаще всего используются в образовании и здравоохранении [1–2]. Важнейшим преимуществом такого партнерского сотрудничества являются [3–4]:

- ◆ привлечение дополнительных финансовых, материальных, человеческих, инновационных и административных ресурсов;
- ◆ повышение гибкости и эффективности управления;
- ◆ уменьшение суммарных рисков, получение дополнительных гарантий.

Из представленного инновационного анализа выделим основные черты инноваций современной экономики [9, 11–12]:

- ◆ двигателем развития общества являются изменения в экономике, основой которых является инновации, а движущей силой — предприниматель-новатор, наш востребованный на рынке студент;
- ◆ основными сферами экономического развития являются наука и образование на взаимосвязи с производством на высоких технологиях;
- ◆ доля предприятий с технологическими инновациями возрастет до 40–50% в 2020 г. в то время как сегодня эта доля в 2,5 раза ниже;
- ◆ в вузах, где есть магистерские программы, должен быть соответствующий научный потенциал и на-

лаженные связи с инновационными организациями и высокотехнологичными предприятиями;

- ♦ в целях активизации инновационной деятельности в вузах, будет обеспечено предоставление налоговых преференций для малых инновационных предприятий (МИП), и для государственно-частного партнерства (ГЧП), создающихся в целях коммерциализации интеллектуальной собственности вузов России;
- ♦ формирование системы повышения квалификации специалистов и управленческих кадров инновационных предприятий, организаций, создание современных эффективных тренинг-программ, ориентация программ обучения на управление инновациями (стажировки и обучение в магистратуре).

Проведя аналитические и экспертные оценки в учебной деятельности были выявлены следующие проблемы выпускников ВУЗов [9, 13].

1. Слабый уровень знаний выпускников в целом.
2. Слабая подготовка по базовым предметам, фундаментальным наукам.
3. Низкий уровень знаний в прикладных и смежных областях.
4. Преподавание «устаревших» знаний, поверхностные знания.
5. Слабая практическая подготовка.
6. Преподавание «устаревших» практических навыков.
7. Слабое соответствие знаний и умений выпускника нуждам компании.
8. Отсутствие инициативности и умения распоряжаться своими знаниями и умением.
9. Нет навыков самообучения, технического и организационного лидерства.
10. Насажение «клипового» мышления, путем тестирования, «blackboard»-изации и коммерциализации образования.

Возникает острая необходимость разработки абсолютно новых моделей сотрудничества с учетом иных аспектов деятельности. Так, для вузов является актуальным построение такой модели управления интеллектуально-инновационной деятельностью, которое позволило бы вузам в рамках основной задачи по обучению студентов и подготовке специалистов, развивать свою научную и инновационную деятельность [5, 14].

С этой целью была разработана концептуальная модель инвестиционно-инновационной деятельности в ВУЗах.

На основе информациологического и системного подходов на основе ключевых слов, взятых из систе-

мотехники разработана концептуальная модель для инвестиционно-инновационной деятельности. **Инвестиционно-инновационная деятельность** — это специфическая человеческая форма отношения ко всем видам информационных, имущественных и интеллектуальных ценностей, реализующая **функции**: стратегического и оперативно-тактического планирования и управления для совершенствования учебного процесса деятельности, а также технологии планирования, управления и производства в интересах инновационных процессов **путем** вложения капитала **на основе** организации логистической и технологической взаимосвязи университета с инновационными предприятиями по месту, сфере действия, динамике, человеческим, материальным, интеллектуальным ресурсам и продукции, **направленная** на повышение благосостояния, обогащение и преобразование обучаемых (специалиста, бакалавра, магистранта), организации, предприятия, природы и общества **с целью** опережающей подготовки востребованных специалистов и создания современной индустрии инвестиционно-инновационной деятельности на платформе интеграции образовательных учреждений с инновационными предприятиями [5].

Для реализации данной инновационной модели управления производственно-инновационной деятельностью в ВУЗах предлагается:

1. Введение специальных курсов с начала обучения наряду с усиленной теоретической подготовкой по базовым дисциплинам.
2. Проведение практик различного вида на производстве.
3. Участие студентов в реальных проектах на предприятии.
4. Проведение полного инновационного цикла по тематике предприятия.
5. Участие вузовских преподавателей совместно с представителями предприятий в обучении студентов, проведении практик (в т.ч. на предприятии).
6. Повышение квалификации преподавателей путем стажировки на передовых российских предприятиях и в зарубежных учебных центрах.
7. Совместное проведение НИР студентами, преподавателями и ведущими специалистами производства.
8. Создание базовых кафедр, исследовательских и проектных лабораторий в вузах, инновационных центрах взаимодействия вузов с предприятиями.
9. Привлечение ведущих специалистов производства к ведению спецкурсов.
10. Совместная разработка образовательных программ как для студентов, так и для работников предприятий.

Для эффективного сотрудничества ВУЗов и инновационных предприятий предлагаются следующие перспективные направления механизмов.

1. Метод «наставничества», менторство, коучинг, (переход от директивного метода управления к недирективным, проектным методам).
2. Создание и функционирование в ВУЗе консалтингового центра, оказывающего услуги предприятиям (академический консалтинг). Компании — как «специалисты» применяют знания для решения повседневных проблем компаний-заказчиков.
3. Передача бизнес-процессов инновационных предприятий на аутсорсинг в ВУЗ на платформе государственно-частного партнерства (ГЧП).
4. Для эффективной интеграции использовать административные ресурсы на базе теории стейкхолдеров, в качестве которых могут выступать Министерство образования и науки РФ, Министерство экономического развития РФ, Ассоциация инновационных регионов России.
5. Интегрированный подход к созданию предпринимательской культуры в вузе: от подготовки студентов до трансфера технологий; корпоративное партнерство, схемы поддержки партнерства университет — предприятие, и др.
6. Развитие программы наставничества для ВУЗов «Траектория», с целью формирования набора гибких навыков через укрепление внутренних и внешних связей университета на основе компетентностно-ориентированного образования, усиления мотивации к обучению, а также продвижение вузовских ценностей и идеалов.
7. Развитие ИТ — инновационных технологий изменяет способы получения знаний (онлайн-курсы, тренажеры, игровые онлайн-миры) и в будущем специалисты в области образования будут весьма востребованными.
8. Образование становится все более практико-ориентированным, акцент смещается с теории на реальные проекты обучаемых, в том числе их стартапы.

Для развития организационно-административных механизмов ГЧП в ВУЗах в качестве бизнес-акселератора инновационных проектов рекомендуется создание технопарковых структур (инкубаторы, технопарки, технополисы), центров трансфера технологий (инжиниринговые центры, опытно-внедренческие центры) на базе ОАО «Гипротранс», ПАО «Трансконтейнер», а также тесное взаимодействие руководства ВУЗа с институтами общественного участия (попечительские, наблюдательские Советы), с областным Союзом промышленников и предпринимателей, с ассоциация выпускников, с Ассоциацией транспортных образовательных учреждений

УрФО, в частности, с Уральской логистической Ассоциацией.

Таким образом, применение предложенных механизмов позволит обеспечить высокое качество обучения, направленное на улучшение качества жизни, а также для обеспечения условий достижения глобальной конкурентоспособности российского образования.

Повышение привлекательности, востребованности и качества высшего образования также будет достигаться за счет грантовой поддержки выпускников. Это обеспечит повышение качества преподавания и подготовку высококлассных исследовательских кадров.

ВЫВОДЫ

В статье предложена инновационная модель опережающей подготовки востребованного специалиста и пути ее реализации:

1. Создание венчурного фонда для реализации инновационных проектов. Участие студентов в реальных проектах на предприятии.
2. Создание клуба директоров по науке и инновациям. Организация центров трансфера технологий.
3. Участие вузовских преподавателей совместно с представителями предприятий в обучении студентов, проведении практик (в т.ч. на предприятии).
4. Повышение квалификации преподавателей путем стажировки на передовых российских предприятиях и в зарубежных учебных центрах. Создание центров инновационного дайвинга.
5. Совместное проведение НИР студентами, преподавателями и ведущими специалистами производства. Создать центры образовательных технологий, интеллектуальной собственности.
6. Создание базовых кафедр, исследовательских и проектных лабораторий в вузах, инновационных центров взаимодействия вузов с предприятиями.
7. Привлечение ведущих специалистов производства к ведению спецкурсов.
8. Совместная разработка образовательных программ в соответствии со стандартами квалификации как для студентов, так и для работников предприятий.
9. Создание центра обеспечения и развития инновационной деятельности.
10. Организация инновационных коридоров на международном уровне.
11. Создание различных форм реализации проектов ГЧП и развитие малых инновационных предприятий (МИП) в рамках университета, предоставив им полные полномочия для развития инновационных проектов с целью взаимосвязи ВУЗа и МИП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный Закон РФ от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» — www.consultant.ru.
2. Антонова К. А. Государственно-частное партнёрство как фактор социально-экономического развития России: Автореф. дис. ... кандидата эконом. наук / К. А. Антонова — Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2012.
3. Борисов А. Н. Формирование интеграции науки, образования и производства: [Электр. ресурс] / А. Н. Борисов, С. С. Кириллова // Институт экономики и права И. Кушнера / Материалы международного экономического форума. — Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/1868.htm>. — Дата обращения: 09.12.2017
4. Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. — 284 с.
5. Внуковский Н. И. Система знаний по инвестиционной деятельности / Н. И. Внуковский. — Монография. Екатеринбург: изд. ИПК УГТУ, 2001. — 119 с.
6. Внуковский Н. И., Бутко Г. П. Инновационная и инвестиционная привлекательность предприятий: учебное пособие / Н. И. Внуковский, Г. П. Бутко. — Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007. — 128с.
7. Внуковский Н. И., Мельнов А. М., Бутко Г. П. Инвестиционная деятельность предприятия в условиях рыночной экономики: учебное пособие / Н. И. Внуковский, А. М. Мельнов, Г. П. Бутко. — Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. — 207с.
8. Гринь, А. М. Интегрированная система «университет — предприятие»: путь к реализации инновационных стратегий / А. М. Гринь, К. Н. Мироненков, С. И. Межов // Университетское управление: практика и анализ. — 2011. — № 1. — С. 71–79.
9. Санина А. Г. Условия интеграции науки, образования и бизнеса в современной России [Электронный ресурс] / А. Г. Санина // KM.RU. — 2011.
10. Семенова Е. А. Партнерство государства и бизнеса в интересах инновационного развития в странах ОЭСР / Аналитические обзоры РИСИ. М., 2007. Вып. № 4 (17).
11. Федорова А. В. Перспективы развития кооперации вузов и инновационных предприятий / А. В. Федорова // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 9. — С. 265–269.
12. Федорова А. В. Разработка организационно-экономических форм кооперации вузов и инновационных предприятий [Электронный ресурс] / А. В. Федорова // Экономика и социум. — Январь 2014. — № 1 (10).
13. Фурего Э. В. Эффективность государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры железнодорожного транспорта: Автореферат диссертации к.э.н. / Э. В. Фурего — Москва. — 2013.
14. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. — № 2, 2004. С. 3.

© Внуковский Николай Иванович (vnukovsk@ya.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Уральский государственный университет путей сообщения

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ПЕРЕРАБОТКЕ

STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE PROCESSING

V. Galautdinova

Summary. In this paper theoretical base of modern strategic management system development, author's concept of strategic management system subject matter, its composition and elements interaction, organization principles is presented in the processing.

Keywords: strategic management accounting, budgeting.

Галаутдинова Виктория Владимировна
Исполнительный директор, ООО «Азбука сыра»
galvika26@yandex.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрены теоретические основы развития современной системы стратегического управленческого учёта, представлена авторская концепция содержания системы стратегического управленческого учета, состава и взаимосвязи её элементов, принципов организации в перерабатывающей отрасли.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, бюджетирование.

Актуальность темы исследования

За последние десятилетия четко определилась тенденция снижения числа производителей молочной продукции и уровня их конкурентоспособности. В условиях жесткой конкурентной борьбы за рынки сбыта продуктов переработки наибольшую актуальность получили проблемы поддержки подобных предприятий. Методики стратегического управленческого учета и анализа, разработанные для различных отраслей промышленности, подтвердили свою практическую значимость в решении проблем оптимизации стратегии, как основного фактора повышения конкурентоспособности организации. В меньшей степени исследованы, требуют развития и уточнения методологические аспекты стратегического управленческого учета и анализа внешней среды хозяйствующих субъектов, занимающихся переработкой молока, как совокупности факторов, определяющих конкурентоспособность организации; а также методики формирования стратегической управленческой отчетности о внешней среде таких организаций. Таким образом, вопросы развития методического обеспечения стратегического управленческого учета и анализа с учетом специфики деятельности предприятий переработки являются актуальными и практически значимыми, становятся залогом повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Цель работы

Разработка комплексного методического обеспечения стратегического управленческого учета организации в сфере переработки молока в целях повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности.

Предмет исследования

Совокупность аспектов развития системы стратегического управленческого учета и анализа на предприятии, занимающимся переработкой молока.

Объект исследования

Методическое обеспечение системы стратегического управленческого учета предприятия-производителя молочной продукции как база для формирования стратегии устойчивого развития производства в условиях конкуренции.

Управленческий учет должен предоставлять не только более детализированную, но и качественно иную информацию о деятельности хозяйствующего субъекта.

В.Э. Керимов характеризует управленческий учёт, как систему получения информации для принятия управленческих решений, включающую совокупность учетно-аналитических процедур и определенную часть бухгалтерской информационной базы, методы по ее перегруппировке, обобщению и обработке, выстроенную по принципу наибольшей адаптированности к специфике деятельности организации. Этому же мнению придерживаются Е. И. Костюкова и Т. А. Башкатова [1].

Автор работы полностью согласен с данной концепцией. В современных условиях речь идет о системе преобразования потоков информационного пространства в целях подготовки качественной базы данных для принятия стратегических управленческих решений.

Наиболее перспективным направлением развития управленческого учета на сегодняшний день является становление стратегического управленческого учета и управленческого анализа [2]. Специалисты предполагают возможное разделение управленческого учёта на два взаимосвязанных элемента:

- ◆ стратегический управленческий учёт для топ-менеджмента предприятия;
- ◆ оперативный управленческий учет для внутреннего менеджмента.

Бюджетирование необходимо для того, чтобы убедиться, что деятельность компании не приведет к потере финансовой стабильности. Соответственно, бюджетирование представляет собой технологию разработки, внедрения, анализа финансового плана, мониторинга, охватывающую все бизнес-процессы организации, позволяющая сравнить все понесенные расходы и финансовые результаты в финансовом плане в предстоящем периоде в целом и в отдельных горизонтах планирования [3].

Бюджетирование занимает особое место в системе управленческого учета: оно одновременно является важным поставщиком информации для управленческого учета, и его отправной точкой [4]. В отсутствие разумного плана учета, контроль и анализ не имеют смысла.

Общий и функциональный, гибкий и статический бюджеты отличаются друг от друга в зависимости от множества административных проблем. Цель общего бюджета, охватывающего деятельность организации, в целом является интеграция функциональных бюджетов [5]. Эта задача решается путем составления финансовых бюджетов. Таким образом, общий бюджет любой организации имеет одинаковую композиционную структуру: он состоит из операционного и финансового бюджетов. Содержание этих элементов, напротив, во многом зависит от специфики деятельности организации.

Операционный бюджет представляет собой первый блок общего бюджета и относится к деятельности конкретного сегмента предприятия. Таким образом, деятельность коммерческого отдела обусловлена бюджетом продаж, организация производственного департамента — производственным бюджетом, расходы на административные и управленческие услуги предусмотрены в административном бюджете. Эти бюджеты могут быть разработаны в любых единицах измерения — в стоимостных и натуральных.

В зависимости от того, как определен сегмент на организационном уровне (согласно центру ответственности, к которому он принадлежит), его бюджет может содержать целевые задачи, такие как:

- ◆ Доходы (если бюджет составлен для центра доходов);
- ◆ Затраты (при планировании деятельности центра затрат);
- ◆ Доходы, расходы и прибыль (если это центр прибыли);
- ◆ Доходы, расходы, прибыль, активы и обязательства (в случае инвестиционного центра) [6].

Расчет будущих финансовых результатов от деятельности сегментов связан с решением двух задач. Во-первых,

необходимо ответить на вопрос: действительно ли накладные расходы будут распределены между сегментами?

Если да, то, в соответствии с какими процедурами это может быть сделано? По мнению автора, оптимального и единственно верного решения не существует. Каждая модель распределения является компромиссом, который сказывается на интересах одного сегмента и одновременно влияет на права другого. Кроме того, косвенное распределение затрат скрывает реальные результаты деятельности бизнес-сегментов. В этой связи полагаю, что накладные расходы должны быть не распределены, а покрыты общим маржинальным доходом, полученным сегментами.

Второй проблемой является выбор методов оценки результатов деятельности сегментов, находящихся в начале или в середине технологического цикла. Она может быть решена с помощью использования принципов трансфертного ценообразования. Кроме того, планируемые доходы и расходы сегментов, и, следовательно, окончательный план прибылей и убытков зависит от порядка признания расходов и доходов в управленческом учете. В учетной политике, разработанной для целей управленческого учета, должны быть отражены данные аспекты.

Таким образом, ведение операционного бюджета позволяет предвидеть финансовые результаты до начала деятельности различных сегментов организации. Это важное различие между бюджетированием и бизнес-планированием: на этапе бизнес — планирования ответственность за результаты деятельности организации лежит на ее менеджменте, составление бюджета предполагает делегирование этой ответственности на руководителей индивидуальных сегментов [7]. Этот факт позволяет рассматривать составление бюджета через планирование сегментов хозяйствующего субъекта, определяя его как процесс разработки сметы расходов для отдельных бизнес-сегментов.

Бюджет может быть разработан на ежегодной основе (помесечно) и на основе непрерывного планирования. Сроки составления бюджета в большинстве организаций России значительно меньше, чем в странах с развитой рыночной экономикой (максимальный бюджет — на год, чаще всего на квартал или месяц).

На мой взгляд, следующие этапы бюджетирования наилучшим образом формируют бюджетный процесс:

- ◆ Определение объектов бюджетирования — бизнес-сегментов, на уровне которых ведется планирование, учет, анализ и контроль исполнения;
- ◆ Акцент на развитие операционных бюджетов на основе деловой активности организации;

- ◆ Определение состава и структуры информации, которая раскрывается бюджетированием и процедурами обучения и коммуникации в рамках организации;
- ◆ Проведение финансовой консолидации операционных бюджетов;
- ◆ Определение лиц, участвующих в составлении бюджета и ответственных лиц. Очевидно, что этот процесс должен включать в себя руководителей всех бизнес- сегментов, и задача финансовой службы — согласование и обработка данных.

Бюджетирование движения денежных средств разрабатывается с целью управления денежными потоками, которые включает в себя определение источников доходов и областей использования, выявление причин отсутствия (избытка) денежных средств. Этот бюджет позволяет нам понять потребность в заемном финансировании, определить порядок расчетов с поставщиками, выявить причины, из-за которых прибыльная организация имеет недостаток денежных средств. Таким образом, бюджет позволяет организации понять достижимость бюджетных целей. В отличие от двух других финансовых бюджетов (бюджет доходов, расходов и баланс бюджета), бюджет движения денежных средств не зависит от учетной политики организации. Его сравнительно легко разработать, в связи с этим, многие компании создают бюджетный процесс на основании этого бюджета. В рамках, указанных выше проблем, важно отметить, что бюджет денежных потоков формируется самостоятельно в первую очередь, на основании информации об ожидаемых денежных потоках отдельных бизнес-сегментов.

Основная цель плана прибылей и убытков (доходов и расходов) является расчет будущих финансовых показателей организации в целом. План прибылей и убытков позволяет рассчитать ожидаемую доходность отдельных сегментов бизнеса, точки безубыточности их работы, чтобы определить приоритетные направления деятельности организации. Он определяется путем суммирования ожидаемых финансовых результатов бизнес-сегментов.

Бюджетный цикл заканчивается составлением прогноза по бухгалтерскому балансу. Прогнозный баланс позволяет установить будущий экономический потенциал организации и ответить на следующие вопросы: какое влияние на стоимость организации окажут действия, запланированные в бюджете? Как они повлияют на стоимость капитала? Прежде всего, ответы на эти вопросы необходимы для собственников бизнеса, инвесторов, кредитных организаций для того, чтобы принять решение о целесообразности финансирования.

Баланс активов и пассивов также, как прогноз бюджета доходов и расходов зависит от учетной политики

организации и является наиболее сложным с точки зрения методологии составления. Тем не менее, его можно рассматривать с точки зрения сегментации бизнеса. Если организационная структура делится на инвестиционные центры, прогнозные балансы будут представлять собой совокупность частных балансов, составленных соответствующими центрами инвестиций. Все финансовые бюджеты должны рассматриваться в комплексе и с целью оценки будущего финансового состояния организации. Переход от существующей ситуации к прогнозируемой означает изменение рентабельности, платежеспособности и экономического потенциала компании, отраженных в прогнозном балансе.

Всё упомянутое выше позволяет определить бюджетирование как процесс, выполняющий сегментированное планирование, учет и контроль производственной деятельности. Разработка операционных бюджетов предполагает формирование планов для каждого сегмента бизнеса, финансовых планов и их консолидации. Эта концепция бюджетирования способствует реализации метода доход-расходов по отношению к деятельности сегментов, когда ожидаемые доходы отдельных бизнес-единиц сравниваются с расчетной стоимостью, позволяющей определить финансовые результаты компании и эффективность бизнеса.

Любая коммерческая деятельность всегда связана с прибылью, продажами и расходами. Соответственно, чтобы оперировать этими показателями нам необходимы данные, расшифрованные до нужной аналитики (расходы — по статьям, продажи — по номенклатуре и т.д.). Бюджет доходов и расходов (далее БДР) основной отчет результата деятельности коммерческой организации. Для принятия управленческих решений бухгалтерская отчетность не содержит достаточно развернутых данных как БДР, методика учета доходов и расходов в управленческом учете очень часто отличается от бухгалтерского учета.

В практической части работы мы разработали систему автоматического формирования БДР на основе бухгалтерских данных. Для автоматического формирования отчета БДР будем использовать учетную систему 1С: Управление производственным предприятием ред.1.3 (далее УПП). Система содержит достаточно регистров и отчетности с нужной расшифровкой.

Производственный отдел производит продукцию на основе количества единиц, запланированного отделом продаж, что отражается на бюджете продаж. Он подготовлен таким образом, что производственные менеджеры знают, сколько единиц им необходимо произвести. Эта информация позволяет руководителю производства планировать график сотрудников график и работу отдела закупок для планирования заказа материалов.

Экономическая служба самостоятельно формирует отчет о выпуске в произвольной форме, в котором указывается номенклатурная группа и средняя цена реализации. Расчетные данные затем переносятся в форму «Производство и реализация», для формирования раздела «Производство».

Показатели раздела реализация формы «Производство и реализация» формируются при группировке формы «Продажи продукции в количественном и денежном выражении» по группам продукции. Поэтому переходим к форме «Продажи продукции в количественном и денежном выражении».

Бюджет продаж и показатели продаж — начальная форма бюджета, потому что все остальные бюджеты полагаются на его информацию. Процесс начинается с прогноза доходов, полученных от отдела продаж. Для того, чтобы его составить, необходимо оценить, сколько продаж будет совершено в будущем, в том числе используя экономические прогнозы, математические модели, данные отрасли, и статистический анализа тенденций. Для большинства компаний, прогнозирование продаж является наиболее трудной частью бюджета.

Данные этого раздела заполняются из стандартного отчета «Продажи» учетной системы 1С УПП. Т.к. нам необходимы разбивки продаж по собственной продукции, по продукции филиалов и по продажам своим филиалам (перемещение продукции между филиалами), мы используем необходимые группировки и отборы отчета «Продажи».

Полученная из отчета «Продажи» информация группируется в номенклатурные группы для формирования раздела продажи формы «Производство и реализация».

Заготовка молока является ключевым этапом деятельности компаний, занимающихся переработкой. Учет молока ведется в физическом весе и зачетном. Зачетный вес молока — физический вес молока, пересчитанный с поправкой на фактическую массовую долю жира, по отношению к стандартному.

Заключение

Разработан формат и методика формирования автоматизированной управленческой отчетности на предприятии в перерабатывающей отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костюкова, Е. И. Организационно-методические основы функционирования системы управленческого учёта / Е. И. Костюкова, Т. А. Башкатова // Международный бухгалтерский учёт. — 2011. — № 36. — С. 12–17.
2. Панчина, В. А. Перспективы и тенденции развития управленческого учёта в России / В. А. Панчина // Всё для бухгалтера. — 2010. — № 3. — С. 26–31.
3. Соколов Я.В. (ред) Управленческий учет Учебное пособие (Бакалавриат)/М.: Магистр, 2010. — 428 с.
4. Шогенов, Б. А. Стратегический управленческий учет и анализ на производство сельскохозяйственной продукции / Б. А. Шогенов, А. Х. Жемухов // Экономический анализ. 2008. — № 10. — 2–6.
5. Horngren ChT, Foster J. Data Management Accounting 10th ed.
6. Keith W. Strategic management accounting. Moscow: CJSC Olympus-Business; 2002.
7. Moriarty Sh, Allen CP. Cost accounting. Cambridge: Harper and Row; 1984.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

PROBLEMS OF TAXATION OF THE AGRICULTURAL SECTOR

V. Kuleshova

Summary. The article deals with the main trends and problems of taxation of domestic enterprises of the agricultural sector in modern economic conditions. It is shown that the complete system of taxation is financially inefficient for most domestic agricultural enterprises, especially small and medium-sized ones. The main advantages of using the single agricultural tax (ESHN) regime by domestic agricultural producers are highlighted. The dynamics of revenues to the budget of the Russian Federation eshn in 2010–2017 is considered. The relative efficiency of the ESHN regime is argued by constructing an economic and statistical function of the influence of gross revenue in Russian agriculture on the dynamics of the collection of ESHN. The main problems of the application of the tax regime of the national agricultural enterprises are systematized. Recommendations for improving the cost accounting in the calculation of the tax base for the unified tax system, such as the inclusion in their composition of the costs not only to finance activities in the field of fire safety, but also the entire economic security of the agricultural enterprise; inclusion in this group of expenses of expenses on research and development; improvement of cost accounting from possible loss of livestock and poultry. The necessity of a differentiated approach in the calculation of the minimum share of revenue from sales of agricultural products in determining the possibility of transition to the ESHN.

Keywords: tax regime, agricultural production, ESHN, VAT, property tax, tax base, gross revenue in agriculture.

Кулешова Валентина Павловна

К.э.н., доцент, Башкирский государственный аграрный университет
kvp1109@yandex.ru

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы налогообложения отечественных предприятий аграрного сектора в современных условиях хозяйствования. Показано, что полная система налогообложения является финансово неэффективной для большинства отечественных предприятий АПК, особенно малых и средних. Выделены основные преимущества использования режима единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) отечественными аграрными производителями. Рассмотрена динамика поступлений в бюджет РФ ЕСХН в 2010–2017 г.г. Аргументирована относительная эффективность режима ЕСХН посредством построения экономико-статистической функции влияния валовой выручки в сельском хозяйстве России на динамику собираемости ЕСХН. Систематизированы основные проблемы применения налогового режима ЕСХН отечественными предприятиями АПК. Разработаны рекомендации по совершенствованию учета расходов при расчете налогооблагаемой базы по ЕСХН, такие как включение в их состав затрат не только на финансирование мероприятий в области пожарной безопасности, но и всей экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия; включение в состав данной группы расходов затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; совершенствование учета затрат от возможного падежа скота и птицы. Обоснована необходимость дифференцированного подхода при расчете минимального удельного веса выручки от продаж сельскохозяйственной продукции при определении возможности перехода на ЕСХН.

Ключевые слова: налоговый режим, аграрное производство, ЕСХН, НДС, налог на имущество, налогооблагаемая база, валовая выручка в АПК.

Обеспечение продовольственной безопасности, повышение качества жизни населения и, в конечном итоге, рост социального благополучия государства непосредственно зависят от эффективности функционирования различных подотраслей аграрного сектора экономики. Последняя же в значительной степени обуславливается характером налогообложения товаропроизводителей в АПК, в т.ч. использованием в отношении последних специальных налоговых режимов. В этой связи следует отметить, что льготные режимы налогообложения сельскохозяйственных производителей, призванные стимулировать ускоренное развитие данного сектора национальных экономических систем, существуют во многих государствах мира, в частности в Германии, Австрии, ряде штатов США, многих государствах Юго-Восточной Азии и др. [1, с. 139].

В Российской Федерации в 1990 г.г. сколь бы то ни было существенные налоговые льготы для аграр-

ных предприятий не предоставлялись; по сути, они применяли полную систему налогообложения, выступали плательщиками всего спектра прямых и косвенных налогов, обязательных для юридических лиц различного профиля. Вместе с тем, экономическая специфика сельского хозяйства такова, что в его рамках генерировать прибыль и добавленную стоимость сложнее, чем в большинстве отраслей промышленности — это связано со сложными климатическими условиями, характерными для АПК большинства регионов РФ, достаточно высоким уровнем износа основных фондов, сравнительно низким уровнем автоматизации труда, по сравнению с предприятиями современной промышленности.

Как следствие, согласно некоторым оценкам, на конец 1990 г.г. не более 15% отечественных аграрных предприятий являлись добросовестными плательщиками налогов [2, с. 17]. Подобная ситуация явилась стимулом

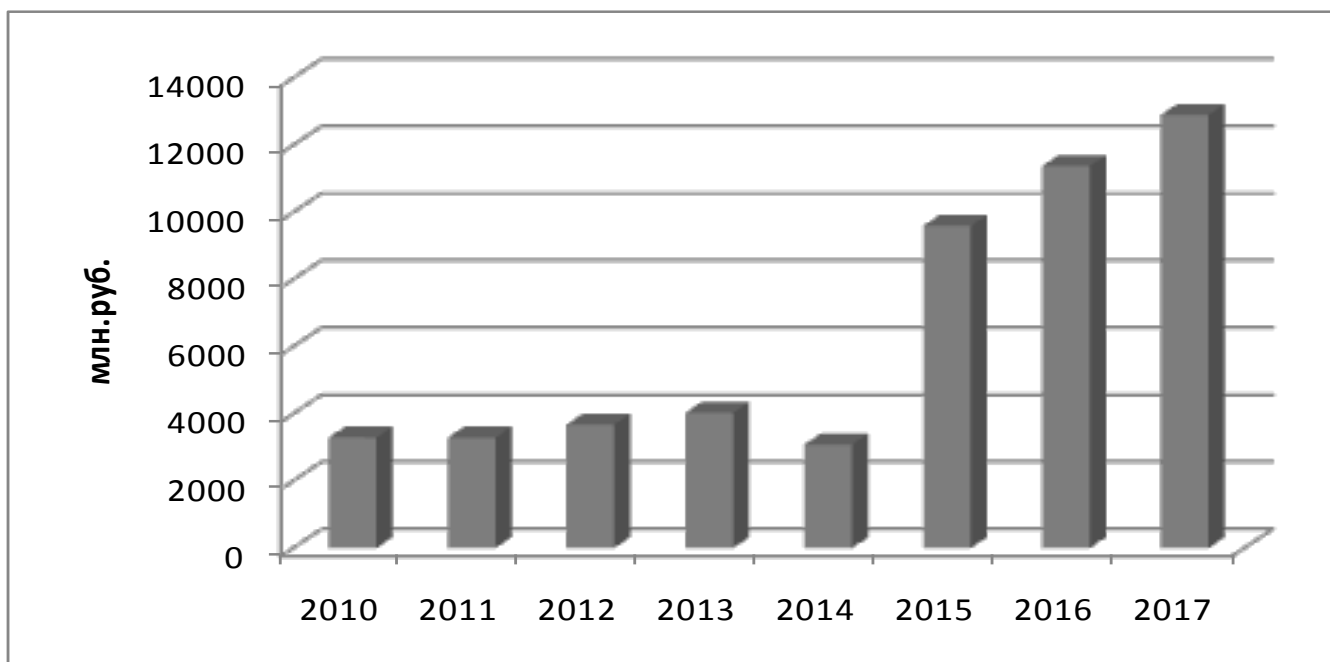


Рис. 1. Динамика поступления единого сельскохозяйственного налога в бюджет Российской Федерации, млн.руб. [4, с. 373; 5, с. 259]

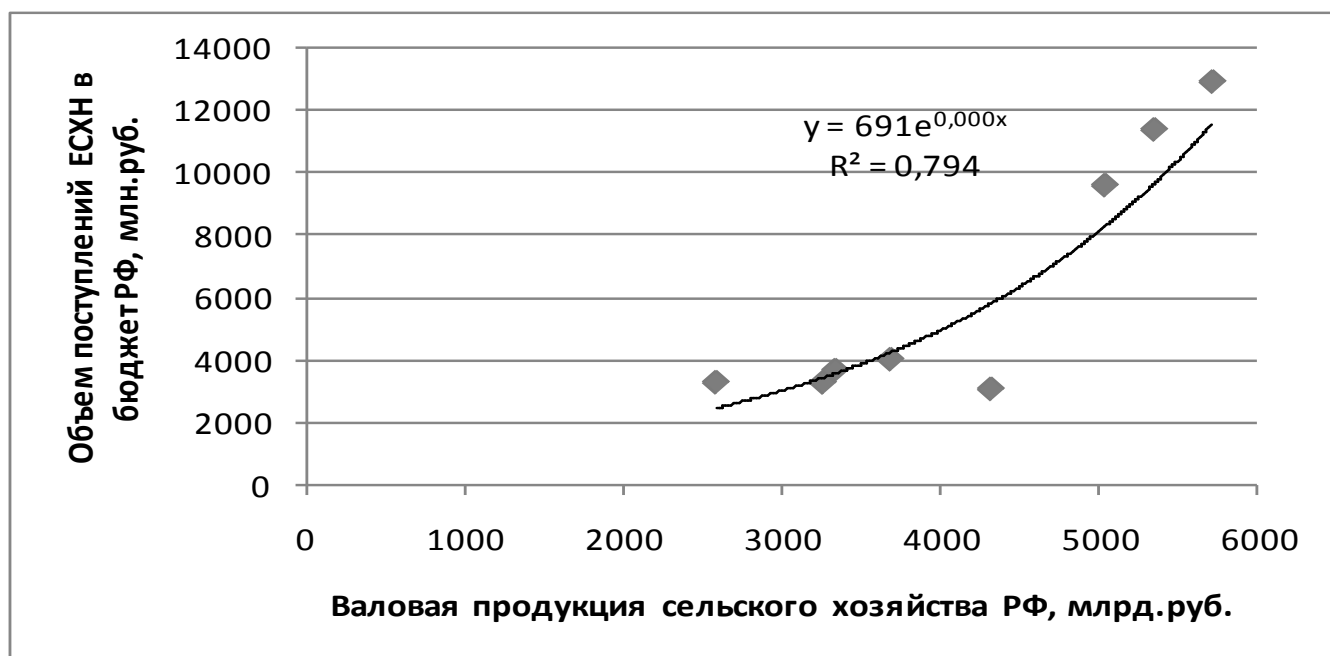


Рис. 2. Экономико-статистическая функция влияния валовой продукции сельского хозяйства РФ на объем поступлений в бюджет ЕСХН, 2010–2017 г.г. (построено автором на основании информации, содержащейся в [6, с. 278])

для введения в отечественную практику налогообложения аграрного сектора с 2004 г. специального льготного налогового режима — единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН). В современной модификации ЕСХН, в соответствии с положениями гл. 26.1 Налогового Кодекса Российской Федерации, предоставляет аграрным производителям следующие основные преференции [3]:

- ◆ замена ЕСХН налога на прибыль аграрных предприятий, налога на имущество юридических лиц и НДС (до конца 2018 г.);
- ◆ унифицированная ставка в 6,0% на разницу между доходами и расходами сельскохозяйственной организации, что существенно ниже ставки налога на прибыль при общем режиме налогообложения (при этом для таких субъектов РФ, как Республика Крым и город Севастополь на период 2017–2021 г.г. установлена еще более льготная ставка в размере 4,0% от налогооблагаемой базы аграрных производителей);
- ◆ возможность включения в состав расходов широкого круга затрат, исчерпывающий перечень которых приведен в ст. 346.5 НК РФ (в их состав в настоящее время включаются, в частности, затраты предприятий АПК на информационно-консультационное обслуживание, аттестацию и подготовку кадров, приобретение и использование нематериальных активов и т.п.).

О предпочтительности использования ЕСХН для аграрных предприятий свидетельствует динамика поступлений данного налога в консолидированный бюджет Российской Федерации. Как показано на рис. 1, в 2010–2017 г.г. собираемость данного налога возросла в 3,94 раза; при этом наиболее интенсивный темп роста имел в 2014–2015 г.г., что было обусловлено имевшими место в указанный период определенными новациями в отечественном налоговом законодательстве, связанными с упрощением процедуры исчисления налога и увеличением перечня расходов, исключаемых из налогооблагаемой базы.

Для оценки характера влияния интенсивности развития сельского хозяйства РФ на склонность аграрных производителей к уплате ЕСХН нами построена экономико-статистическая функция (рис. 2).

Как показано на рис. 2, функция влияния динамики валовой продукции сельского хозяйства на интенсивность уплаты ЕСХН является статистически достаточно устойчивой и экспоненциальной, характеризуется наличием положительного маржинального эффекта влияния роста валовой продукции исследуемой отрасли на склонность аграрных производителей к переходу на налоговый режим ЕСХН и полную и своевременную уплату данного налога в бюджет.

Вместе с тем, достаточно широкое распространение налогового режима ЕСХН в отечественном сельском хозяйстве характеризуется рядом проблем. Так, по мнению, в частности М.К. Клейн условие удельного веса от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства и ее первичной переработки в размере не менее 70,0% валового дохода субъекта хозяйствования, являющееся базовым условием перехода на режим ЕСХН, на практике достаточно сложно соблюсти [7, с. 57].

М.Р. Пинская и А.В. Тихонова достаточно подробно характеризуют проблему сочетания ЕСХН и НДС в сфере аграрного производства [8, с. 73–75]. Так, предприятию, использующему налоговый режим ЕСХН, в настоящее время (вплоть до конца 2018 г.) сложно взаимодействовать с точки зрения невозможности возмещения НДС как с поставщиками оборудования и комплектующих, так и с возможными субъектами переработки сельскохозяйственной продукции, использующими общий налоговый режим.

Кроме того, следует отметить, что фискальное значение ЕСХН крайне незначительно. Так, по итогам 2017 г. поступления от данного налога составили лишь 0,074% суммарных налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации.

По всей видимости, как указанные сложности взаимодействия плательщиков ЕСХН с субъектами общего налогового режима, так и достаточно низкое фискальное значение единого сельскохозяйственного налога стимулировали законодателя ввести с 1.01.2019 определенные поправки в НК РФ, связанные с введением обязанности уплаты плательщиками ЕСХН налога на добавленную стоимость в том случае, если их суммарная выручка превысит в 2018 г. превысила 100,0 млн. руб. в год, в 2019 г. — 90,0 млн.руб. в год, в 2020 г. — 80,0 млн. руб., в 2021 г. — 70,0 млн.руб., в 2022 г. и последующие годы — 60,0 млн. руб. в год [9]. По нашему мнению, данная налоговая новация хотя и не вполне выгодна для крупных аграрных производителей РФ, но, в целом, с точки зрения гармонизации взаимодействия субъектов АПК, использующих различные налоговые режимы, является достаточно рациональной.

На наш взгляд, целесообразны следующие направления совершенствования расчета единого сельскохозяйственного налога в Российской Федерации:

1. Предлагается заменить формулировку п. 10 ст. 346.5 НК РФ “расходы на обеспечение пожарной безопасности” на “расходы на обеспечение технико-экономической безопасности”, составными элементами которых являются и затраты на обеспечение пожарной

безопасности, и затраты на обеспечение безопасности в сфере организации и осуществления трудовых процессов. Действительно, многие современные аграрные предприятия РФ сталкиваются в настоящее время с многочисленными угрозами в области экономической, в том числе корпоративной безопасности, например в связи с рисками возможного враждебного поглощения — соответственно, затраты на предотвращение такого рода угроз предлагается исключить из налогооблагаемой базы при уплате ЕСХН.

2. Целесообразно включить в состав расходов, исключаемых из налогооблагаемой базы при расчете ЕСХН затраты сельскохозяйственных производителей на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, что явилось бы дополнительным стимулом к активизации инновационной деятельности в отечественном АПК.

3. Достаточно устаревшими представляются законодательно установленные предельные нормы падежа скота и птицы, дифференцированные в зависимости

от пород последних, которые также могут быть исключены из расходов при расчете налогооблагаемой базы в рамках режима ЕСХН [10]. Такого рода нормы носят детерминированный характер, не менялись с 2009 г., несмотря на определенные изменения как в заболеваемости отдельных групп скота, так и в сфере ветеринарной медицины. На наш взгляд, такого рода нормы должны ежегодно корректироваться с целью обеспечения более высокого репрезентативности данной статьи расходов аграрных предприятий РФ.

Наконец, достаточно условной представляется установленная в налоговом законодательстве РФ минимальная граница в 70,0% выручки от продаж сельскохозяйственной продукции как обязательное условие перехода на режим ЕСХН. По нашему мнению, целесообразно сделать данную шкалу дифференцированной для различных подотраслей аграрного производства, в зависимости как от уровня их фактической эффективности, так и стратегической приоритетности для развития национальной экономики в целом, в первую очередь в части обеспечения высокого уровня ее продовольственной безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Минаков И. А. Экономика сельского хозяйства. — М.: Инфра-М, 2015. — 352 с.
2. Фиоктистов К. С. Проблемы развития налоговых механизмов, специфичных для аграрного сектора экономики // Менеджмент и маркетинг в России. — 2018. — № 4. — С. 17–18.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. — М.: Юристъ, 2018.
4. Кипкеева А.М., Боташева Ф.Б. Основные проблемы применения единого сельскохозяйственного налога сельскохозяйственными товаропроизводителями в России // Фундаментальные исследования. — 2017. — № 10–2. — С. 370–374.
5. Российская экономика: проблемы и перспективы. — М.: Из-во Института экономической политики, 2018. — 486 с.
6. Российский статистический ежегодник. — М.: Из-во Федеральной службы государственной статистики, 2018. — 812 с.
7. Клейн М. К. Единый сельскохозяйственный налог: роль, значение и пути его совершенствования // Научный журнал КубГАУ. — 2016. — № 7. — С. 54–58.
8. Пинская М.Р., Тихонова А. В. Гармонизация НДС и единого сельскохозяйственного налога // Белорусский экономический журнал. — 2015. — № 3. — С. 72–78.
9. Федеральный Закон "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 16 ноября 2017 г. (в редакции федеральных законов от 28.12.2017 г. №436-ФЗ; от 03.08.2018 г. №303-ФЗ) [Экономико-правовая база "Гарант"]. Режим доступа: свободный (дата обращения 21.11.2018).
10. Постановление Правительства Российской Федерации "О нормах расхода в виде потерь от падежа птицы и животных" от 15 июля 2009 г. № 560 [Экономико-правовая база "Гарант"]. Режим доступа: свободный (дата обращения 21.11.2018).

© Кулешова Валентина Павловна (kvp1109@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

PROBLEMS OF STATE REGULATION OF ORGANIZATIONS OF THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

A. Mikhailov
L. Goryunova
L. Tsvetkova

Summary. The article shows the role and importance of rational state support for the effective functioning and development of organizations of the agro-industrial complex. The basic forms of state stimulation of progressive development of the domestic organizations of agrarian and industrial complex are considered. On the basis of economic and statistical analysis proved quite high average efficiency of direct state financial support of organizations of the agro-industrial complex of the Russian Federation. The main institutional, organizational, personnel, financial and methodological problems of state regulation of the domestic sphere of agriculture are systematized. Recommendations for improving the state support of the agroindustrial complex of the Russian Federation, primarily in terms of stimulating the intensification of interaction with organizations of this sector of the economy of commercial banks and insurance companies, as well as the qualitative improvement of the integration of agricultural enterprises in the modern structure of the digital economy.

Keywords: agro-industrial complex, agriculture, state regulation, unified agricultural tax, subsidies, purchase prices for agricultural raw materials.

Михайлов Александр Александрович

К.э.н., доцент, Дальневосточный государственный аграрный университет
mikhailov_dalgau@mail.ru

Горюнова Лариса Александровна

К.э.н., доцент, Дальневосточный государственный аграрный университет
larisa_dgu@inbox.ru

Цветкова Людмила Алексеевна

К.э.н., доцент, Дальневосточный государственный аграрный университет
tsvetkova_dgu@inbox.ru

Аннотация. В статье показаны роль и значение рациональной государственной поддержки эффективного функционирования и развития организаций агропромышленного комплекса. Рассмотрены основные формы государственного стимулирования прогрессивного развития отечественных организаций АПК. На основании экономико-статистического анализа доказана достаточно высокая средняя эффективность осуществления прямой государственной финансовой поддержки организаций агропромышленного комплекса РФ. Систематизированы основные институциональные, организационно-кадровые, финансовые и методические проблемы государственного регулирования отечественной сферы АПК. Разработаны рекомендации по совершенствованию государственной поддержки АПК РФ, в первую очередь в части стимулирования интенсификации взаимодействия с организациями данного сектора экономики коммерческих банков и страховых компаний, а также качественному совершенствованию интеграции сельскохозяйственных предприятий в современную структуру цифровой экономики.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, государственное регулирование, единый сельскохозяйственный налог, субсидии, закупочные цены на сельскохозяйственное сырье.

Эффективность функционирования социально-экономической системы Российской Федерации, комплексное обеспечение национальной продовольственной безопасности непосредственно зависят от темпов и результативности развития агропромышленного производства. В рамках итоговой пресс-конференции 2019 г. Президент РФ В.В. Путин указал на то что на протяжении всей новейшей истории отечественной экономики развитие АПК de facto являлось одним из ключевых приоритетов государственного регулирования на всех уровнях управления экономической системой [8, с. 2].

Основным стратегическим нормативно-правовым актом, регламентирующим приоритеты и инструментарий государственного регулирования АПК РФ, является "Государственная программа развития сельского хозяй-

ства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы" [3], утвержденная в 2012 г. и с тех пор неоднократно подвергавшаяся определенной модернизации. В указанном документе, в частности, обоснованы ключевые приоритеты импортозамещения в отечественном АПК, направления стимулирования повышения инвестиционной активности производителей сельскохозяйственной продукции, особенности технической модернизации организаций АПК, стимулирование роста экспорта сельскохозяйственной продукции, приоритеты обеспечения устойчивого социально-экономического развития аграрных территорий Российской Федерации и др.

Следует отметить, что спектр направлений государственного регулирования развития отечественных орга-

низаций АПК крайне многообразен: использование для аграрных производителей специального налогового режима — единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН); комплексное субсидирование деятельности аграрных организаций; дотирование продукции животноводства, поставляемой в федеральный и региональные продовольственные фонды, а также отдельных направлений развития национального растениеводства; компенсация части затрат на электрическую и тепловую энергию организаций АПК, расходов на приобретение ГСМ, минеральных удобрений и средств химической защиты растений; финансирование из средств государственного бюджета мероприятий по повышению уровня плодородия почв, развитию ветеринарной сети; конкурентное регулирование локальных рынков продовольствия и т.п. [9, с. 25]

Так, субсидирование, как одно из основных направлений государственной поддержки развития организаций агропромышленного комплекса Российской Федерации, в настоящее время реализуется в следующих основных формах [4, с. 73]:

- ◆ реализация механизма предоставления единой региональной субсидии для сельскохозяйственных производителей;
- ◆ субсидия на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам, взятым до 1 января 2017 г.;
- ◆ компенсация прямых понесенных затрат на строительство и модернизацию основных фондов в сфере АПК;
- ◆ компенсация части затрат на транспортировку продукции АПК наземным, в том числе железнодорожным, транспортом;
- ◆ субсидия на оказание несвязанной поддержки организациям отечественного растениеводства;
- ◆ субсидия на повышение продуктивности в молочном скотоводстве;
- ◆ субсидии для отечественных производителей техники сельскохозяйственной техники, косвенно влияющая на уровень финансово-экономической эффективности ряда отечественных организаций АПК, являющихся приобретателями такого рода техники.

Одной из актуальных проблем организации и осуществления государственной поддержки организаций АПК РФ на региональном уровне является хроническая дефицитность подавляющего большинства региональных бюджетов, в значительной степени обусловленная, по нашему мнению, диспропорциями распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы, сложившимися в начале 2000 г.г. Соответственно, большинство региональных бюджетов не имеют собственных ресурсов для осуществления комплексного субсидирования организаций АПК.

Для решения указанной проблемы был разработан организационно-экономический механизм предоставления единой региональной субсидии на цели поддержки АПК: региональные органы регулирования аграрного производства обращаются в Министерство сельского хозяйства РФ с планами и целевыми показателями субсидирования, индивидуальными для каждого региона, после корректировки и утверждения которых на следующий календарный год в региональные бюджеты поступают соответствующие целевые финансовые ресурсы из федерального бюджета.

На наш взгляд, данный организационный механизм не является ни транспарентным, ни достаточно эффективным. Так, по данным за 2017 г. наибольшие объемы такого рода субсидий из бюджета РФ были получены Республикой Татарстан (финансово благополучный регион), Республикой Крым, Республикой Дагестан, Ставропольским краем [6]. При этом объемы единой региональной сельскохозяйственной субсидии для многих регионов ЦФО и СФО, в которых АПК также является базовой отраслью экономики, в ряде случаев в 15–20 раз отличались от ведущих регионов по данному показателю в меньшую сторону. Соответственно, создается впечатление, что данная субсидия распределяется не столько исходя из объективных количественных критериев развития региональных секторов АПК, сколько на основании регионального лоббизма.

Достаточно эффективным инструментом поддержки организаций АПК является ЕСХН, введенный с 2004 г. и с тех пор неоднократно подвергавшийся содержательной коррекции [1, гл. 26.1]. Данный налог заменял для организаций АПК, перешедших на использование указанного налогового режима, одновременно налог на прибыль, налог на имущество и НДС (с 1.01.2019 для ряда относительно крупных товаропроизводителей, использующих механизм ЕСХН, режим НДС был возвращен [2]). Вместе с тем, как указано в специальной литературе, налоговый механизм ЕСХН имеет определенные недостатки, связанные, например, с невозможностью его использования предприятиями сельхозпереработки, осуществляющими переработку преимущественно приобретенного на стороне сельскохозяйственного сырья, проблемами исключения отдельных видов расходов организаций АПК из налогооблагаемой базы и др. [5, с. 372].

Динамика темпов изменения прямой финансовой поддержки организаций АПК из средств консолидированного бюджета РФ представлена на рис. 1.

Как показано на рис. 1, в 2010–2014 г.г. объемы прямой финансовой поддержки организаций АПК из средств бюджетов различного уровня возросли в 1,72 раза, что довольно существенно. Для оценки эффектив-

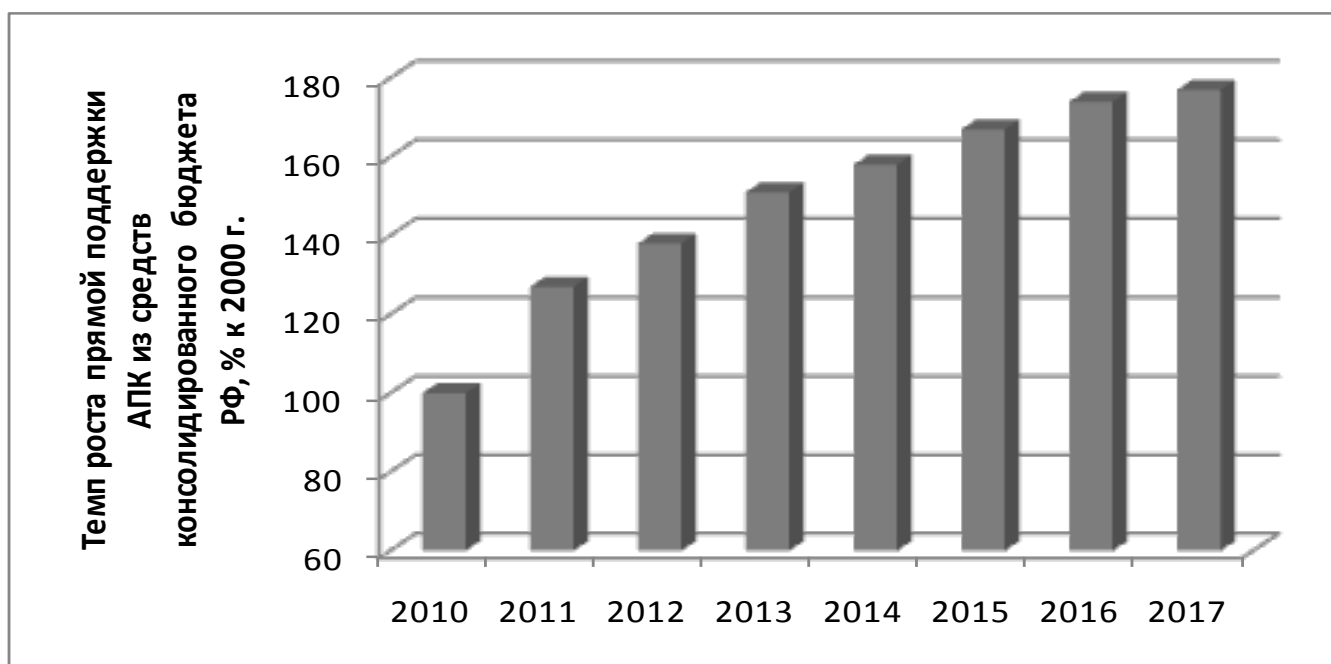


Рис. 1. Темп роста прямой государственной финансовой поддержки организаций АПК из средств консолидированного бюджета Российской Федерации, % к 2010 г. [10, с. 52]

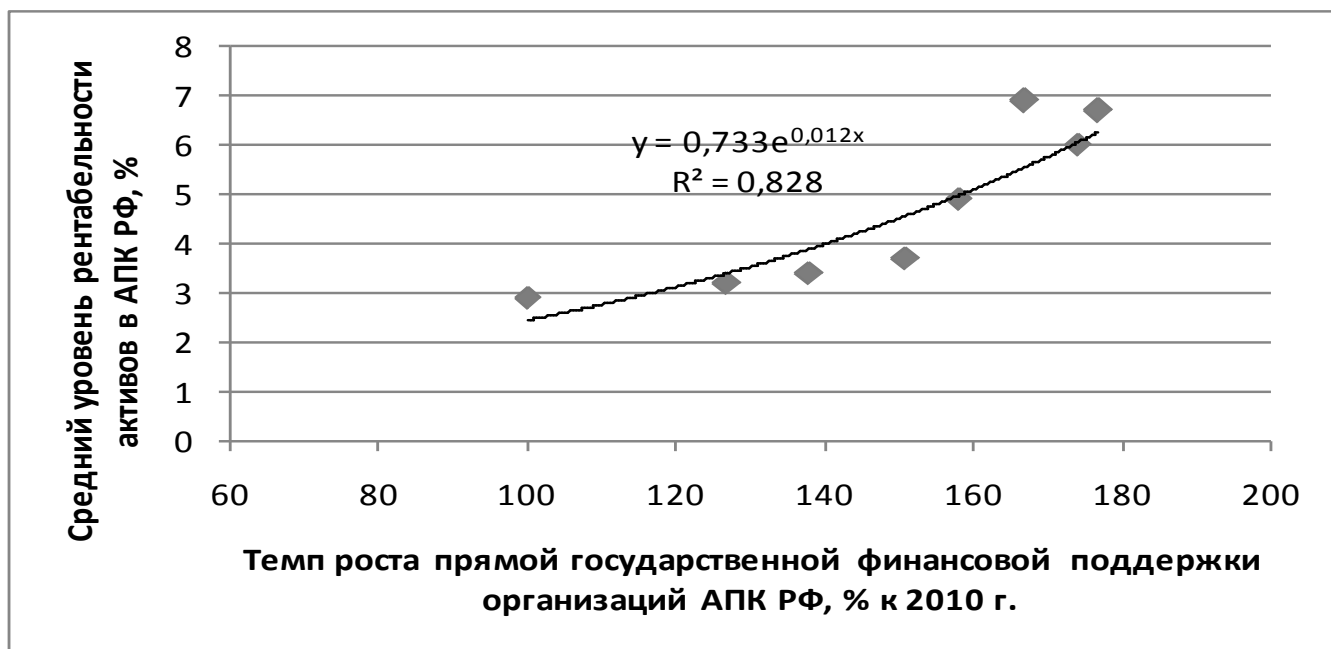


Рис. 2. Экономико-статистическая функция влияния темпов роста государственной финансовой поддержки на средний уровень рентабельности активов организаций АПК Российской Федерации (построено автором на основании информации, содержащейся в [7], [10])

Таблица 1. Основные проблемы государственного регулирования организаций агропромышленного комплекса Российской Федерации (систематизировано автором)

Группы проблем	Основные проблемы
1. Институциональные, в том числе в части налогового регулирования	- декларативность ряда положений федеральной и региональных стратегических программ развития АПК, недостаточная их подкрепленность подзаконными актами; неразвитость института саморегулирования деятельности организаций АПК; определенные недостатки специального налогового режима ЕСХН.
2. Организационно-кадровые	- недостаточное стимулирование организации эффективного и многопланового финансового взаимодействия коммерческих банков РФ с отечественными организациями АПК; низкое стимулирование интенсификации интеграции организаций АПК в структуру цифровой экономики; сохранение определенного дефицита квалифицированных специалистов в АПК.
3. Финансовые	- недостаточное взаимодействие органов государственной власти РФ с коммерческими банками в части активизации льготного долгосрочного проектного кредитования организаций АПК; фактическое отсутствие стимулов для страховых компаний в части страхования финансово-экономических рисков деятельности организаций АПК; отсутствие поддержки, например в части андеррайтинга, по выходу крупных агрохолдингов на национальный и международные рынки капитала, например посредством эмиссии корпоративных облигаций.
4. Методические	- непроработанность методического инструментария оценки эффективности субсидирования и иных форм государственной поддержки АПК РФ; недостаточная прозрачность количественных критериев предоставления единой региональной субсидии для организаций АПК.

ности такого рода поддержки воспользуемся инструментарием экономико-статистического анализа (рис. 2).

Как показано на рис. 2, для периода 2010–2017 г.г. была характерна прямая, статистически устойчивая, эластичная функция влияния темпов изменения прямой финансовой поддержки организаций АПК из средств консолидированного бюджета РФ на динамику такого интегрального показателя эффективности развития данного сектора национальной экономики, как средний уровень рентабельности аграрного производства. Построенная функция, характеризуемая наличием положительного маржинального эффекта, свидетельствует о сравнительно высоком уровне результативности государственной финансовой поддержки АПК РФ.

Вместе с тем, нами систематизированы основные проблемы государственного регулирования организаций АПК РФ (таблица 1).

По нашему мнению, в стратегической перспективе модель государственного регулирования АПК РФ должна развиваться, в первую очередь, в направлении стимулирования активизации вовлечения во взаимодействие

с сельскохозяйственными организациями широкого круга негосударственных экономических субъектов, а именно:

1. Стимулирование повышения активности долгосрочного банковского кредитования организаций АПК РФ. Деятельности АО «Россельхозбанк» на данном отраслевом рынке финансирования, по нашему мнению, не вполне достаточно для обеспечения инвестиционной потребности отечественных организаций АПК в финансово-кредитных ресурсах долгосрочного характера по приемлемой стоимости. Соответственно, необходимо активное вовлечение иных кредитных организаций в процессы инвестиционного кредитования организаций АПК, которое в настоящее время развивается достаточно инертно. На наш взгляд, возможно даже введение некоторого обязательного минимального норматива кредитования организаций АПК, исчисляемого в процентах от капитала банка (по аналогии с действующими обязательными нормативами Н1-Н12 ЦБ РФ).

2. Стимулирование активизации страхования предпринимательских рисков организаций АПК специализированными страховыми организациями РФ. Такого рода стимулирование может осуществляться, например,

посредством предоставления целевых налоговых льгот для последних.

3. Активизация государственного содействия развитию региональных кластеров АПК, которая может осуществляться посредством совершенствования транспортной, логистической, консалтинговой и иной инфраструктуры такого рода кластерных образований.

4. Стимулирование роста стартап-проектов, связанных с различными аспектами функционирования организаций АПК, в первую очередь в части повышения уровня интеграции последних в структуру современной

цифровой экономики, которая в настоящее время является крайне низкой (так, у многих малых и средних организаций АПК РФ даже отсутствует сайт в сети Интернет).

Наконец, для совершенствования государственного регулирования развития организаций АПК РФ, по нашему мнению, целесообразно качественное совершенствование методического инструментария оценки финансово-экономической эффективности государственной поддержки деятельности организаций аграрного производства, в первую очередь на основании системного использования широкого круга экономико-математических методов и моделей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. — М.: Юристъ, 2018.
2. Федеральный Закон "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 16 ноября 2017 г. (в редакции федеральных законов от 28.12.2017 г. №436-ФЗ; от 03.08.2018 г. №303-ФЗ) [Экономика-правовая база "Гарант"]. Режим доступа: свободный (дата обращения 21.12.2018).
3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы // Утверждена Постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 [Экономика-правовая база "Гарант"]. Режим доступа: свободный (дата обращения 21.12.2018).
4. Иванова К. В. Субсидирование как основной инструмент государственной поддержки предприятий агропромышленного комплекса // Молодой ученый. — 2018. — № 5. — С. 71–73.
5. Кипкеева А. М., Боташева Ф. Б. Основные проблемы применения единого сельскохозяйственного налога сельскохозяйственными товаропроизводителями в России // Фундаментальные исследования. — 2017. — № 10–2. — С. 370–374.
6. Материалы Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mcx.ru/activity/state-support/teasures/unified-subsidy/> (дата обращения 20.12.2018).
7. Российский статистический ежегодник. — М.: Из-во Федеральной службы государственной статистики, 2018. — 786 с.
8. Стенограмма большой пресс-конференции Владимира Путина // Российская газета. — 2018. — 21 декабря. — С. 1–4.
9. Тенетко А. А. Проблемы государственного регулирования аграрного сектора в Российской Федерации в современных условиях // Управление в современных системах. — 2016. — № 3. — С. 24–28.
10. Якимов А. В. Особенности государственного регулирования отраслей агропромышленного сектора в национальной экономике // Проблемы экономики и менеджмента. — 2018. — № 4. — С. 51–53.

© Михайлов Александр Александрович (mikhailov_dalgau@mail.ru), Горюнова Лариса Александровна (larisa_dgu@inbox.ru),

Цветкова Людмила Алексеевна (tsvetkova_dgu@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE TELECOMMUNICATION COMPANIES: METHODOLOGICAL PROBLEMS AND APPROACHES

**L. Nikiforova
E. Romanova**

Summary. Approach to assessment of competitiveness of the telecommunication company in the world market is systematized; characteristic of competitive advantages of a high order for the Russian telecommunication companies is given; results of integrated assessment of the competitiveness of the telecommunication companies offered by authors are presented; the graphic illustration of results of assessment of integrated private indicators of the level of development of the intellectual capital, control systems, stability of competitive advantages is presented; recommendations about ensuring competitiveness of the companies in the world market are made.

Keywords: competitiveness, digital economy, high-tech industries, hi-tech, telecommunication companies, intellectual capital, competitive advantages of a high order, stakeholders, research and development.

Никифорова Людмила Евгеньевна

Д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

Романова Елена Игоревна

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

elena94romanova@gmail.com

Аннотация. Систематизирован подход к оценке конкурентоспособности телекоммуникационной компании на мировом рынке; дана характеристика конкурентных преимуществ высокого порядка для российских телекоммуникационных компаний; представлены результаты интегральной оценки конкурентоспособности телекоммуникационных компаний, предложенной авторами; представлена графическая иллюстрация результатов оценки интегральных частных показателей уровня развития интеллектуального капитала, систем управления, устойчивости конкурентных преимуществ; даны рекомендации по обеспечению конкурентоспособности компаний на мировом рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, цифровая экономика, высокотехнологические отрасли, hi-tech, телекоммуникационные компании, интеллектуальный капитал, конкурентные преимущества высокого порядка, стейкхолдеры, НИОКР.

При повсеместном развертывании в России инфраструктуры цифровизации и выполнении необходимых институциональных условий рост ВВП к 2030 г., по оценке экспертов Института статистических исследований и экономики знаний ВШЭ, может составить 30% [3]. Данный процесс обеспечивает «цифровую трансформацию бизнеса, государственного управления, социальной сферы и общества, а также интеграцию населения в формирующееся цифровое пространство» [3].

Концепцией долгосрочного развития цифровой экономики РФ до 2024 г. и реализуемыми национальными, отраслевыми и региональными проектами и программами определены ключевые направления модернизации национальной экономики посредством ускоренного развития высокотехнологичных отраслей (hi-tech), прежде всего, телекоммуникационной. Решение задачи выхода на лидирующие позиции России в данной сфере требуют переоценки телекоммуникационными компаниями своих стратегических ресурсов и ключевых компетенций, новых подходов к оценке своей конкурентоспособности на мировом рынке, учитывающих

те факторы, которые предопределяют технологические прорывы. К этим факторам относятся активность изобретательской и патентно-лицензионной деятельности и в целом уровень развития интеллектуального капитала, взаимодействие с заинтересованными сторонами, в том числе с мировыми лидерами и организациями-потребителями высокотехнологичных телекоммуникационных услуг (банковский сектор, здравоохранение и др.) и т.д.

Несмотря на многообразие существующих методических подходов к оценке конкурентоспособности компаний (различные рейтинговые оценки, оценка на основе доли рынка, оценка на основе теории эффективности конкуренции и др. [9, 10, 11]) для игроков hi-tech серьезной проблемой остается определение выборки для сравнения, поскольку конкурентное преимущество организации в той или иной области деятельности является относительным. Даже конкурентные преимущества, основанные на патентной защите изобретений, которые ранее оценивались как абсолютные, в условиях конвергенции технологий перестают быть таковыми.

Таблица 1. Характеристика конкурентных преимуществ высокого порядка российских телекоммуникационных компаний

Конкурентные преимущества	Комментарий
Активность НИОКР и лидерство в технологии, создание ноу-хау производственного и технологического характера	Основа менеджмента — концепция «технологического проталкивания». Создание уникальных инновационных технологий на основе сотрудничества с международными компаниями. Основными направлениями НИОКР крупнейших телекоммуникационных компаний мира являются развитие LTE, облачных сервисов, M2M, энергосбережение и др. Разработка и реализация собственных технологических новинок осуществляется за счет инвестирования в т.ч. со стороны государства и других заинтересованных сторон (сотрудничество с субъектами банковского сектора, организациями оборонно-промышленного комплекса и др.). Активное патентование технологий
Способность компании оценивать потенциал новшества и создавать широкий спектр телекоммуникационных услуг	Маркетинг инноваций, поиск потенциальных групп потребителей для обеспечения масштаба производства и эффекта опытной кривой, повышения доступности новых видов услуг для потенциальных потребителей, создания ценности
Инвестиционная привлекательность компании	В телекоммуникационной сфере инвестиционная деятельность характеризуется высокой степенью риска. Инвестиционная привлекательность компании обеспечивается за счет активной инновационной деятельности и НИОКР, устойчивых отношений с ключевыми стейкхолдерами, большого числа абонентов, расширенной географической зоной обслуживания
Уровень развития уникальных ключевых компетенций	Управление элементами интеллектуального капитала (рыночного, структурного, человеческого капитала) и стратегическими ресурсами с целью создания уникальных труднореплицируемых комбинаций, обеспечивающих технологический приоритет

Поскольку уровень и темпы развития высокотехнологичных отраслей определяют конкурентоспособность государства на мировых рынках, то обеспечение конкурентоспособности телекоммуникационных компаний требует перманентных инноваций, изменения бизнес-моделей, типа поведения компании на рынке с расширяющимися границами. Ключевые факторы успеха в этом случае определяют лидеры мирового рынка [2].

Труднореплицируемые конкурентные преимущества, или конкурентные преимущества высокого порядка, hi-tech компаний создаются интеллектуальным капиталом, эффективное управление которым обеспечивается не классическими, а так называемыми «интеллектуальными» системами управления. Для телекоммуникационной сферы это означает, что:

- ◆ продукты компании участвуют в создании ценности (производстве продуктов) других компаний или используются в комбинации с другими продуктами компании при сетевой форме организации бизнес-процессов;
- ◆ генерирование новых знаний и их материализация осуществляется при максимально полном использовании потенциала знаниевых систем других субъектов мировой экономики (патентные фонды, привлечение носителей новых знаний, сотрудничество и т.д.). Таким образом, интеллектуальные капиталы и их элементы различных игроков рынка пересекаются, интегрируются, запуская новые процессы конвергенции знаний, технологий, компетенций.

По данным «ТМТ Консалтинг», объем российского рынка телекоммуникаций в 2017 г. составил 1,62 трлн. руб., темпы роста доходов телекоммуникационной сферы — 1,3%, что выше динамики 2016 г. (0,6%) [4]. По прогнозам аналитиков «ТМТ Консалтинг», в 2018–2022 гг. российский телекоммуникационный рынок будет расти более чем на 1% за счет реализации программы «Цифровая экономика» в части развития телекоммуникационной инфраструктуры, а также будет создан новый рынок на базе «Интернета вещей» при появлении в России в 2021–2022 гг. коммерческих сетей 5G и других технологий [4]. По итогам 2017 г. аналитики Com New Research выделяют 5 основных игроков российского рынка телекоммуникаций [5]: ПАО «МТС», ПАО «Мегафон», ПАО «Ростелеком», ПАО «Вымпелком» (Билайн), ООО «Т2 Мобайл» (Теле 2).

На мировом рынке около 50 крупных компаний оказывают телекоммуникационные услуги. В число крупнейших мировых компаний в сфере телекоммуникаций (согласно списку Forbes 2016 г.) входят «AT & T», China Mobile, Verizon Communications [6].

По данным аналитической компании IDC, по итогам 2017 г. мировой рынок телекоммуникационных услуг и платных ТВ-сервисов вырос на 1,7%, и выручка от телекоммуникационных услуг составила 1,67 трлн. долл. Крупнейшим сегментом телекоммуникационного рынка остается мобильная связь. По оценкам IDC, в 2017 г. на его долю приходится 52% совокупной выручки, а в 2018–2021 гг. выручка от мобильной связи в среднем

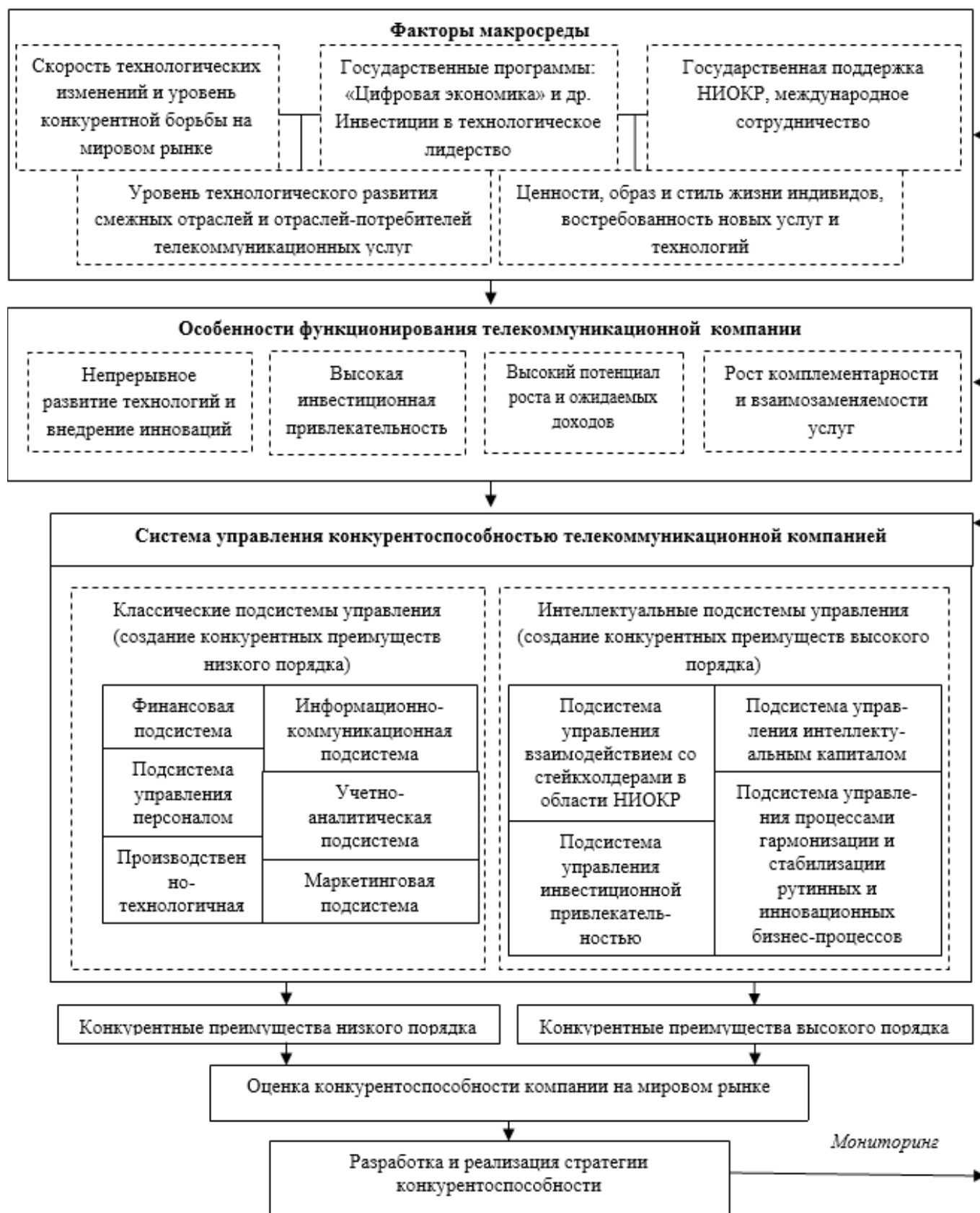


Рис. 1. Иллюстрация авторского подхода к управлению конкурентоспособностью телекоммуникационной компании

Таблица 2. Интегральная оценка конкурентоспособности телекоммуникационных компаний, в баллах

Частные показатели, участвующие в расчетах	AT & T	China Mobile	ПАО «МТС»	ПАО «Ростелеком»	ПАО «Мегафон»
Рентабельность инвестированного капитала ROIC	10	9	5	2	3
Темп роста себестоимости телекоммуникационных услуг	9	5	10	7	5
Уровень развития технологий	9	10	7	6	7
Доля уникальных продуктов в общем объеме продаж	9	10	5	4	5
Уровень текучести кадров	9	10	7	5	4
Количество пользователей услугами	4	10	1	1	1
Территориально-географический масштаб деятельности	10	7	6	5	6
Уровень развития системы мотивации работников, предоставляющих свои знания для коллективного пользования	10	7	9	8	8
Доля выручки от цифрового сегмента (контентные и цифровые сервисы) в выручке	10	8	9	8	10
...					
Интегральная оценка	9,20	8,74	7,21	6,23	6,21

будет расти на 2% в год. Среди факторов роста рынка телекоммуникаций аналитики отметили увеличивающиеся объемы мобильного трафика и распространение M2M-сервисов [7].

Характеристика конкурентных преимуществ высокого порядка телекоммуникационной компании, выявленные на основе результатов анализа направлений научно-технологического развития мировых лидеров, представлена в таблице 1.

Авторский подход к функционированию системы управления конкурентоспособностью телекоммуникационной компании, разработанный на основе концептуальной модели управления высокотехнологичной организацией [2], иллюстрируется на рисунке 1. Система управления конкурентоспособностью телекоммуникационной компанией обеспечивает мониторинг как внешней среды (прежде всего, технологических изменений, поведения лидеров мирового рынка и результатов их НИОКР), так и бизнес-процессов, создаваемой ценности в разрезе внешних стейкхолдеров, удовлетворенности внутренних стейкхолдеров, уровня развития соответствующей адхократической корпоративной культуры. Целью мониторинга является получение объективной информации для оценки устойчивости конкурентных преимуществ высокого порядка, которые, в свою очередь, создают условия для развития международного сотрудничества, привлечения инвестиций и т.д.

Оценка конкурентоспособности телекоммуникационной компании, отличающейся высокой степенью

инновационности, должна быть структурированной, характеризующей комплексные результаты деятельности компании как в текущем периоде, так и долгосрочной перспективе с учетом турбулентности среды, учитывающая как финансовые, так и нефинансовые показатели деятельности на мировом рынке.

Авторами предлагается производить интегральную оценку конкурентоспособности компании по следующим критериям:

- ◆ уровень развития интеллектуального капитала в разрезе его организационного, рыночного и человеческого компонентов;
- ◆ уровень развития подсистем управления конкурентоспособностью компании (см. рис. 1);
- ◆ степень устойчивости конкурентных преимуществ высокого порядка (по каждому виду).

При оценке уровня развития интеллектуального капитала необходимо проанализировать:

- ◆ активность сотрудничества компании с лидерами рынка и другими стейкхолдерами в области НИОКР;
- ◆ географический охват рынка и динамика количества абонентов;
- ◆ активность изобретательской и патентно-лицензионной деятельности;
- ◆ репутация компании на мировом рынке (по оценкам авторитетных рейтинговых систем);
- ◆ доля работников компании, вовлеченных в разработку и реализацию инновационных проектов;
- ◆ степень соответствия типа организационной культуры корпоративной стратегии.

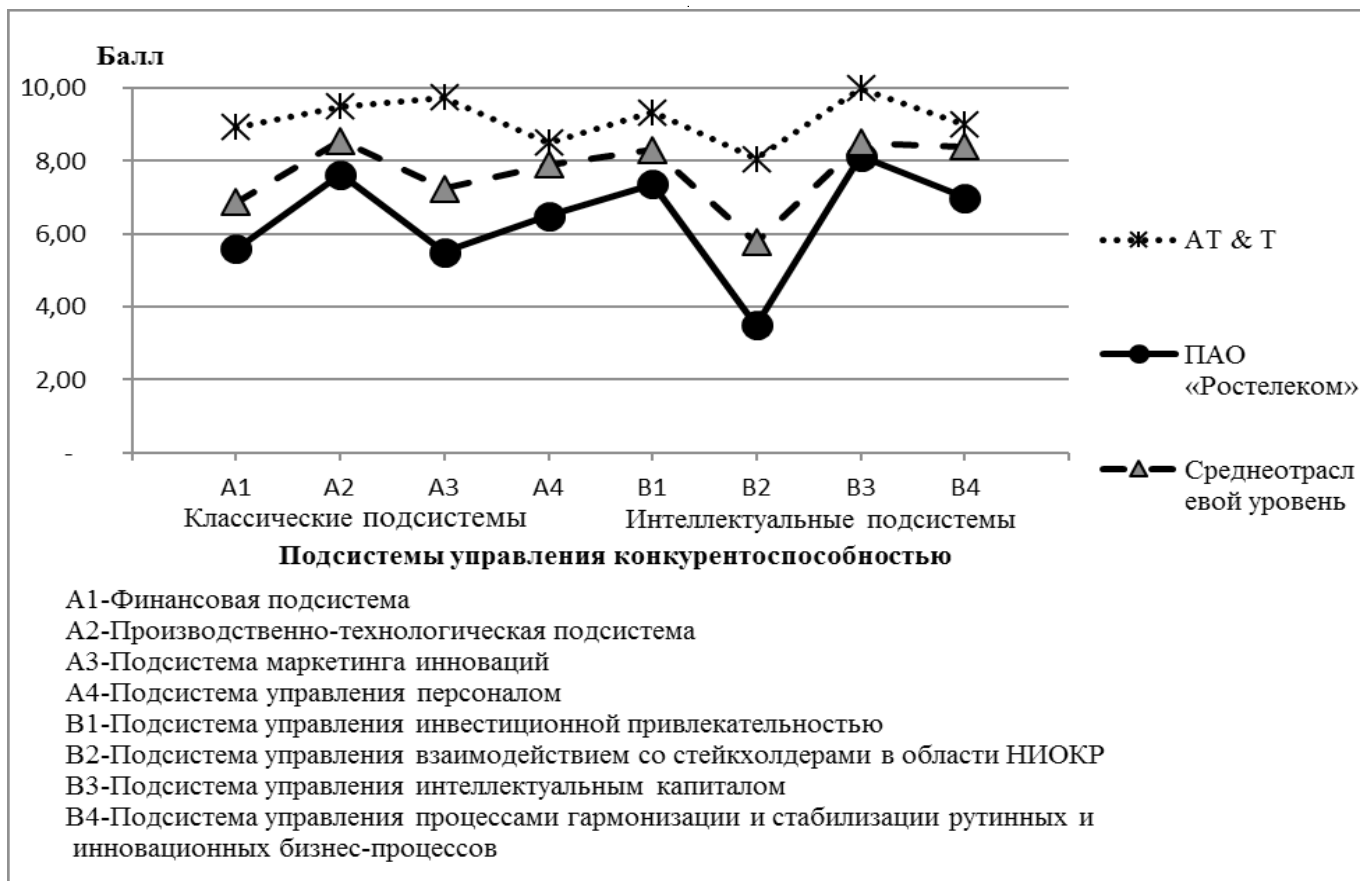


Рис. 2. Уровень развития подсистем управления конкурентными преимуществами телекоммуникационных компаний

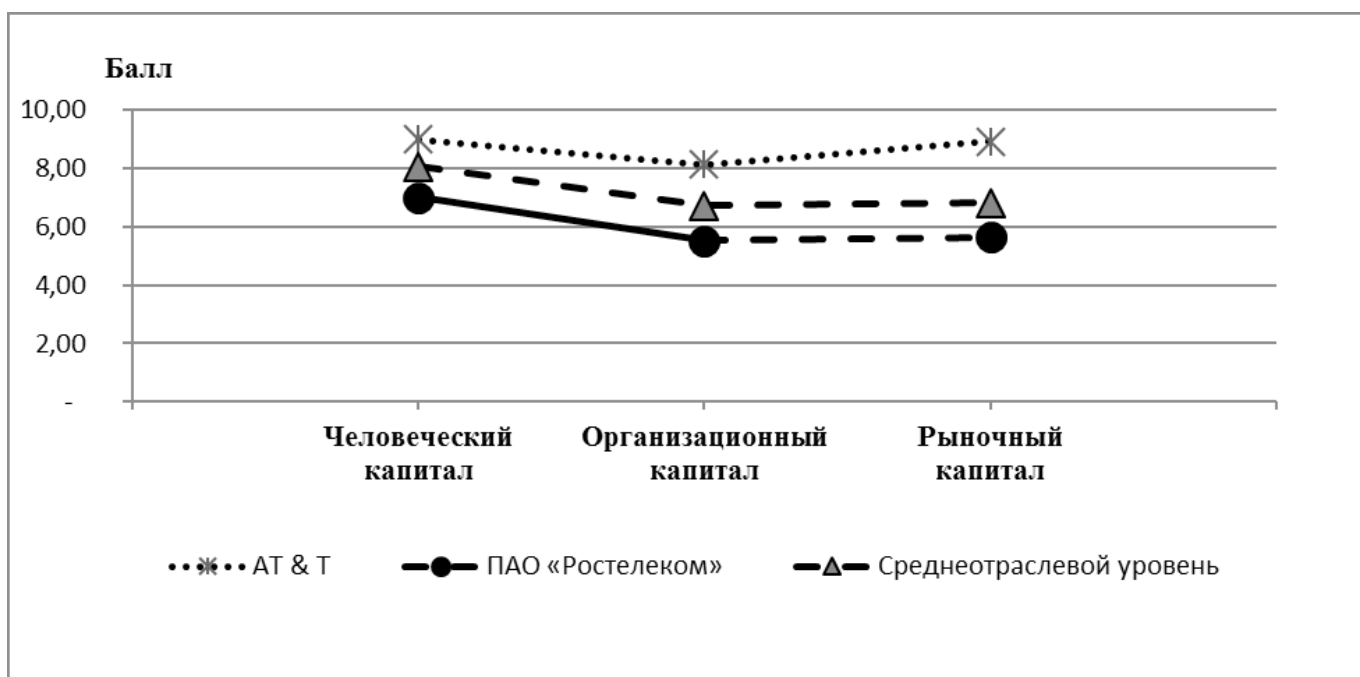


Рис. 3. Уровень развития компонентов интеллектуального капитала телекоммуникационных компаний

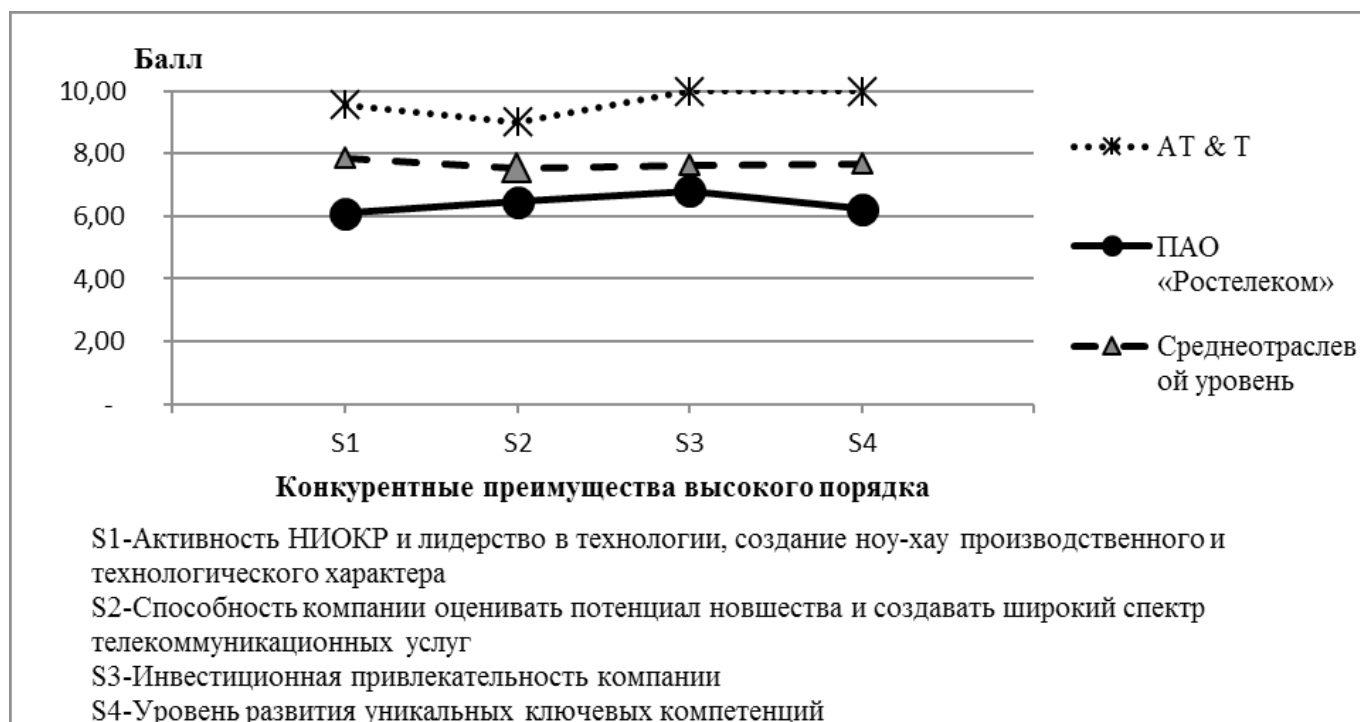


Рис. 4. Уровень развития конкурентных преимуществ высокого порядка телекоммуникационных компаний

Предлагаемая методика интегральной оценки конкурентоспособности телекоммуникационной компании на основе комплекса частных показателей реализуется на принципах бенчмаркинга, причем в качестве эталонных значений частных показателей конкурентоспособности принимаются соответствующие показатели лидера в данной области. Сопоставимость оценок обеспечивается нормализацией показателей. Результаты практического применения авторской методики интегральной оценки конкурентоспособности телекоммуникационных компаний AT&T, China Mobile, ПАО «МТС», ПАО «Ростелеком», ПАО «Мегафон» представлены в таблице 2. Источником исходных данных явились показатели деятельности компаний, представленных в годовых отчетах [12,13,14,15,16].

Для целей менеджмента и выявления стратегических несоответствий наибольшую значимость представляет не столько итоговая оценка конкурентоспособности компании, сколько оценка интегральных частных пока-

зателей уровня развития интеллектуального капитала, систем управления, устойчивости конкурентных преимуществ, что иллюстрируют рисунки 2–4.

Анализ результатов оценки конкурентоспособности телекоммуникационных компаний показывает, что лидер рынка AT&T значительное внимание уделяет маркетингу инноваций и поиску новых сфер приложений создаваемых технологий и телекоммуникационных услуг, а также подсистемам управления интеллектуальным капиталом. Для обеспечения конкурентоспособности ПАО «Ростелеком» на мировом рынке необходимо существенно повысить долю уникальных продуктов, при этом особое внимание следует уделить качеству предоставляемых услуг и создаваемой ценности для многообразных целевых аудиторий, которое достигается в отраслях hi-tech только при совместных НИОКР и развитии интеллектуального капитала на принципах комплементарности ресурсов и компетенций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никифорова Л.Е., Хорошун Е. А. К вопросу о взаимосвязи ресурсов, организационных способностей и ключевых компетенций для достижения устойчивых конкурентных преимуществ // Менеджмент и инновации. 2016. № 6. С. 3–7.
2. Шашкова, М. В. Оценка эффективности функционирования системы корпоративного управления организаций высокотехнологичных отраслей экономики на основе построения конкурентного профиля: концептуальный и методический подходы / М. В. Шашкова, Л. Е. Никифорова // Сибирская финансовая школа. — 2013. — № 5. — С. 99–115

3. Назван способ резко ускорить российскую экономику [Электронный ресурс] URL: lenta.ru/news/2018/12/07/podnimem_digital.
4. Структура российского телекоммуникационного рынка [Электронный ресурс]: <http://tmt-consulting.ru>.
5. Телеком 2018 [Электронный ресурс] URL: www.cnews.ru/reviews/telekom_2018.
6. Рейтинги Forbes [Электронный ресурс] URL: www.forbes.ru/ratings.
7. Телекоммуникационные услуги (мировой рынок) [Электронный ресурс] URL: www.tadviser.ru/index
8. Минцберг, Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмвелл; пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб: Питер, 2001. — 336 с.
9. Мокроносов А. Г., Маврина И. Н. Конкуренция и конкурентоспособность. — Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. — 194 с.
10. Воронов Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий//Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. — Екатеринбург, 2015. — № 2. — 17 с.
11. Белоусова Н.М, Сакина Е. Н. Формирование и оценка конкурентоспособности организаций и товаров: учеб. пособие / Н. М. Белоусова, Е. Н. Сакина; Моск. гос. ун-т печати имени Ивана Федорова. — М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2014. — 134 с.
12. Годовой отчет ПАО «Ростелеком», 2017. — 126 с.
13. Годовой отчет ПАО «МТС», 2017. — 280 с.
14. Годовой отчет ПАО «Мегафон», 2017. — 154 с.
15. Annual Report AT&T, 2017. — 95 с.
16. Annual Report China Mobile, 2017. — 139 с.

© Никифорова Людмила Евгеньевна (elena94romanova@gmail.com), Романова Елена Игоревна.
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Новосибирский государственный университет экономики и управления

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РАЙОНАХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА

THEORETICAL ASPECTS OF LABOR FORCE DEVELOPMENT IN THE FAR NORTH REGIONS

N. Popova

Summary. The capital seeks in high value-added industries and is followed by the labor. A natural desire to reduce costs, including labor, affects the shifting paradigm of social and labor relations. The conducted study of foreign and Russian scientific concepts about labor, the analysis of statistical materials show the expediency of interpreting the socio-economic category "labor" at the junction of three scientific theories: the theory of productive forces, the theory of human capital and the theory of the allocation of labor resources. In the regions of the Far North the harsh climatic conditions and high production costs affect the costs of the labor force. The author's definition of the external and internal conditions of the labor force functioning is based on the criteria of their objectivity and dynamism. Thanks to the interaction of the three scientific concepts, the author's interpretation of the labor force focuses on socially useful work and the welfare of society and the individual. This means that the economic category "labor force" is considered from the position of dynamic interaction of the elements of a socio-economic system. For the regions of the Far North, especially those included into the Arctic zone of the Russian Federation, the presented interpretation of the "labor force" allows to reveal financial, economic, technological and social components that affect the cost and quality of the labor force.

Keywords: labor force, labor cost, employment, unemployment, variable capital.

Попова Надежда Корниловна

*К.э.н., в.н.с., ГБУ «Арктический научно-исследовательский центр Академии наук Республики Саха (Якутия)», Россия, (г. Якутск)
PopovaNadezhda77@mail.ru*

Аннотация. Капитал стремится в отрасли экономики с высокой добавочной стоимостью и за ним следует рабочая сила. Закономерное стремление к уменьшению затрат, в том числе на рабочую силу, влияет на изменение парадигмы социально-трудовых отношений. Исследование зарубежных и российских научных концепций о рабочей силе, анализ статистических материалов свидетельствуют о целесообразности трактовки социально-экономической категории «рабочая сила» на стыке трех научных теорий: теории производительных сил, теории человеческого капитала и теории размещения трудовых ресурсов. В районах Крайнего Севера на стоимость рабочей силы влияют суровые природно-климатические условия и высокие производственные затраты. Авторское определение внешних и внутренних условий функционирования рабочей силы базируется на критериях их объективности и динамичности. Благодаря взаимодействию трех научных концепций, в авторской трактовке рабочей силы сделан акцент на общественно-полезную трудовую деятельность и благосостояние общества и личности. Это означает, что экономическая категория «рабочая сила» рассматривается с позиции динамического взаимодействия элементов социально-экономической системы. Для районов Крайнего Севера, особенно входящих в Арктическую зону РФ, изложенная трактовка «рабочей силы» позволяет раскрыть финансовые, экономические, технологические и социальные составляющие, которые влияют на стоимость и качество рабочей силы.

Ключевые слова: рабочая сила, стоимость рабочей силы, занятость, безработица, переменный капитал.

Реализуемые в России социально-экономические меры изначально направлены на сохранение и развитие квалификации местных кадров в структуре рабочей силы, для их востребованности на рынке труда. В различных отраслях экономики, функционирующих в районах Крайнего Севера, ключевую роль играют квалификация работников, форма собственности и переменный капитал. На заработную плату работников влияют процентные доли тарифного заработка и выплат по районному регулированию, с учетом формы собственности у юридического лица. Последнее условие стимулирует работников менять профессию и место жительства.

Важно отметить, что носителю рабочей силы, как физическому лицу, дано право юридически свободно распоряжается ею. Однако, не будучи собственни-

ком средств производства, вынужден предлагать ее на рынке труда. Часть капитала, направляемая на приобретение рабочей силы, как одного из факторов производства, именуется переменным. Стоимость рабочей силы, как сумма затрат, необходимая для поддержания работоспособности и воспроизводства наемного работника, обеспечивая уровень жизни его семьи, находится под постоянным и закономерным влиянием производственных затрат. Удешевлению стоимости рабочей силы способствует объективное стремление к уменьшению производственных затрат. В данном случае, изменяется спрос на определенные профессии в пользу других, в которых есть экономическая необходимость. Постоянная цикличность указанного социально-экономического процесса, со своими объективными противоречиями, имеет экономические и социальные риски, которые порою сложно просчитать.

Западные теории размещения производительных сил и ее составляющей рабочей силы, разрабатывались авторами с учетом благоприятных природно-климатических условий и компактности территорий. Например, решающим фактором размещения производства по теории Й. Тюнена и теории В. Лаунхардта являлись транспортные издержки, которые в условиях Крайнего Севера, а особенно Арктической зоны РФ, остаются высокими и влияют на повышение себестоимости продукции. В теории промышленного штандорта А. Вебера актуален один из трех факторов размещения (транспортный, трудовой, агломерационный) — трудовой (стоимость рабочей силы, ее количества и качество). Для теории центральных мест В. Кристаллера необходимы условия, а именно топливо, электроэнергия, средства связи, дороги, а значит труднореализуемы в условиях Крайнего Севера, а особенно Арктической зоны РФ.

Концепцией «человеческого капитала» не учитываются финансовые и социальные риски, подверженных человеком в период своей трудовой деятельности. В исследованиях рабочей силы рассматриваются две диаметрально противоположные западные концепции: концепция Дж. Аткинсона о гибкой специализации и концепция регуляции. Концепция Дж. Аткинсона разрабатывалась с учетом «пятой волны Кондратьева» и информационно-наукоемких технологий. В концепции регуляции уделено внимание снижению роли профсоюзов, иерархическому контролю за трудовым процессом, где прослеживаются скептические взгляды на результаты влияния новых технологий. В концепции гибкой специализации учитываются интересы самоподдерживающихся региональных экономик. По мнению автора, согласно российскому Бюджетному и Налоговому кодексу РФ, северные регионы РФ и Арктической зоны РФ выполняют роль вторичного центра экономической активности. Однако, с точки зрения единства российской державы, анализируемая концепция не всегда определяет социально-экономический баланс интересов федерального центра и российских регионов, особенно в Арктической зоне РФ.

Глобальный уровень концепций Фордизма и Постфордизма не подходит для современной российской экономики по организационным, технологическим и социальным причинам.

Теории, определяющие категорию «рабочая сила», исторически разрабатывались на Западе и постепенно внедрялись в России, где сделан упор на совокупность способностей человека к труду. Применимость интеллектуальных и физических способностей работников в производстве представлена в научных трудах отечественных авторов. Например, социального аспекта придерживался В.С. Буланов, который подчеркивал способность человека, как носителя рабочей силы к труду [11, с. 35]. Далее,

Н.П. Скосырева определял качественные характеристики рабочей силы и трудоспособность индивида. В определении М.Я. Озерова «рабочая сила» являлась «совокупностью врожденных и приобретенных физических, интеллектуальных и духовных способностей человека к труду, необходимых и непосредственно предназначенных для использования при производстве товаров и оказания услуг» [5]. В определении категории «рабочая сила» Е. Сахонько, подчеркивается способность человека к производительному труду, где нет зависимости от его качества [12].

С позиции экономически активного населения, рабочая сила трактуется у Е.В. Неходы в виде совокупности лиц определенных категорий, включенной в процесс труда или ищущих такую возможность [4, с. 29]. В определении О.В. Кудрявцева рабочая сила представлена как совокупность занятых и безработных лиц [3, с. 36]. А.Л. Жуков рабочую силу рассматривает с позиции занятых наемных работников и лиц, ищущих наемную работу [11, с. 24]. У С.Ю. Рощина и Т.О. Разумовой определение социально-экономической категории «рабочая сила» соответствует определению экономически активного населения [10, с. 334]. В изложении П.П. Васильева, рабочую силу позиционируют с точки зрения реального трудового и активного населения, связанного с процессом производства материальных и духовных благ [2, с. 374].

В классической политэкономии, цене рабочей силы, т.е. заработной плате, отведена роль основного рыночного регулятора между спросом и предложением на рабочую силу. В определении А. Тюрина «рабочая сила» выступает как один из факторов производства и специфического товара, участвующего в процессе создания новых товаров и услуг для удовлетворения потребностей экономических субъектов [14, с. 23]. У С. Трошина рабочая сила считается особым видом товара, где продавцом является наёмный работник, а покупателем — работодатель [13, с. 32].

Рабочая сила в определении В.В. Адамчука, О.В. Ромашова и М.Б. Сорокиной изложена в трех позициях: первая — продажа на рынке труда рабочей силы, как способности к труду, эксплуатируемая работодателем; вторая — на рынке труда продается труд и его оплата выступает оплатой труда; третья — рынок труда считается ресурсным рынком, где работник — носитель и собственником своей рабочей силы [1, с.27].

Скептическое отношение А.И. Рофе к определению «рабочая сила» было связано с тем, что на рынке труда «продается труд наемного работника» и «наемный работник производит своим трудом какую-то часть добавленной стоимости» [10, с.17]. Представленные трактовки социально-экономической категории «рабочая сила» конкретизируют экономические возможности рабочей

силы, как одного из факторов производства, а значит без права собственности на них.

Важно отметить, что рабочая сила рассматривается отдельно от капитала, но связана с формированием стоимости. Если в трактовке «рабочая сила» подчеркивается взаимосвязь с факторами производства и отсутствие права собственности на средства производства, то определение «человеческого капитала» более пространно и размыто.

Согласно экономическим законам, эволюции социально-трудовых отношений способствует снижение издержек производства, а особенно переменных. В «эпоху новой промышленной революции, связанной с развитием «киберфизических систем», робототехники и аддитивных технологий, приведет к удешевлению производства, его индивидуализации» [7, с. 18]. С закономерным стремлением к уменьшению затрат, связанных с переменным капиталом, может и измениться парадигма социально-трудовых отношений. Так, тенденция к ограничению затрат на рабочую силу формирует новые подходы к ее использованию. Постепенная трансформация трудовых отношений, определяющих правовую форму категории «рабочая сила» в гражданско-правовую форму, используемую при аренде рабочей силы под названием аутсорсинг и аутстаффинг. Следует подчеркнуть, что под аутстаффингом подразумевается заемный труд, запрещенный в российском законодательстве, а именно Федеральным законом от 5.05.2014 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» с целью внесения изменений в Закон Российской Федерации от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации».

Новым перечисленным формам занятости населения характерны свои достоинства и недостатки, которых, к сожалению, больше. С их внедрением снижается штатная численность персонала и изменяются социально-трудовые гарантии работникам. В российской статистике аутсорсинг не представлен в полной мере, хотя очень популярен в зарубежных странах.

При аутсорсинге трудовой договор заменен гражданско-правовым договором, регулируемым Гражданским кодексом РФ. При запрещении формы «заемного труда» по статье 56.1 Трудового кодекса РФ действует статья 53.1 о временном направляемых работниках со сроком не более 9 месяцев. Усиливается процесс текучести кадров.

Краеугольным условием, влияющим на стоимость рабочей силы в районах Крайнего Севера РФ, являются суровые природно-климатические условия. На Крайнем Севере данное условие сказывается и на других социаль-

но-экономических составляющих, где веками преобладала концепция выживания многих народов независимо от исторической формации и строя. Сформировавшиеся при СССР северные нормы стоимости рабочей силы, сохранились лишь в бюджетной сфере. Для малого и среднего бизнеса данные нормы не приемлемы.

В районах Крайнего Севера, особенно относящихся к Арктической зоне РФ, удорожание транспортных затрат ограничивает покупательную способность получаемых доходов. Покупательную способность уменьшает и значительная дифференциация доходов, подчеркивающая социальный разрыв в приобретении и потреблении материальных благ разной ценовой категории и качества.

В структуре затрат на производство и продажи продукции львиная доля затрат приходится на материальные затраты, а именно сырье и материалы, топливо и энергия. Повышающиеся затраты на топливо и энергию, влияющие на фактическую стоимость по всей производственной цепочке, ограничивают рост затрат на оплату труда и амортизацию устаревшего оборудования. Без решения важного вопроса о регулировании тарифов на электроэнергию и топлива не может быть и речи о повышении покупательной способности доходов населения, как производной затрат на рабочую силу.

Суровые природно-климатические условия Крайнего Севера и Арктики определяют жесткие и объективные условия к новым технологиям, где кроме стремления к снижению затрат приходится задумываться о возможностях их эксплуатации.

Как известно, системообразующая роль отраслей добывающей промышленности существенно влияет на структуру затрат в других отраслях отечественной экономики. В РФ для добычи полезных ископаемых характерно уменьшение доли затрат на оплату труда с 10,2% в 2005 г. до 9,2% в 2016 г. В отрасли по добычи топливно-энергетических полезных ископаемых затраты на оплату труда снизились с 8,9% в 2005 г. до 8,1% в 2016 г. В добывающей промышленности доля затрат на рабочую силу меньше, чем в обрабатывающем производстве, где наблюдалось снижение затрат на оплату труда с 11,2% в 2005 г. до 9,1% в 2016 г. [7]. При этом, в обрабатывающем производстве имеет место тенденция сохранения существенной доли затрат на оплату труда при фактической низкой покупательной способности.

Сохраняющаяся высокая доля материальных затрат в отраслях обрабатывающего производства в диапазоне более 70%, не позволяет увеличить число рабочих мест и повысить заработную плату работникам. Данная объективная причина существенно тормозит развитие структуры затрат на рабочую силу.

Таблица 1. Условия, которые влияют на рабочую силу.

Внешние условия, влияющие на развитие рабочей силы	На стыке внешних и внутренних условий	Внутренние условия, влияющие на развитие рабочей силы
<ul style="list-style-type: none"> • климат; • огромная территория страны, в данном случае РФ; • законодательство; • налоги; • экономические условия; • условия труда. 	<ul style="list-style-type: none"> • заработная плата; • трудовой стаж; • страховой стаж. 	<ul style="list-style-type: none"> • здоровье; • интеллект; • образование; • личные и деловые качества работника. • Они зависят от самого человека, от его воли, трудолюбия и целеустремленности.

Усиливающая конкуренция за высокооплачиваемые рабочие места в добывающей промышленности сподвигла к активизации мобильности рабочей силы. Критериями для привлечения кадров в различные отрасли экономики является их образование (ВПО, СПО) и состояние здоровья.

В последние годы сохраняется тенденция интеллектуализации труда и рабочая сила превратилась из преимущественно промышленной в «информационную рабочую силу» [15, с.22].

В структуре ВВП и ВРП доля отраслей с высокой добавленной стоимостью первостепенную роль играет определение затрат на рабочую силу, где формируется их стоимость и затраты на переобучение или повышение квалификации. Например, в Республике Саха (Якутия) «около 50% ВРП формируют промышленные предприятия, где заняты 9,5% от общей численности занятых в экономике» [6].

Более того, высокая добавочная стоимость оказывает влияние на создание высокопроизводительных рабочих мест. Например, в 2017 г. в Якутии было зарегистрировано 161894 высокопроизводительных рабочих мест. Из них на добычу полезных ископаемых приходилось 32,9% от общего числа высокопроизводительных рабочих мест, 12,8% — на транспортировку и хранение, 9,9% — обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирования воздуха, 0,06% — на сельское хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство. В данной структуре представлена логика распределения высокопроизводительных рабочих мест согласно социально-экономическому вкладу отраслей реального сектора экономики в ВРП. Наблюдается разнообразный и динамичный процесс создания высокопроизводительных рабочих мест в северном регионе. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. в Якутии прирост числа высокопроизводительных рабочих мест достиг уровня 8,6%. При этом, подробный анализ отраслей экономики Республики показывает снижение высокопроизводительных рабочих мест в отрасли по добыче полезных ископаемых на 4,4% при их приросте на 2,9% в транспортировке и хранении, на 12,9% в отрасли, связанной

с энергетикой и газом. В сельском хозяйстве, куда входят традиционные отрасли, веками определявших судьбу и быт малочисленных народов Севера, прирост составил 9,8% [7]. Таким образом, не возобновляемая ресурсная база полезных ископаемых постепенно влияет на дальнейшее снижение числа высокопроизводительных рабочих мест благодаря миграции кадров в другие более перспективные и высокодоходные отрасли экономики. С последним условием, а именно с высокой добавочной стоимостью в других отраслях могут возникнуть проблемы из-за конкурентной борьбы за креативных специалистов, способных неординарно мыслить и разрабатывать высокодоходные экономические проекты. Эти проекты взаимно связаны с долгосрочным промышленным капиталом, пользующимся спросом на мировом рынке из-за цикличности экономических кризисов.

В России, где преобладают сложные климатические условия и транспортная логистика, для достижения показателей рентабельности необходимо приложить не мало интеллектуальных способностей и сложно надеяться на бюджетные ассигнования.

Капитал стремится в отрасли экономики с высокой добавочной стоимостью и за ним следует рабочая сила. Главная задача местных властей, не мешать им развиваться, если их деятельность не противоречит национальной, экономической и продовольственной безопасности страны. Мобильность капитала влияет на систему затрат, связанной с рабочей силой в свою очередь, состав капитала влияет на уровень переменного капитала. С приростом капитала, убыстряется процесс воспроизводства рабочей силы, усиливается конкуренция за высокооплачиваемые рабочие места.

Государству необходимо создавать условия для легального повышения материального благосостояния своих граждан. Это тяжелый и кропотливый труд постепенного возвращения доверия граждан и формирование среднего класса в России. Более того, могут быть востребованы проекты, направленные на создание социально-экономических условий для привлечения финансовых средств в российские активы.

Для частного капитала необходимы налоговые льготы, если он развивает свой бизнес в определенном регионе с регистрацией, что создает дополнительные рабочие места для местных кадров соответствующей квалификации. Так, в Якутии проводится политика привлечения местных кадров для работы в промышленности, ибо для приглашения новых специалистов в рамках расширенного воспроизводства рабочей силы необходимо дополнительное финансирование. Ежегодный мониторинг кадровой потребности для арктических и северных районов РС(Я) позволяет привлечь местные кадры для реализации инфраструктурных проектов. При этом, НДФЛ остается в муниципальном бюджете.

Приказом Минтруда России № 831 от 2 ноября 2015 г. утвержден список 50 наиболее востребованных профессий на рынке труда. Однако, отсутствие должной конкуренции, стимулирующей профессиональный рост специалистов по специальностям, связанные со строительством и инфраструктурными проектами, тормозит реализацию важных экономических проектов в районах Крайнего Севера, входящих в Арктическую зону РФ. Отсутствие объективных условий для отбора высококвалифицированных кадров и застарелые проблемы в управлении персоналом, не повышают фактическую

стоимость возводимых объектов в районах Крайнего Севера. Для решения актуальной проблемы повышения квалификации специалистов, особенно средне специального образования.

По мнению автора, исследование социально-экономической категории «рабочая сила» применительно к Российскому Северу и Арктической зоне РФ возможно во взаимодействии трех экономических теорий: теории производительных сил, теории человеческого капитала, теории размещения трудовых ресурсов.

Согласно авторской трактовке, рабочая сила является синтезом динамично и взаимно развивающихся интеллектуальных и физических способностей человека в процессе общественно-полезной трудовой деятельности, направленной на повышение стоимости продукции и благосостояния общества и личности. Условия, влияющие на рабочую силу, представлены в таблице 1.

Таким образом, внешние и внутренние условия, влияющие на развитие рабочей силы, объективны и динамичны. При этом, в районах Крайнего Севера, особенно входящих в Арктическую зону РФ, наблюдается доминирование внешних условий, которые определяют стоимость и качество рабочей силы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамчук В. В. Экономика и социология труда [Текст]: учебник для вузов / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 407 с.
2. Васильев П. П. Некоторые аспекты воспроизводства трудового потенциала в России и регионах ЮФО [Текст] / П. П. Васильев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Т. 6. — № 1. — Часть 3. — С. 374.
3. Кудрявцева О. В. Теоретические подходы к определениям «трудоустройство человека», «трудоустройство», «рабочая сила» [Текст] / О. В. Кудрявцева // Russian Journal of Agriculture and Socio-Economic Sciences. — 2012. — № 1(1). — С. 31–38.
4. Нехода Е. В. Социальное развитие человека и изменение представлений о субъекте труда в системе трудовых отношений [Текст] / Е. В. Нехода // Вестник Томского государственного университета. — 2008. — № 3(4). — С. 29.
5. Озеров М. Я. Методика оценки потенциала качества рабочей силы как резерва роста качества труда [Текст] / М. Я. Озеров // Университет им. В. И. Вернадского. Вопросы современной науки и практики. — 2006. — № 1(3).
6. Паспорт проекта «Местные кадры в промышленность».
7. Постановление Правительства РС(Я) от 26 декабря 2016 г. № 455 «Стратегия социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на период до 2030 года с определением целевого видения до 2050 года». — Якутск. — С. 18.
8. Рошин С. Ю. Экономика труда: экономическая теория труда: учебное пособие / С. Ю. Рошин, Т. О. Разумова. — С. 332.
9. Рофе А. И. Теоретические основы экономики и социологии труда: учебник / А. И. Рофе, А. Л. Жуков. — М.: МИК, 1999. — С. 24.
10. Рофе А. И. Еще раз о рабочей силе и человеческом капитале // Труд и социальные отношения. — 2010. — № 3. — С. 13–19.
11. Рынок труда [Текст]: учебник / под общ. редакцией В. С. Буланова, Н. А. Волгина. — 3-е изд. перераб. и доп. — М.: Экзамен, 2007. — С. 35.
12. Сахонько Е. К вопросу о стоимости рабочей силы при капитализме / Е. Сахонько [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.thewalls.ru/parshev/work1.htm> (дата обращения: 20.01.2017).
13. Трошина С. Рабочая сила [Текст] / С. Трошина // Управление персоналом. — 2000. — № 6(48). — С. 32.
14. Тюрина А. Теория организации / А. Тюрина [Электронный ресурс]. — URL: http://www.nnre.ru/shpargalki/teorija_organizacii/p23/php (дата обращения: 15.01.2017).
15. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В. Т., Сошников И. В., Романчин В. И., Скоблякова И. В.: Под ред. д. э. н. профессора В. Г. Смирнова. — М.: Машиностроение — 1, Орел: ОрелГТУ, 2005. — С. 22.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE SPHERE OF COMMODITY CIRCULATION OF RUSSIA IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT

**S. Suvorova
A. Tevanyan**

Summary. The article presents a study of the activities of Russian trade business structures in the domestic and international markets. The research is conducted on the basis of a systematic approach. Authors provide the analysis and assessment of the Russia's retail state industry in the context of socio-economic and global realities over the period 2010–2017. And they suggest the rating of leading exporters and importers based on a data of the beginning of year 2018. The links between the state of the trade market and the national specifics are observed based on the general trends. The obstacles that complicate the achievement of high performance in the sphere of commodity circulation are identified.

Keywords: trade; international trade community; trade enterprise structures; economic independence of subjects.

Суворова Светлана Дмитриевна

К.э.н., доцент, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
suvorova_sd@mail.ru

Теванян Анна Михайловна

Аспирант, Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации (г. Москва)
ladyanna4@yandex.ru

Аннотация. В статье, на основании системного подхода, исследована деятельность российских торговых предпринимательских структур, как на внутреннем, так и на международном рынке. Произведен анализ и дана оценка состояния торговой отрасли России в контексте социально-экономических и международных реалий за период 2010–2017 гг. и составлен рейтинг ведущих мировых экспортеров и импортеров на начало 2018 г. Проведены параллели состояния торгового рынка с учетом национальной специфики и общих тенденций. Выявлены препятствия, усложняющие достижения высоких показателей деятельности сферы товарного обращения.

Ключевые слова: торговля; международное торговое сообщество; торговые предпринимательские структуры; экономическая самостоятельность субъектов.

На сегодняшний день внутренний рынок торговли России пребывает в зоне турбулентности геополитических и геоэкономических проблем, и, как следствие, влияния разнонаправленных внешних и внутренних факторов. Несмотря на непростую внешнеполитическую ситуацию, развитие российского торгового рынка является приоритетной задачей, реализация которой осуществляется посредством синергии дальнейшего формирования условий для имплементации политики импортозамещения, привлечения инвестиций, внедрения инноваций и совершенствования технологий [1].

В качестве основных инструментов развития торговых предпринимательских структур выступают: спрос — в виде платежеспособной потребности населения; предложение — в виде продвижения и распределения товаров широкого и глубокого ассортимента разных производителей на рынке; цена и конкуренция — в виде рыночного предложения многочисленных конкурирующих рыночных структур. Эти факторы необходимо рассматривать в пределах внутреннего и внешнего экономического пространства.

Торговля России, как и во всех экономически развитых странах представлена двумя секторами: оптовой

и розничной [2]. Поэтому возникает необходимость рассмотрения всех возможных сфер, охватывающих реализацию продукции, товаров и услуг, произведенных в нашей стране или закупаемых у зарубежных партнеров. Сегодня рынок торговли представляет собой механизм, балансирующий на соотношении спроса и предложения на товары и услуги. Его отличительными особенностями являются: существование равноправных и разнообразных форм деятельности; свободный выбор экономической самостоятельности субъектами партнеров; наличие хозяйственных связей между производителями и потребителями; равноценный обмен по принципу закона стоимости; добросовестная конкуренция.

Рынок торговли представляет собой сложную территориальную структуру сферы товарного обращения, направленную на удовлетворение нужд и потребностей потребителей (юридических, физических лиц и населения) при минимальных совокупных издержках обращения. Изучение конъюнктуры рынка является важнейшей задачей, позволяющей не только определить его состояние в любой момент времени, но и осуществить прогноз его дальнейшего развития. Результаты состояния и прогноза в сочетании с отчетными и плановыми показателями дают возможность заблаговременно разработать

Таблица 1. Соответствие прогноза Минэкономразвития Российской Федерации реальной ситуации в розничной торговле в 2010–2017 гг. [4]

Год	Объем розничного товарооборота, в млрд. руб. / рост,%	Доля продовольственных товаров,%	Доля непродовольственных товаров,%	Прогноз Минэкономразвития роста розничного товарооборота,%	Реальный рост розничного товарооборота,%
2010	21363,0 / 6,3	48,7	51,3	101,5	106,3
2011	22708,9 / 7,1	47,7	52,3	103,4	107,1
2012	24321,2 / 5,9	44,9	55,1	103,9	105,9
2013	25245,4 / 3,8	44,9	55,1	104,2	103,8
2014	26356,2 / 4,4	47,0	53,0	104,0	104,4
2015	27526,7 / 4,4	48,7	51,3	104,4	104,4
2016	28317,3 / 2,8	48,6	51,4	104,7	102,8
2017	29813,3 / 5,3	48,2	51,8	101,9	105,3

Таблица 2. Объем розничного оборота торговых предприятий Российской Федерации за 2010–2017 гг., в млрд. руб.[4]

Год	Объем розничного оборота, млрд. руб.		Рост розничного оборота (в сопоставимых ценах),%		Удельный вес в обороте розничной торговли,%	
	Сетевых ПРТ*	Несетевых ПРТ	Сетевых ПРТ	Несетевых ПРТ	Сетевых ПРТ	Несетевых ПРТ
2010	3738,5	17624,5	107,0	104,7	17,5	82,5
2011	4201,1	18507,8	111,3	105,0	18,5	81,5
2012	4768,9	19554,3	113,5	105,7	19,6	80,1
2013	5680,2	19565,2	119,1	100,1	22,5	77,5
2014	6035,6	20320,6	106,3	103,9	22,9	77,1
2015	6881,7	20645,0	114,0	101,6	25,0	75,0
2016	7702,3	20615,0	111,9	99,9	27,0	73,0
2017	8526,6	21286,7	110,7	103,3	28,6	71,4

Примечание: ПРТ* — предприятие розничной торговли

меры, направленные на формирование позитивных процессов, устранение имеющихся и предотвращение возможных диспропорций и ухудшений.

На сегодняшний день рынок торговли претерпел ряд значительных изменений. Важными факторами трансформации стали сокращение доходов населения, высокие процентные ставки и снижение уровня потребительского кредитования, а также введение санкционных мер иностранными партнерами. Поэтому в 2014 г. и в 2015 г. наблюдалось незначительное увеличение розничного товарооборота, так как у импортозависимых розничных торговых предприятий возникли сложности в установлении хозяйственных связей с поставщиками, в связи с чем в 2016 году рыночная ситуация усугубилась. Заметная положительная динамика в обороте розничной торговли проявилась лишь в 2017 г. (5,3%), что, скорее всего, произошло не за счет наращивания объемов продаж, а посредством повышения цен на потребительские товары, компенсации заработной платы и роста кредитования населения. В целом за весь период 2010–2017

годы оборот увеличился на 39,6%. Между тем изменение его структуры было незначительным. С 2010 по 2014 гг. наблюдалось снижение потребления продовольственных товаров, которое начиная с 2014 г., после ухудшения экономических отношений с зарубежными партнерами, увеличилось, что соответствует закону Энгеля. Вероятнее всего, такой рост оборота розничной торговли будет неустойчив [3]. Что подтверждается несоответствием прогнозов роста розничного товарооборота, сделанных Министерством экономического развития России с реальной ситуацией, сложившейся на рынке (табл. 1).

Данные, представленные в таблице 1, констатируют, что прогноз Минэкономразвития был точным только в 2015 году. Тем не менее, по прогнозу, рост оборота розничной торговли в 2018 году будет иметь положительную динамику и составит 2,9%, а в 2019 году — эксперты предполагают его снижение с 2% до 1,7%. Что связано с введенными в 2018 году дополнительными санкционными мерами, повышением волатильности на финансовых рынках и ускорением оттока капитала.

Таблица 3. Оборот оптовой торговли России в 2010–2018 гг., млрд. руб.

Период, гг.	Оборот ОТ*		Оборот организаций ОТ*	
	млрд. руб.	рост,%	млрд. руб.	рост,%
2010	32153,0	113,8	25955,6	110,4
2011	39154,0	121,8	31205,7	120,2
2012	42946,0	109,7	33595,7	107,7
2013	55121,4	128,4	35673,4	106,2
2014	51343,9	93,1	41434,5	116,1
2015	56732,5	110,5	46732,2	112,8
2016	61667,2	108,7	50276,7	107,6
2017	70495,0	114,3	57546,2	114,4

Примечание: ОТ* — оптовая торговля

Сегодня каждая вторая покупка совершается в сетевых торговых предприятиях, которые обеспечивают рост розничной торговли и наращивают товарооборот [5].

Сложившаяся ситуация объясняется экспансией торговых сетей из центральных регионов на периферию страны, изменением ее структуры, вытеснением традиционных предприятий современными форматами торговли. В 2017 году повышение активности розницы произошло за счет наращивания числа торговых объектов ведущими игроками Топ-10 FMCG-сетей, увеличения их операционной эффективности, за счет совершения M&A сделок и диверсификации стратегии дальнейшего развития. В ближайшей перспективе продолжится тенденция распространения и интенсивное развитие сетевого ритейла.

На региональном уровне в развитии торговли прослеживается неоднородность, проявляющаяся в ценовой политике, в обеспеченности населения торговыми площадями и в структуре торгового ассортимента, а также в конъюнктуре и возможности развития торговой и логистической инфраструктуры, состояния основных производственных фондов отрасли и прочих параметров, влияющих на региональное развитие товарных рынков [6]. Сохраняется дефицит и неравномерность распределения объектов торговли. Проблему усугубляет низкая обеспеченность населения современными торговыми площадями по регионам и федеральным округам страны: в среднем по России этот показатель составляет 184 кв.м. на 1000 человек, где исключение составляют г. Москва и г. Санкт-Петербург. Тем не менее, покупателям предлагается все больше возможностей для удовлетворения их индивидуальных потребностей, а в абсолютном приоритете настоящего и будущего развития торговли стоит максимальная экономия времени и сил клиентов. В этой связи крупные популярные бренды трансформируют свои off-line операции в on-line, на рынке появляются новые игроки, работающие только

через интернет или мобильные приложения. Поэтому, заметное место в развитии торгового предпринимательства занимает электронная торговля, которая меняет традиционные принципы и открывает инновационные горизонты.

Оптовые структуры, функционирующие на товарном рынке и являющиеся дополнительным звеном товародвижения, обеспечивают снабжение розницы и решают задачи формирования ассортимента потребляемых товаров и услуг, защищают производителей от неожиданных колебаний спроса, принимая на себя часть хозяйственных обязательств и рисков. Сектор оптовой торговли России отличается от аналогичного сегмента зарубежных стран по ряду параметров, которые присущи только Российской специфике [7]. Например, в нашей стране отмечено большое количество малых и средних предприятий, работающих на разных уровнях каналов распределения, которые стремятся к установлению прямых хозяйственных связей (в ЕЭС и США оптовый бизнес практически не развит). Дефицит инвестиций в региональные оптовые структуры оказывает сдерживающее воздействие на их развитие и рост, из-за возможности влияния на упразднение значимости и существенного ограничения деятельности оптовых предприятий федерального масштаба.

Как было упомянуто выше, сектор оптовой торговли выполняет функции посредника между товаропроизводителями и розницей, которая диктует условия оптовому звену. Следовательно, основные характеристики оптовой торговли являются зависимыми от вектора деятельности розничных предприятий (товарооборот, состав ассортимента товаров, цены на них, географическая локализация бизнеса оптовых предприятий) [8].

Построенный ряд распределения показывает, что 2014 год был самым провальным, как для оптовой торговли в целом, так и для ее предприятий, по причине геополитических событий, связанных с конфликтом

Таблица 4. Динамика внешнеторгового оборота РФ в 2010–2017 гг. [10]

Показатели	Период, гг.							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем торгового оборота России на международном рынке, в т.ч.: в млрд. долл. США; в% В т.ч.:	638,4	834,0 130,6	864,9 103,7	864,3 99,9	804,7 93,1	534,1 66,3	437,2 88,6	509,9 124,8
Экспорт: в млрд. долл. США; в%	392,7	515,4 131,2	529,1 102,7	523,4 98,9	496,7 94,9	340,3 68,4	281,8 99,2	353,1 125,3
Импорт: в млрд. долл. США; в%	245,7	318,6 129,7	335,8 105,4	341,5 101,7	308,0 90,2	194,1 63,0	191,4 82,5	237,8 124,1

Таблица 5. Внешнеторговый оборот Российской Федерации с торговыми партнерами, в т.ч. со странами-инициаторами экономических санкций в 2010–2017 гг. [10]

Основные торговые партнеры Российской Федерации	Период, гг.							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Внешнеторговый оборот России, в т.ч.: в млрд. долл. США; в%	638,4	834,0 130,6	864,9 103,7	864,3 99,9	804,7 93,1	534,1 66,4	437,2 88,6	509,9 124,8
Страны Евросоюза, в т.ч.: в млрд. долл. США; в% из них:	306,2	394,3 128,8	410,5 104,1	417,7 101,8	377,3 90,3	235,8 69,9	200,5 85,0	246,5 122,9
Германия, в т.ч.: в млрд. долл. США; в%	51,2	71,8 140,2	73,9 102,9	74,9 101,4	70,1 93,6	45,8 65,3	40,7 88,9	50,0 122,8
Объединенное королевство, в т.ч.: в млрд. долл. США; в%	15,6	21,2 135,9	23,2 109,4	24,6 106,0	19,3 78,7	11,2 58,0	10,4 92,7	12,7 122,7
Франция, в т.ч.: в млрд. долл. США; в%	22,6	28,1 124,3	23,4 83,3	22,2 94,9	18,3 82,5	11,6 63,8	13,3 114,1	15,5 116,5
Страны АТЭС, в т.ч.: в млрд. долл. США; в% из них:	145,6	195,9 134,5	208,0 106,2	208,5 100,2	211,2 101,3	147,9 70,0	140,5 95,1	178,2 127,1
КНР, в т.ч.: в млрд. долл. США; в%	59,3	83,5 140,8	87,5 104,8	88,8 101,5	88,4 99,5	63,5 71,9	66,1 104,0	87,0 131,5
Япония, в т.ч.: в млрд. долл. США; в%	23,1	29,7 128,6	32,2 108,4	33,2 103,1	30,8 92,7	21,3 69,2	16,0 75,4	18,3 113,9
США, в т.ч.: в млрд. долл. США; в%	23,6	31,2 132,2	28,3 90,7	27,6 97,5	29,2 105,6	21,0 71,9	22,0 104,8	23,2 105,6
страны ЕвразЭС, в т.ч.: в млрд. долл. США; в%	48,9	64,6 132,1	62,7 97,1	60,6 96,7	55,3 91,2	42,0 76,3	39,7 94,5	50,8 128,0

Таблица 6. Рейтинг ведущих мировых экспортеров и импортеров по результатам исследования ВЭФ и ВТО, на кон. 2017 г. и нач. 2018 г. [11]

Место в рейтинге	Страна	Экспорт, млрд. долл./место на рынке	Импорт, млрд. долл./место на рынке
1	Швейцария	-	268,842 / 17
2	Сингапур	373,237 / 14	327,689 / 16
3	США	1546,725 / 2	2409,495 / 1
4	Нидерланды	652,0 / 5	574,308 / 8
5	Германия	1448,303 / 3	1167,035 / 3
7	Великобритания	444,982 / 10	644,055 / 5
8	Япония	698,131 / 4	671,921 / 4
21	Франция	535,186 / 8	624,716 / 6
26	Южная Корея (КНДР)	573,694 / 6	478,478 / 9
28	Китай (КНР)	2263,229 / 1	1841,889 / 2
43	Россия	353,116 / 16	237,788 / 20

на Украине и последующих санкционных мер. Представленные данные (таблица 3), свидетельствуют о заметном росте объема оптового оборота с 2015 по 2017 гг., вследствие государственной поддержки правительством России малых и средних предприятий. Также необходимо отметить, что оптовая торговля обслуживает не только внутренний рынок, но и участвует в организации внешнеторгового товарооборота страны, поддерживая хозяйственные связи с толерантными партнерами из стран ЕС, АТЭС, ЕвразЭС. Вследствие чего, в текущих условиях, приоритетным направлением экономического развития России является укрепление позиций на внешнем рынке и наращивание внешнеторгового оборота, а также активное внедрение торговых предпринимательских структур на перспективные рынки и создание на них дочерних компаний и филиалов [9] (таблица 4).

Ослабление внешнеполитических отношений в 2014 году, ограничивающих международный товарообмен между Россией и ее партнерами из Евро Союза и США, негативно отразились не только на объеме внешнеторгового оборота нашей страны, но и на объеме экспортных и импортных операций за последние годы. В связи с чем, с 2013 по 2016 гг. наблюдалось резкое сокращение товарооборота, как по импорту, так и по экспорту. Только в 2016 г. наметились положительные тенденции, которые получили развитие в 2017 г. Данные события нельзя интерпретировать, как нежелание российских потребителей приобретать зарубежные товары (потребность в них не снизилась, а наоборот, возросла по большому количеству позиций).

Данные, представленные в таблице 5, свидетельствуют об общих тенденциях положения России в международном торговом сообществе, а также о динамике развития ее внутреннего рынка, что является абсолютно предсказуемым. В условиях постоянно вводимых санк-

ций против нашей страны, внешнеторговый оборот России в 2016 г. достиг своего минимума за исследуемый период. Только в 2017 г. был отмечен незначительный рост, по сравнению с 2016 г. Но в целом, если сравнивать 2010 и 2017 гг., статистика не утешает — снижение внешнеторгового товарооборота отмечено на уровне 20,1%. Причем отрицательная динамика наблюдается по всем международным направлениям торговли России. Наиболее негативным моментом является то, что количество партнеров разных уровней, участвующих в организации внешнеэкономических хозяйственных связей с нашей страной, за рассматриваемый период, значительно сократилось.

Следует отметить, что процессы интернационализации, протекающие в международной торговле взаимосвязаны. Более того, для большинства торговых предпринимательских структур интернационализация торговой, технологической и финансовой сфер являются обязательным условием их международного развития. Анализ и ранжирование экономических возможностей стран, вовлеченных в международный товарный обмен, являются приоритетными задачами Всемирных организаций, созданных с целью регулирования торгово-политических отношений. В соответствии с актуальными на текущий момент данными, представленными Всемирной торговой организацией (ВТО) авторами составлен рейтинг ведущих мировых экспортеров и импортеров на 2017 г.

Среди крупнейших торговых стран только Германия (5-е место в рейтинге) и Япония (8-е место в рейтинге) поддерживают на одинаковом уровне экспортные и импортные операции — 3-е и 4-е место соответственно. Россия занимает лишь 16 место по экспорту физических товаров (не включая услуги) — \$353 млрд., что примерно в 6,5 раз меньше по сравнению с лидером экспорте-

ром — Китаем. По импорту физических товаров, Россия находится на 20 месте — \$237 млрд., и отстает в 10,2 от США.

Сложившаяся ситуация подтверждает значительное отставание России от других международных рыночных субъектов. При этом Россия подвергается риску оказаться в стороне от динамично меняющихся тенденций развития мирового рынка, использующего цифровые технологии, и увязнуть в экономической стагнации. Подобные выводы вытекают и из исследований глобальной конкурентоспособности стран в 2016–2017 гг., проведенных аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ). Согласно полученным результатам, был составлен рейтинг положения 138 государств на международном рынке, в котором Россия занимает лишь 43 место (таблица 6). Как правило, страны, лидирующие на рынке международного товарообмена, обладают высокой конкурентоспособностью, а Россия по-прежнему отстает от ведущих игроков с большим отрывом. Поэтому, нашей стране необходимо наращивать товарооборот, так как его положительная динамика играет важную роль в развитии не только каналов товародвижения, но и отраслей экономики, осуществляющих поставки товаров между удаленными друг от друга внешнеэкономическими контрагентами [12, с. 30].

Из вышеизложенного следует, что на современном этапе развития существуют значительные препятствия для достижения высоких показателей торговли России, как отдельных ее предприятий, так и всей отрасли в целом.

Во-первых: на внутреннем рынке розничной торговли, в региональном разрезе, прослеживается неоднородность, проявляющаяся в ценовой политике и неравномерности распределения объектов торговли. Проблема усиливается и недостаточной обеспеченностью населения современными торговыми площадями.

Во-вторых: В оптовой торговле, помимо традиционных сильных сторон: финансовой устойчивости, наличия скидок при закупке больших партий товаров, проводимой активной компанией продвижения и т.п., прослеживаются некоторые осложнения. Значимым барьером

в концентрации и развитии оптового сектора России становятся ограничения в возможности насыщения рынка товарами зарубежного производства, на фоне прекращения взаимодействия с партнерами, попавшими под санкции и неполной реализации программы импортозамещения.

В-третьих: Неразвитость отдельных социальных институтов и рыночной инфраструктуры внутри страны проецируются на способности Российской Федерации повысить свою конкурентоспособность на международном рынке. Ослабление внешнеполитических отношений России с зарубежными партнерами, ограничило не только товарооборот на внутреннем рынке страны, но международный товарооборот, что негативно отразилось на объеме экспортных и импортных операций. Данный факт оказывает непосредственное влияние на отставание России от ее главных конкурентов — США и стран ЕС, которые создают преграды на пути внешне-торгового сотрудничества и стабилизации экономического положения среди других международных рыночных субъектов, подвергая риску российские торговые структуры оказаться в стороне от динамично меняющихся тенденций мирового рынка.

Моделирование условий развития торговли России, в контексте социально-экономических и международных реалий и с учетом интересов всех участников товародвижения, должно базироваться на ускорении экономических процессов, усиливающих товарные потоки и интеграцию трехсторонних хозяйственных связей, в приоритете которых должно находиться полное обеспечение одновременного удовлетворения основных субъектов экономических отношений рассматриваемой сферы. При этом следует осуществлять поиск новых источников инвестиций на развитие инфраструктуры товарных рынков, что в свою очередь позволит перейти на новый этап экономического развития и стать значимым игроком на международном рынке. Кроме того, необходимо расширять торговые связи со странами БРИКС, ЕврАзЭС и ЮВА. Проведение одновременной работы по каждому из перечисленных направлений позволит усилить конкурентные позиции российских торговых предпринимательских структур, как на внутреннем, так и на международном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Суворова С. Д., Теванян А. М. Russia's retail trade: assessment of the state and priority directions of the development // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 9А. С. 116–122.
2. Куликова О. М. Механизм обеспечения устойчивости розничных торговых предприятий современных форматов: Монография / Куликова О. М., Суворова С. Д.; Санкт-Петербургский торгово-экономический институт (СПбТЭИ). — СПб.: ТЭИ, 2012. — 92 с.
3. Развитие российского рынка FMCG: темпы роста и текущие тренды. — URL: <https://rb.ru/opinion/fmcg-tempy/>
4. ФСГС. Россия в цифрах 2018. — URL: rus18.pdf. Документ с сайта www.gks.ru

5. Суворова С. Д. Анализ и основные тенденции развития российского ритейла на современном потребительском рынке // Экономика и предпринимательство. 2017. № 7 (84). С. 466–468.
6. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 25.12.2014 N2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 гг. и период до 2020 г.».
7. Суворова С. Д. Особенности развития оптового сектора российского товарного рынка // Практический маркетинг. 2016. № 12–1 (2381). С. 109–112.
8. ФСТС. Оптовая торговля и товарные рынки. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/wholesale/#
9. Куликова О. М. Оценка участия России в международной торговле услугами / Куликова О. М., Суворова С. Д., Теванян А. М. // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1–2 (42–2). С. 95–98.
10. ФСТС. О состоянии внешней торговли в 2010–2017 гг. — URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/37.htm
11. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016–2017. — URL: <https://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304>
12. Суворова С. Д. Международная логистика. Практикум: учеб. пособие / С. Д. Суворова, Н. М. Егорова. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. — 96 с.

© Суворова Светлана Дмитриевна (suvorova_sd@mail.ru), Теванян Анна Михайловна (ladyanna4@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕПРОФИЛЬНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗАТО ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»

**PECULIARITIES OF RESTRUCTURING
OF NON-CORE DEPARTMENTS
OF ENTERPRISES OF THE ZATO
OF THE STATE-CORPORATION
"ROSATOM"**

**D. Chernyatin
G. Belyakova**

Summary. In the process of the study, the effectiveness of structural transformations for enterprises of ZATO of Rosatom State Corporation was assessed. The problems and features of the restructuring of non-core units of city-forming enterprises in closed cities of the nuclear industry are identified.

Keywords: restructuring, effectiveness of restructuring, non-core business units, enterprises of ZATO of the State Corporation "Rosatom", subsidiary and separate organizations, the program "New Image".

Чернятин Дмитрий Михайлович

*Аспирант, Сибирский государственный университет
науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева
(г. Железногорск)
chernyatin_dima@mail.ru*

Белякова Галина Яковлевна

*Д.э.н., профессор, Сибирский федеральный
университет (г. Красноярск)*

Аннотация. В процессе исследования проведена оценка эффективности структурных преобразований предприятий ЗАТО Госкорпорации «Росатом». Выявлены проблемы и особенности реструктуризации непрофильных подразделений градообразующих предприятий в закрытых городах атомной отрасли.

Ключевые слова: реструктуризация, эффективность реструктуризации, непрофильные подразделения, предприятия ЗАТО Госкорпорации «Росатом», дочерние и обособленные организации, программа «Новый облик».

Развитию ЗАТО с населением более 650 тыс.чел. Госкорпорация «Росатом» уделяет особое внимание. Учитывая целевой сценарий атомных ЗАТО в обеспечении обороны и безопасности РФ и в ключевых центрах развития атомной промышленности к 2030 году, их стратегическое значение для государства по сравнению с советским периодом не изменилось. В табл. 1 показано распределение предприятий ЗАТО атомной отрасли по направлениям деятельности Госкорпорации «Росатом» [1]. На начальном этапе реформирования атомной отрасли главные изменения затронули предприятия ядерного энергетического комплекса. В 2008 году ФГУП «ПО «Электрохимический завод» (г. Зеленогорск), ФГУП «Уральский электрохимический комбинат» (г. Новоуральск) и ФГУП «Сибирский химический комбинат» (г. Северск) были преобразованы в открытые акционерные общества. В 2008–2009 гг. осуществлен их переход в состав Топливной компании «ТВЭЛ» Госкорпорации «Росатом», созданной в целях достижения оптимальной структуры управления предприятиями ядерно-топливного цикла и объединившей помимо ОАО «ТВЭЛ» и его дочерних и зависимых обществ предприятия раздельно-сублиматного и газоцентрифужного комплексов российской атомной промышленности [2]. На тот период было очевидно, что предприятия Топливной компании «ТВЭЛ» уступают западным конкурентам по ряду параметров, в частности имеют низкую производительность

труда, избыточные производственные площади и существенные обременения в виде непрофильных активов. Общеизвестно, что предприятия атомной отрасли создавались в рамках парадигмы «строительства» ядерного щита, где экономика процессов для мирной энергетики была во многом вторична [3].

В силу этого отрасль получила предприятия, которые наряду с основной деятельностью имеют множество непрофильных подразделений, выполняющих вспомогательные и обслуживающие функции, а также функции по оказанию различного рода социальных услуг.

Соответственно, чтобы стать мощным и сильным игроком на мировом рынке начальной стадии ядерного топливного цикла, предприятиям Топливной компании «ТВЭЛ» необходимо было провести системную работу по повышению эффективности и конкурентоспособности своих предприятий. Данная работа началась в 2009 году в рамках специально разработанной программы «Новый облик», действующей до 2020 года и предусматривающей задачи по увеличению объемов производства и реализации продукции, росту производительности труда и заработной платы, внедрению новых технологий, снижению издержек и оптимизации функциональной структуры предприятий Топливной компании «ТВЭЛ» [4].

Таблица 1. Предприятия ЗАТО по направлениям деятельности Госкорпорации «Росатом»

Направления деятельности Госкорпорации «Росатом»	Предприятия ЗАТО Госкорпорации «Росатом»
Ядерный энергетический комплекс (ЯЭК)	<ul style="list-style-type: none"> • АО «ПО «ЭХЗ» (г. Зеленогорск); • АО «УЭХК» (г. Новоуральск); • АО «СХК» (г. Северск)
Ядерный оружейный комплекс (ЯОК)	<ul style="list-style-type: none"> • ФГУП «Комбинат «ЭХП» (г. Лесной); • ФГУП «РФЯЦ — ВНИИЭФ» (г. Саров); • ФГУП ФНПЦ «ПО «Старт»» (г. Заречный); • ФГУП «ПО «Маяк» (г. Озерск); • ФГУП «РФЯЦ — ВНИИТФ» (г. Снежинск); • ФГУП «ПЗ» (г. Трехгорный)
Прикладная и фундаментальная наука	-
Ядерная и радиационная безопасность (ЯРБ)	• ФГУП «ГХК» (г. Железногорск)
Атомный ледокольный флот	-

Таблица 2. Количество реструктурированных непрофильных подразделений АО «СХК», АО «ПО «ЭХЗ» и АО «УЭХК», ед.

Реструктуризация непрофильных подразделений	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Всего
АО «Сибирский химический комбинат» (г. Северск)									
Создание ДО	4	5	-	-	-	-	-	-	9
Обособление	3	2	-	-	-	-	-	-	5
Централизация	-	2	-	-	1	-	-	-	3
Безвозмездная передача СО	4	1	-	-	-	1	-	1	7
АО ПО «Электрохимический завод» (г. Зеленогорск)									
Создание ДО	1	1	-	-	-	-	-	-	2
Обособление	6	7	-	-	-	-	-	-	13
Централизация	-	2	-	-	1	1	-	-	4
Безвозмездная передача СО	14	-	-	-	-	-	-	-	14
АО «Уральский электрохимический комбинат» (г. Новоуральск)									
Создание ДЗО	7	2	1	-	-	-	-	-	10
Обособление	2	3	-	3	-	-	-	-	8
Централизация	-	3	-	-	1	-	-	-	4
Безвозмездная передача СО	10	-	4	-	-	-	1	-	15

Реструктуризация непрофильных подразделений, в соответствии с программой «Новый облик», производится по 4 основным направлениям: создание на базе непрофильных подразделений дочерних обществ (ДО), организация самостоятельных хозяйствующих субъектов (обособление), централизация в рамках «Госкорпорации Росатом» и передача в муниципальную собственность объектов городской социальной инфраструктуры, продажа (аренда) непрофильных имущественных комплексов.

В рамках программы «Новый облик» все подразделения предприятий были разбиты на 4 категории, для каждой из которых была разработана своя логика действий [5]. Концептуальный подход к реструктуризации

предприятий Топливной компании «ТВЭЛ» в рамках программы «Новый облик» показан на рис. 1.

Предприятия ЗАТО ЯЭК Госкорпорации «Росатом», на сегодняшний день практически завершили реструктуризацию непрофильных подразделений в рамках программы «Новый облик». Количество реструктурированных непрофильных подразделений АО «СХК», АО «ПО «ЭХЗ» и АО «УЭХК» с 2010 по 2017 гг. показано в табл. 2.

На первом этапе реструктуризации непрофильных подразделений, произошла безвозмездная передача социальных объектов (СО) городской инфраструктуры в ведение муниципалитетов. Основная часть данной работы была проведена в 2010 году, когда предприя-



Рис. 1. Концептуальный подход к реструктуризации предприятий Топливной компании «ТВЭЛ» в рамках программы «Новый облик»

тиями ЗАТО ЯЭК было передано в муниципальную собственность 28 социальных объектов. Всего же, за анализируемый период реструктуризации их количество увеличилось до 36 единиц. В основном, это спортивные сооружения, дома культуры, детские оздоровительные лагеря, столовые и общежития, последним из которых, в 2017 году был передан в муниципалитет г. Северска спортивно-оздоровительный комплекс «Химик» АО «СХК» [6].

На втором этапе состоялся вывод за контур градообразующих предприятий обслуживающих и вспомогательных служб за счет создания на их базе дочерних и обособленных хозяйствующих субъектов. Предприятия ЗАТО ЯЭК по-разному подошли к способам реструктуризации непрофильных подразделений в части сохранения влияния над выделяемыми структурами. Если АО «СХК» и АО «УЭК» в большей степени шли по пути организации дочерних обществ, то в АО «ПО «ЭХЗ» из 19 выделенных непрофильных подразделений, 13 стали самостоятельными коммерческими организациями.

Нет единства и в использовании концептуального подхода к реструктуризации идентичных по функциональному назначению непрофильных подразделений. Например, если в АО «СХК» на базе ремонтно-строительных подразделений и приборного производства (обслуживание, ремонт и монтаж систем КИПиА) организованы

дочерние предприятия, то в АО «УЭК» и АО «ПО «ЭХЗ» на базе аналогичных подразделений созданы самостоятельные организации. Подразделения транспорта, связи, питания в АО «СХК» и АО «УЭК» выведены в дочерние структуры, в АО «ПО «ЭХЗ» — в обособленные организации и т.д. Общий подход АО «СХК», АО «УЭК» и АО «ПО «ЭХЗ» проявили только в отношении санаториев, выделив их в дочерние общества, соответственно ООО «Синий Утес», ООО «МЦ «Изумруд» и ООО «Санаторий-профилакторий «Березка».

В процессе реструктуризации непрофильных подразделений проходили проектные кампании по отраслевой централизации производств с переводом персонала в соответствующие централизованные структуры Госкорпорации «Росатом» [6]. Некоторые подразделения в процессе их реструктуризации были ликвидированы за счет продажи (аренды) непрофильных имущественных комплексов.

Исследование показывает, что в результате реализации программы «Новый облик» предприятия ЗАТО ЯЭК добились существенной экономической эффективности (табл. 3). Например, в 2011 году, выполнение мероприятий, связанных с реализацией программы «Новый облик», позволило получить АО «СХК» экономический эффект в размере — 815,41 млн.руб., АО «ПО «ЭХЗ» — 732,5 млн. руб. [7].

Таблица 3. Экономические показатели деятельности АО «СХК», АО «ПО «ЭХЗ» и АО «УЭХК»
Госкорпорации «Росатом» 2009–2017 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
АО «Сибирский химический комбинат» (г. Северск)									
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	13962	15980	17213	16933	15117	14722	14276	14981	14956
Чистая прибыль, млн.руб.	498	598	61	377	455	316	678	1844	494
Производительность труда, млн.руб./чел.	1,026	1,403	2,022	2,572	2,880	3,410	3,878	4,733	5,289
Среднемесячная зарплата, тыс.руб.	26,6	32,4	43,6	49,6	54,6	59,9	64,5	67,7	72,3
Среднесписочная численность, чел.	12719	10794	7503	5785	4857	3959	3692	3514	3368
АО ПО «Электрохимический завод» (г. Зеленогорск)									
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	11569	12638	11540	13244	12860	12134	11911	13320	14237
Чистая прибыль, млн.руб.	2126	1244	624	1130	1175	444	1189	3446	4706
Производительность труда, млн.руб./чел.	1,122	1,613	2,443	3,941	4,802	5,567	5,771	6,777	7,412
Среднемесячная зарплата, тыс.руб.	27,6	34,8	52,3	66,4	73,6	81,00	84,02	89,9	91,8
Среднесписочная численность, чел.	9455	7892	3680	4735	2338	2122	2070	1961	1952
АО «Уральский электрохимический комбинат» (г. Новоуральск)									
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	17199	21182	19700	19836	19395	20543	21329	22908	23881
Чистая прибыль, млн.руб.	3340	3465	3665	4185	3701	6114	5786	6431	5861
Производительность труда, млн.руб./чел.	1,639	2,453	2,895	4,561	5,914	7,782	9,434	10,485	11,182
Среднемесячная зарплата, тыс.руб.	30,03	36,11	46,08	59,46	70,39	74,34	81,84	84,87	88,53
Среднесписочная численность, чел.	12156	10006	6805	4349	3281	2640	2261	2185	2137

Так с 2009 по 2017 гг. показатель производительности труда АО «СХК» увеличился с 1,026 до 5,289 млн. руб./чел., АО «ПО «ЭХЗ» — с 1,122 до 7,412 млн.руб./чел., АО «УЭХК» — с 1,639 до 11,182 млн.руб./чел. Значительный рост производительности труда в основном происходил за счет ежегодного сокращения численности работающих. За анализируемый период среднесписочная численность АО «СХК» снизилась с 12,7 до 3,4 тыс. чел., АО «ПО «ЭХЗ» с 9,5 до 2 тыс.чел., АО «УЭХК» с 12,2 до 2,1 тыс.чел. Это в свою очередь, позволило существенно увеличить среднюю заработную плату работников основного производства, например, среднемесячная заработная плата работников АО «ПО «ЭХЗ» с 2009 по 2017 гг. выросла с 27,6 до 91,8 тыс.руб. [6].

Следует отметить, что не смотря на значительную оптимизацию численности персонала, проводимую в рамках реструктуризации предприятий ЗАТО ЯЭК, на начальном этапе преобразований безработица в городах присутствия данных предприятий снизилась. Так, с 2010 по 2012 гг. в Новоуральске уровень безработицы снизился с 4,1% до 2,8%, в Северске с 2,5% до 1,2%, в Зеленогорске с 2,2% до 0,9%. Это обусловлено в первую очередь переводом персонала в дочерние и обособленные общества, созданием новых рабочих мест в рамках проектов централизации и разработкой Госкорпорацией

«Росатом» определенных мер поддержки выделенных структур с целью обеспечения стабильной деятельности вновь созданных организаций и сохранения благоприятной социальной обстановки в ЗАТО [8].

Во всех ЗАТО ЯЭК, под председательством руководителей градообразующих предприятий, созданы Координационные советы по реализации соглашения между органами местного самоуправления, предприятиями Росатома и их профсоюзными организациями по недопущению массовых сокращений и сохранению социальной стабильности. Например, в ноябре 2011 года создан Координационный совет «ЭХЗ и партнеры», объединивший АО «ПО «ЭХЗ» и 19 предприятий-партнеров, 17 из которых созданы в ходе реструктуризации на базе непрофильных подразделений и приняли в свой штат работников предприятия [9]. Бывшим работникам, перешедшим во вновь организованные дочерние и самостоятельные структуры сохранен реальный уровень зарплаты, а в стоимость услуг выделенных подразделений включен социальный пакет. Для обеспечения плавного вхождения данных организаций в «рынок», принято решение о гарантированном объеме заказов от градообразующих предприятий в течение первых 5 лет по определенной схеме. В первый год самостоятельной деятельности сохраняется 100% объем заказов,

во второй год 75% гарантируется, а 25% разыгрывается на конкурсе, далее 60% на 40%, 50% на 50% и 25% на 75%. Работникам детских садов, учреждений культуры и спорта, на протяжении 2-х лет после безвозмездной передачи объектов в муниципалитет, производится доплата до уровня зарплаты, достигнутой к моменту увольнения с предприятия.

Параллельно начинается разработка и реализация совместных проектов Госкорпорации «Росатом» и Топливной компании «ТВЭЛ» с профсоюзами, муниципалитетами, губернаторами и федеральными органами власти, связанных с поддержкой предпринимательства, программами переобучения, созданием дополнительных рабочих мест за счет развития в ЗАТО малого и среднего бизнеса, возможностью государственной поддержки вновь созданных ДО, путем их включения в региональные программы развития и привлечения ДО к выполнению региональных заказов и т.п.

Однако, не смотря на совместные усилия всех заинтересованных сторон, уже в 1 квартале 2012 года, во всех ЗАТО ЯЭК был зафиксирован рост уровня безработицы [8]. Социально-экономическая обстановка в закрытых городах Топливной компании «ТВЭЛ» резко ухудшалась, начались многочисленные митинги [10, 11]. В 2014 году главы ЗАТО ЯЭК констатировали, что приток НДФЛ в городах снизился, так как количество занятого населения сократилось, зарплаты персонала, выведенного из состава градообразующих предприятий, упали в среднем в 1,5 раза, при этом, в несколько раз выросла нагрузка на местные бюджеты, в связи с необходимостью дополнительного финансирования переданных социальных объектов [12]. Данные процессы отразились и на демографической ситуации закрытых городов. В целом, с 2012 по 2017 гг. в Новоуральске численность населения сократилась на 2,8 тыс.чел., в Зеленогорске на 3,2 тыс.чел., в Северске на 2,2 тыс.чел.

Основной проблемой стали выделенные непрофильные подразделения, большинство из которых оказалось не готово к работе в рыночных условиях. Ситуация усугублялась ограниченностью рынка сбыта, низкой инвестиционной привлекательностью закрытых городов и отсутствием опыта самостоятельной работы вновь созданных организаций. На следующем этапе развития их бюджеты начали сокращаться, не стало хватать средств на социальный пакет, поддержание на принятом уровне заработной платы, начались сокращения персонала, появились угрозы банкротства.

В отношении обособленных организаций, для повышения эффективности их работы и снижения стоимости услуг для материнской компании, была поставлена задача развития рыночной среды, т.е. привлечения сторон-

них организаций, в случае если оказываемые ими услуги являются качественнее и дешевле. По мнению Е. В. Ляховой, занимавшей в 2010–2011 гг. пост вице-президента Топливной компанией «ТВЭЛ»: «Целью преобразований является не комфортное существование выделенных подразделений, а их устойчивая жизнеспособность на рынке наряду с эффективным взаимодействием с материнской компанией, поэтому искусственно создавать монопольного поставщика не следует» [13]. В качестве примера данного подхода можно привести созданное на базе непрофильного подразделения АО «ЭХЗ» обособленное предприятие ООО «ООПиТ», которое в 2012 году проиграло конкурс на предоставление услуг питания материнской компании и впоследствии было ликвидировано. Однако рыночные условия получалось создавать не всегда, например, обособленная организация ООО «РМС», на базе бывшего приборного производства АО «УЭХК», в силу специфики предоставляемых услуг, оказалась монополистом, с которым пришлось выстраивать договорные отношения, по сути, попав в заложники ценообразования и качества предоставляемых услуг. Данный факт, с нашей точки зрения, говорит об ошибочном подходе к выбору вариантов реструктуризации непрофильных подразделений.

Тем не менее, чтобы развиваться в новых условиях, обособленным организациям, в отличие от дочерних, приходилось «бегать» поактивнее, в данном случае выживаемость напрямую зависела от качеств руководителя. Среди успешных обособленных организаций можно отметить ООО «ТОиР», бывшее ремонтное подразделение АО «ЭХЗ», активно позиционирующее себя на рынке г. Зеленогорска.

Определенные сценарные условия дальнейшего развития были установлены и для дочерних организаций:

- ◆ снижение зависимости услуг для материнской компании не менее, чем на 20% за 3 самостоятельных года работы;
- ◆ стоимость единицы продукции, закупаемой у дочерних организаций, не должна превышать стоимости аналогичной продукции, закупленной ранее по результатам открытых конкурентных процедур;
- ◆ ежегодное увеличение продаж продукции и услуг сторонним лицам;
- ◆ рост производительности труда не менее 12% в год и другие [6].

Для большинства ДО снижения заказа материнской компании и возникшие, в связи с этим проблемы с компенсацией выпадающих доходов «на стороне» также стали причиной постепенного сокращения «социалки» и отсутствия роста заработной платы. Необходимость обеспечения рентабельной деятельности, в условиях

постоянного снижения объемов услуг для основного производства, вынуждала ДО идти на сокращение персонала. Меньше проблем, на начальном этапе, испытывали выделенные подразделения, которые в составе градообразующего предприятия значительную долю услуг оказывали сторонним лицам и организациям, например, бывшие подразделения связи. В более сложном положении оказались транспортные и ремонтные службы, а также фондоемкие непрофильные подразделения ремонтно-механических производств, столкнувшиеся с отсутствием сторонних заказов при высокой себестоимости выпускаемой продукции. Например, ООО «Сибирский механический завод», дочернее предприятие АО «СХК», в состав которого, в рамках централизации, вошли ремонтно-механические цеха АО «ЭХЗ» и АО «АЭХК» (г. Ангарск). Отрицательный финансовый результат в 2012 и 2013 гг. стал основанием для АО «СХК» в 2014 году ввести в отношении ООО «СибМЗ» процедуру конкурсного производства. Сложная ситуация складывается и с выделенными в ДО санаториями, потерявшими основную часть заказов материнских компаний и требующими серьезных инвестиций в развитие инфраструктуры.

Несомненно, градообразующие предприятия, отвечающие по обязательствам дочерних обществ, не заинтересованы в подобных проблемах. С одной стороны, не выполнение ключевых показателей, помимо прочих инструментов, решалось сменой руководителя дочерней структуры. С другой, приходилось прибегать к методам финансового оздоровления, как в случае с ООО «СибРегионПромсервис», дочерней структурой АО «СХК», получившей по итогам 2015 г. убыток в размере 109 млн. руб.

Есть и положительные примеры развития ДО, например, ООО «Экоальянс», дочерняя организация АО «УЭХК», организованная в 2010 году на базе завода автомобильных катализаторов. Чистая прибыль ООО «Экоальянс» в 2016 году составила 132,9 млн.руб., в феврале 2017 года предприятию одобрена двухлетняя инвестиционная программа модернизации производственного и технологического оборудования. Также следует отметить, что некоторые ДО, с момента их создания, так и не вышли на уровень безубыточности. Например, ООО «Санаторий-Профилакторий «Березка», несмотря на значительный рост услуг сторонним лицам и организациям, ежегодно генерирует убытки. Совокупный отрицательный финансовый результат зеленогорской «дочки» с 2011 по 2017 гг. составляет более 100 млн.руб.

Сегодня становится очевидной тенденция предприятий ЗАТО ЯЭК в прекращении участия в большинстве дочерних организаций. Так, в 2017 г. АО «УЭХК» реализовало доли участия в уставных капиталах ООО «ТЛЦ»

и ООО «УЭХК-ТЕЛЕКОМ», с 2015 года АО «СХК» проводит аукционы по «продаже» ООО «Комбинат Питания» и ООО «Северская телефонная компания», АО «ПО «ЭХЗ» с 2016 года реализует доли участия в уставном капитале ООО «Искра» и т.д. При этом, по нашему мнению, отсутствие организованного бизнеса и устойчивого финансового положения ряда дочерних структур будут являться существенным препятствием для поиска потенциальных инвесторов, а снятие зависимости от градообразующего предприятия повысит социальную напряженность на территории ЗАТО [6].

По сравнению с предприятиями ЗАТО ЯЭК, практически завершившими реструктуризацию своих непрофильных подразделений, предприятия ЗАТО ЯОК, в настоящее время, находятся лишь на начальной стадии серьезных преобразований. На разных предприятиях ЯОК структурные изменения коснулись энергетических производств, функций уборки производственных помещений, перепрофилирования направлений деятельности на гражданские производства, централизации ж/д подразделений и т.д. Однако, учитывая негативный опыт социальных последствий реструктуризации Топливной компании «ТВЭЛ» в закрытых городах, предприятия ЗАТО ЯОК не спешат с выделением оставшихся непрофильных подразделений. На сегодняшний день, градообразующие предприятия ЯОК все еще содержат собственные санатории, спортивные комплексы и базы отдыха. На балансе ФГУП «РФЯЦ — ВНИИЭФ», помимо этого, находятся детские оздоровительные лагеря, дом культуры, стадион, бассейн. В структуре предприятий ЗАТО ЯОК, до сих пор работают непрофильные подразделения оказывающие услуги питания, связи, транспортные, ремонтные, строительные подразделения и т.д. Например, на ФГУП «ПО «Маяк» до настоящего времени, на базе непрофильных подразделений не организовано ни одной дочерней организации.

В отличие от предприятий ЗАТО ЯОК, ФГУП «Горно-химический комбинат», функционирующий в направлении ЯРБ Госкорпорации «Росатом», находится в активной фазе структурных преобразований. С 2012 по 2017 гг. на комбинате создано 8 дочерних организаций. Новые предприятия образовались на базе станции теплоснабжения, санатория-профилактория, управления ж/д транспортом, ремонтно-механического завода, ремонтных и строительных подразделений, приборного производства и подразделения связи. Всем работникам выделенных структур, при переходе, сохранен реальный уровень заработной платы и основная часть социального пакета. За период преобразований из контура ФГУП «ГХК» вышли 2 дочерние организации. В 2015 г. в муниципальную собственность передана мазутная котельная № 1 ООО «СТС ГХК», с переводом персонала в муниципальное предприятие «Гортеплоэнерго». В начале 2017 г.

осуществлена централизация ООО «УЖТ ГХК» в отраслевую организацию АО «Атомспецтранс». Остальные «дочки» сохранены в контуре предприятия, большинство из которых успешно развиваются, осваивают новые рынки сбыта и индексируют заработную плату [14, 15]. Определенные проблемы в обеспечении рентабельной деятельности испытывают бывшие строительные и ремонтно-механические подразделения, соответственно ООО «СМРП ГХК» и ООО «РМЗ ГХК», однако комбинат прилагает значительные усилия для поддержания выделенных структур и обеспечения их необходимым уровнем заказов.

Учитывая опыт реструктуризации предприятий Топливной компании «ТВЭЛ», руководство ФГУП «ГХК» отказалось от организации на базе непрофильных подразделений самостоятельных хозяйствующих субъектов [16]. Единственная обособленная организация ООО «Комбинат Питания», созданная еще в 2003 году, по настоящее время является основным поставщиком услуг питания для градообразующего предприятия.

Следовательно, политика ФГУП «ГХК», при проведении реструктуризации непрофильных подразделений, по сравнению с предприятиями ЗАТО ЯЭК, направлена не только на получение экономической выгоды основного производства, но и на стабильность функционирования выделенных структур. С одной стороны, можно предположить, что подобного уровня патернализм по отношению к выделенным непрофильным подразделениям снижает экономический эффект реструктуризации для градообразующего предприятия, но с другой, очевидно, что данный подход играет очень важную общественную и бюджетную роль и положительно сказывается на благополучной социально-экономической обстановке в ЗАТО. Так, уровень безработицы в г. Железногорске в 2017 г. по отношению к 2012 г. снизился с 0,8% до 0,7%, а по состоянию на 1 июня 2018 года составил всего 0,54% [17]. За период реструктуризации ФГУП «ГХК» численность населения города снизилась всего на 0,64%, с 84,686 тыс.чел. в 2012 г. до 84,144 тыс. чел. в 2017 г.

Таким образом, проведенное исследование позволило выделить следующие основные особенности протекающих процессов реструктуризации непрофильных подразделений предприятий ЗАТО Госкорпорации «Росатом».

1. Социально-ориентированный подход Госкорпорации «Росатом» к проведению реструктуризации предприятий ЗАТО, предусматривающий сохранение зарплаты и социальных гарантий работникам непрофильных подразделений на этапе их выделения, льготный период обеспечения созданных дочерних и обособленных организаций гаранти-

рованными заказами, софинансирование в переходный период переданных в муниципалитеты социальных объектов.

2. Существенная экономическая эффективность структурных преобразований для градообразующих предприятий ЗАТО ЯЭК, выраженная в значительном росте производительности труда, повышении заработной платы работникам основного производства, сокращении и повышении эффективности использования производственных площадей и снижении себестоимости выпускаемой продукции.
3. Ухудшение социально-экономической обстановки в ЗАТО ЯЭК, обусловленное сокращением количества занятого населения, снижением реальной заработной платы, увеличением нагрузки на местные бюджеты, снижением притока НДФЛ, ростом уровня безработицы, миграцией населения, прекращением деятельности ряда выделенных подразделений и оптимизацией участия предприятий ЗАТО ЯЭК в дочерних организациях.
4. Сложности в обеспечении рентабельной деятельности выделенных непрофильных подразделений предприятий ЗАТО атомной отрасли, вызванные снижением объемов заказов материнской компании, ограниченностью рынков сбыта территорией ЗАТО, режимными ограничениями и отсутствием опыта предпринимательской деятельности.
5. Высокие риски принятия неправильных управленческих решений в части сохранения влияния над выделяемыми структурами по причине отсутствия единых подходов Госкорпорации «Росатом» к способам реструктуризации непрофильных подразделений.
6. Сохранение контроля над выделенными подразделениями, и их поддержка со стороны градообразующего предприятия, способствует устойчивому развитию вновь созданных организаций и обеспечению стабильной социально-экономической ситуации в ЗАТО.
7. Необходимость определения более эффективных инструментов управления непрофильными подразделениями, в процессе их выделения, становления и развития, направленных на максимальную результативность проводимых структурных преобразований для всех заинтересованных сторон, с учетом продолжающейся реструктуризации предприятий ЯОК и ЯРБ Госкорпорации «Росатом».

Дальнейшее продолжение реструктуризации предприятий ЗАТО Госкорпорации «Росатом» является альтернативным процессом, прекращение которого означает потерю конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках, снижение загрузки градообра-

зующих предприятий и последующие социальные проблемы на территории ЗАТО. В связи с этим, масштабные планы по повышению экономической эффективности функционирования предприятий ЗАТО атомной отрасли, учитывая опыт реструктуризации предприятий Топливной компании «ТВЭЛ», требуют нового подхода, как к организации основного производства, так и к управлению непрофильными подразделениями.

Выявленные особенности реструктуризации непрофильных подразделений предприятий ЗАТО Госкорпорации «Росатом» позволят при разработке и реализа-

ции проектов структурных преобразований не только сформулировать задачи повышения эффективности градообразующих предприятий, но и задаться целью обеспечения устойчивого развития выделяемых подразделений с учетом положительного социального эффекта реструктуризации для закрытых городов атомной отрасли. Результаты данного исследования могут быть востребованы при организации структурных преобразований предприятий ЗАТО Госкорпорации «Роскосмос», Министерства обороны и других градообразующих предприятий, расположенных в 319 монопрофильных образованиях РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт Госкорпорации Росатом [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosatom.ru/>.
2. Рябцун О. Я. Предприятия закрытых административно-территориальных образований в контексте реформы атомной промышленности // Экономические науки. 2012. № 1 С. 102–110
3. Новый облик: стратегия в области повышения эффективности предприятий ОАО «ТВЭЛ» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.up-pro.ru/library/strategy/management/novuj-oblik-tvel.html/>.
4. Топливная компания «ТВЭЛ»: Новый облик атомной энергетики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.atomic-energy.ru/articles/2010/06/18/11675/>.
5. Годовой отчет Госкорпорации «Росатом» за 2010 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosatom.ru/>.
6. Годовые отчеты АО «ПО «Электрохимический завод» за 2009–2017 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecp.ru/>; Годовые отчеты АО «Сибирский химический комбинат» за 2009–2017 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.atomsib.ru/>; Годовые отчеты АО «Уральский электрохимический комбинат» за 2009–2017 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ueip.ru/>.
7. Годовой отчет ОАО «ТВЭЛ» за 2011 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tvel.ru/>.
8. Социальная обстановка в городах присутствия предприятий Топливной компании. Статус и проблемы [Электронный ресурс]. URL: http://csr-nw.ru/files/csr/file_content_553.pdf/.
9. В Зеленогорске создан Координационный совет ассоциации «ЭХЗ и партнеры» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.atomic-energy.ru/news/2011/11/23/28955/>.
10. Немирная жизнь мирного атома [Электронный ресурс]. URL: https://www.solidarnost.org/thems/politEkonomiya/politEkonomiya_9040.html/.
11. Реструктуризация УЭХК — мифы и реальность [Электронный ресурс]. URL: <http://publicatom.ru/blog/ueip/1964.html/>.
12. Мэры пожаловались на «Росатом» и кризис в ЗАТО [Электронный ресурс]. URL: <http://pravdaurfo.ru/articles/mery-pozhalovalis-na-rosatom-i-krizis-v-zato/>.
13. О реструктуризации на предприятиях ОАО «ТВЭЛ»: Секрет успеха — в конкуренции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.up-pro.ru/library/strategy/restructuring/sekret-uspeha-konkurencyja.html/>.
14. Дочерние организации ГХК повышают эффективность своей деятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.atomic-energy.ru/news/2017/04/20/75011/>.
15. Дочки ГХК индексируют зарплату своим работникам и обновляют парк оборудования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.atomic-energy.ru/news/2018/04/06/84766/>.
16. Петр Гаврилов: «ГХК — не частная лавочка, а стратегическое предприятие России» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.atomic-energy.ru/interviews/2013/01/18/38298/>.
17. Презентация проекта стратегии социально-экономического развития муниципального образования «Закрытое административно-территориальное образование Железногорск Красноярского края» до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.admk26.ru/UserFiles/arc/inform/2017/proekt%20strategii.pdf/>.

© Чернятин Дмитрий Михайлович (chernyatin_dima@mail.ru), Белякова Галина Яковлевна.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Васильев Игорь Иванович

К.э.н., доцент, Финансовый университет при
правительстве Российской Федерации, г. Москва
vasilev-1962@inbox.ru

THEORETICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF BANKING TECHNOLOGIES

I. Vasilyev

Summary. In today's world the main processes go into Internet space: purchase and sale of banking products and services, money transfers, advertising, asset and liability management, database storage, remote control of different devices and others. The most risky operations with cash. Considering transactions via the Internet, the question of reliability and confidence among its participants. 1. Need a guarantee to the user that used this system, requisitioning a specific service that he would receive it after payment. 2. Ensuring payment provider when all conditions of a particular treaty.

Blokchejn allows you to make a deal without the participation of third parties, does not allow changes to published treaties and monitors their execution. That is why this technology is gaining increasing popularity and finds its application not only kriptovaljut in the world, but also in different implementations of document circulation of commercial banks. Development of blockchain technology in the banking sector has been hampered by a lack of infrastructure, primarily formed of computing, as well as a small number of leaders of the banking industry, involved in the implementation of this technology.

Bankovskaja technology is the main approach to the Bank which carries out banking services for their customers is: decorated documented set of interrelated financial, organizational, legal and other actions that is a complete and coherent regulation of interaction with Bank accepted by the client, which completes a single customer service technology.

Keywords: banking technology, financial services, e-mail marketing, blokchejn, multibanking.

Аннотация. В современном мире основные процессы переходят в Интернет-пространство: покупка, продажа банковских продуктов и услуг, денежные переводы, реклама, управление активами и пассивами, хранение базы данных, удаленное управление разными устройствами и другие. Наиболее рискованными являются операции с денежными средствами. Рассматривая осуществление операций через систему Интернет, возникает вопрос надежности и доверия между её участниками. 1. Нужна гарантия пользователю, использовавшему данную систему, заказывающему конкретную услугу, что он получит её после оплаты. 2. Обеспечение поставщику оплаты после выполнения всех условий конкретного договора.

Блокчейн позволяет совершать сделки без участия третьей стороны, не предусматривает возможности изменения опубликованных договоров и следит за их исполнением. Именно поэтому данная технология набирает всё большую популярность и находит своё применение не только в мире криптовалют, но и в различных реализациях документооборота коммерческих банков. Развитие технологии blockchain в банковской сфере затрудняется отсутствием сформированной инфраструктуры, прежде всего вычислительных мощностей, а также малым числом лидеров банковской сферы, участвующих в реализации данной технологии.

Банковская технология является основным подходом, для банка, который осуществляет банковские услуги для своих клиентов это: оформленный документально комплекс взаимосвязанных финансовых, организационных, юридических и других действий, что составляет полный и целостный регламент взаимодействия сотрудников банка с обслуживаемым клиентом, которая завершает единую технологию обслуживания клиентов.

Ключевые слова: банковская технология, финансовые услуги, e-mail-маркетинг, блокчейн, мультибанкинг.

Банковская технология — определенный подход банка, каким он оказывает банковскую услугу нуждающемуся в ней клиенту. Это оформленный документально комплекс взаимосвязанных финансовых, организационных, юридических и других действий, что составляет полный и целостный регламент взаимодействия сотрудников банка с обслуживаемым клиентом, которая завершает единую технологию обслуживания клиентов [1].

Основными видами направлений внедрения банковских технологий являются:

- ◆ коммерческие векселя и кредиты предприятиям;
- ◆ сберегательные депозиты;
- ◆ валютные операции;
- ◆ хранение ценностей;
- ◆ депозиты до востребования (чековые счета);
- ◆ кредиты правительству;
- ◆ потребительские кредиты.

В наше время область применения и направления банковских технологий увеличивается. Исчезает грань между традиционными банковскими технологиями и нетрадиционными банковскими технологиями.

Основные традиционные банковские услуги:

- ◆ привлечение вкладов;
- ◆ выдача кредитов.

Разница по процентам по этим банковским услугам позволяет банкам получать максимальную прибыль. В рамках этих двух банковских услуг банки предлагают различные виды технологий.

Универсальные банки сегодня предлагают разнообразные банковские технологии, которые охватывают разные аспекты банковской деятельности и банковские услуги. Остальные банки в целях удержания конкурентного преимущества специализируются на применении строго конкретных (определенных) видов банковских технологий.

В настоящее время существует 3 тенденции формирования (становления) банкинга.

1. Тенденция становления банкинга — технологическое развитие. Появляется новая структура (система) платежей:

- ◆ мобильные приложения;
- ◆ мгновенные платежи;
- ◆ дистанционное обслуживание (сервис);
- ◆ e-mail-маркетинг;
- ◆ разная сфера торговли (маркетплейс), построенная на новых банковских технологиях, которая взаимодействует с информационными цепочками — блокчейн;
- ◆ метод (система) анализа обширного количества данных;
- ◆ Data Mining, Direct Marketing.

Все предлагаемые нововведения требуют больших вложений и инвестиций, и большого времени для возмещения затрат. Для мелких банков тенденция становления банкинга или технологическое развитие проста:

- ◆ применить базовые (основные) платежные инструменты, дистанционного банковского обслуживания клиентов;
- ◆ ввести алгоритмы анализа данных;
- ◆ следить за развитием промышленности (индустрии) [2].

2. Тенденция развития технологий и клиентского сервиса. Здесь предлагаются специализированные банковские продукты, приспособленные под конкретные требования клиентов (самое актуальное востребованное

направление). В настоящее время на рынке появилось много разных совместных проектов, пакетных предложений, кобрендинговых карт.

3. Развитие новых каналов продаж:

- ◆ учитывается технологическое развитие, которое позволяет увеличить клиентскую базу за счет применения e-mail-маркетинга,особов дистанционного банковского обслуживания;
- ◆ учитывается ориентация клиентов на «мультибанкинг» — приобретение в банках различных банковских технологий на наиболее лучших приемлемых условиях для потребителя (клиента);
- ◆ учитывается совершенствование и развитие системы CRM для объединения данных из различных каналов продаж и согласования их работы.

Банки в плотную работают с интернетом, а именно с его развитием они начинают сотрудничать с финтехами и создают лаборатории.

С появлением интернета появились:

- ◆ различные сайты банков;
- ◆ интернет-банки;
- ◆ email-маркетинг;
- ◆ различная контекстная реклама;
- ◆ запрос со стороны потребителя к продвигаемым банковским брендам, продуктам и услугам (алидогенерация).

С появлением мобильных телефонов — появились SMS-банк, IVR, SMS-рассылки. Произошел сильный скачок в дистанционных продажах. Также появились мессенджеры — приложения, разработанные для ускоренного обмена информацией (сообщениями) между пользователями смартфонов с применением интернета. Telegram — очень известный мессенджер среди трендсеттеров. У Telegram открытый API для создания ботов — виртуальных пользователей, способных отзываться на сообщения в мессенджере [3].

В настоящее время традиционный банковский бизнес начинает изменяться (трансформироваться) под воздействием внешних и внутренних условий. Кредитование как основной вид банковской деятельности, который приносил основную прибыль (доход), становится проблематичным, появляются проблемы с заемщиками, как с юридическими, так и с физическими лицами, снижается маржа. Регулятор, вместо помощи банковскому сектору, более жестче усиливает запросы к банкам.

Быстрота — основное направление, к которому стремятся банки нового поколения (формата) — это основа их успеха. Чем активнее банки будут отвечать требованиям потребителей (клиентов), и быстрее адаптировать

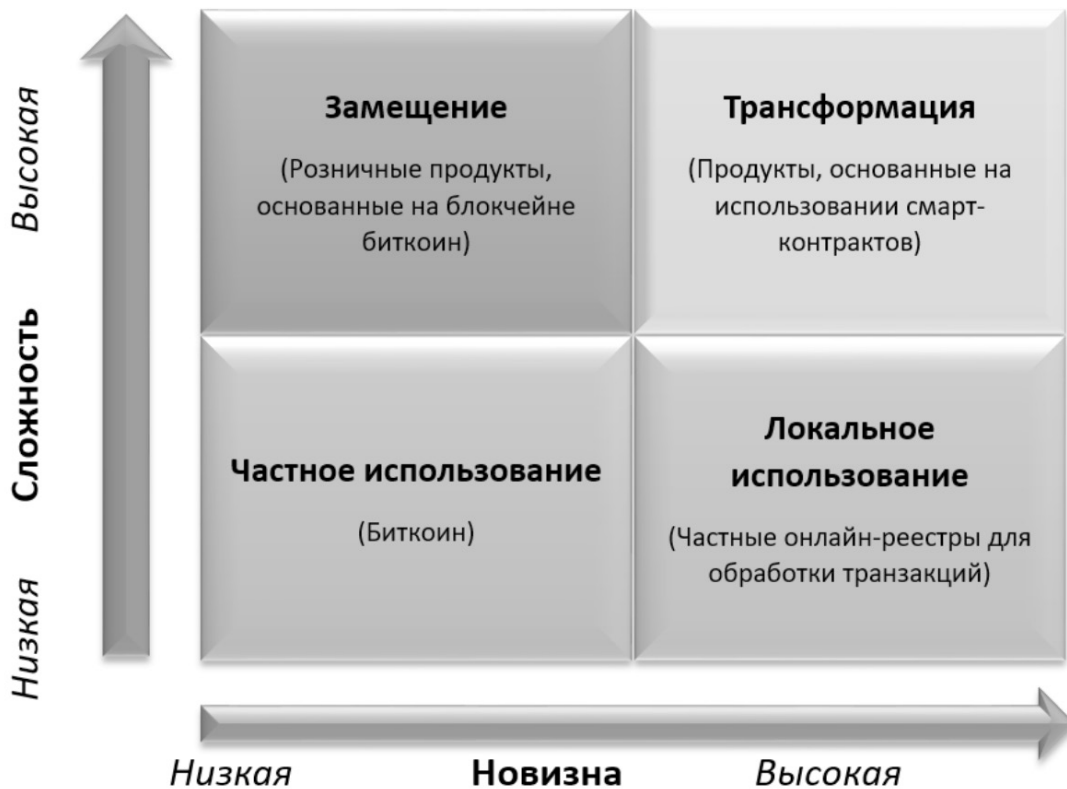


Рис. 1. Стадия проникновения банковской технологии блокчейн на рынок в координатах «Новизна-сложность»

банковские продукты и услуги под новые требования и условия, тем больше будет доход у банка. Также большую значимость принимает быстрота решения в данном банке об принятых инновациях, они должны приниматься с высокой скоростью.

Маркетинговая составляющая банка нужна для стратегического позиционирования на рынке. Она обеспечивает взаимосвязь между клиентом и банком, т.е. связь между потребностями клиента и разработкой необходимых технологий и банковских услуг банком. Удовлетворенность клиентов качеством оказываемых банковских услуг создает имидж банка.

Наличие большого количества кредитных организаций, расширение спектра предоставляемых банками технологий и услуг их повышение степени их унификации приводит к ужесточению конкуренции в российском банковском секторе и смещает акценты на повышение уровня эффективности работы с клиентами на базе внедрения клиентоориентированного подхода для занятия более выгодной позиции на рынке банковских услуг.

Современные CRM-системы представляют собой совокупность бизнес-стратегии и автоматизированных

программно-технических средств, обеспечивающих реализацию клиентоориентированного подхода за счет составления единой подробной клиентской информационной базы и ее эффективного применения в направлении усовершенствования системы продаж, маркетинга и повышения уровня сервиса [4].

В контексте банковского продукта внедрение CRM-системы помогает предугадывать нужды различных категорий клиентов банка на основе выявления их реальных и потенциальных потребностей; способствует оптимизации спектра технологий и услуг банка посредством выделения наиболее востребованных видов, определения сезонности их потребления; за счет детальной многофакторной сегментации рынка позволяет разработать индивидуальные продукты и услуги, подходящие конкретной категории клиентов; помогает выявить наиболее перспективных клиентов; предоставляет возможность мониторинга результатов деятельности банка по конкретным линиям технологий и услуг, позволяет просчитать эффективность их внедрения и вывести индекс популярности банковских технологий и услуг; предоставляет возможность оценки эффективности функционирования отделов банка, основанных на предоставлении различных типов услуг, как в целом

по стране, так и в рамках региона, города, отдельного дополнительного (доп.) офиса.

Оптимизация структуры клиентской базы и их обслуживание, требует нового направления развития и улучшения бизнес-процессов в банковском секторе. Одно из направлений — ЦКС КСБ (сервисная модель работы банка с целевым клиентским сегментом крупного и среднего бизнеса). Использование данной (сервисной) модели актуально для банков категории «крупный» и «средний».

При внедрении новых банковских технологий можно столкнуться с проблемами [5]:

- ◆ при продвижении банковских услуг банка в организациях (на предприятиях) в рамках зарплатных проектов, возникают проблемы с руководством — проблема субъективности принятия решений;
- ◆ применение новейших инновационных банковских технологий, связанных с социальной средой, нужна более фиктивная поддержка руководства субъектов РФ (проблема передачи полной информации);
- ◆ появляются бюрократические проблемы с партнерами банка (возникают проблемы документального оформления и заключения).

Выделяют четыре этапа (стадии проникновения), которые проходит подобная технология: частное использование, локальное использование, замещение, трансформация

Новизна — показывает насколько приложение является новым. Большая новизна требует больших усилий по внедрению приложения, пользователям труднее понять какие проблемы и задачи решает новое приложение. Сложность — представляет количество и разнообразие вовлеченных участников и пользователей, необходимые для получения экономического эффекта от использования технологии. На примере социальных сетей: низкая сложность — сеть с одним или несколькими пользователями; высокая сложность — сеть с тысячами и миллионами пользователей [6].

В координатах новизна-сложность стадии проникновения на примере технологии блокчейн изображены на следующем рисунке 1.

[Источник: Крутиков В.К. Перспективы внедрения технологий блокчейнов в международной сфере финан-

совых услуг / В.К. Крутиков, Д. Худы-Хыски, М.В. Якунин, Л.Д. Присяжнюк // Вестник Калужского университета.— 2018.— № 2 (39).— С. 19]

Степень развитости инфраструктуры относительно низкая, а готовность рынка воспринимать новые банковские продукты не высокая. Создаваемая система должна соответствовать этапу частного или, локального использования.

Основные тенденции в формировании работы банков:

- ◆ введение и реализация новейших стандартов и форм банковской отчетности;
- ◆ упрощение связи и контактов сотрудников;
- ◆ рост самостоятельности подразделений;
- ◆ формирование и развитие технической и сервисной инфраструктуры и др.

Сегодня банки сталкиваются с проблемами:

- ◆ активизация контроля за расходами и активами (экономия);
- ◆ оптимизация баланса банка
- ◆ повышение уровня ликвидности;
- ◆ минимизация потерь по кредитам;
- ◆ выявление и устранение «плохих» долгов, гэппинг;
- ◆ улучшение работы обслуживающего персонала;
- ◆ дифференциация клиентов и диверсификация технологий;
- ◆ изменение корпоративной культуры;
- ◆ широкое применение методов стандартизации технологий и процедур.

Коммерческие банки имеют возможность внедрять различные новые банковские технологии:

- ◆ хранение, предоставление денежных средств в кредит;
- ◆ купля — продажа, обмен денежных средств и ценных бумаг;
- ◆ контроль по движению денежных средств, оказание банковских услуг по определенным видам платежей.

Новые виды банковских технологий банка распределяются на группы:

- ◆ операции с получением денежных средств;
- ◆ операции с распределением денежных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тавасиев А. М. и др. Банковское дело. Управление и технологии / А. М. Тавасиев, В. Д. Мехряков, Н. Д. Эриашвили. — М.: Юнити-Дана, 2017. — С. 56.
2. Ахметова Г. Р. Технологии блокчейн в финансовой сфере РФ / Г. Р. Ахметова // В сборнике: Лучшая студенческая статья 2018 сборник статей XVI Международного научно-исследовательского конкурса: в 2 ч. — М., 2018. — С. 106

3. Борисов А. А. Технология блокчейн и проблемы её применения в различных информационных системах / А. А. Борисов, С. А. Краснов, А. А. Нечай // Вестник Российского нового университета. Серия: Сложные системы: модели, анализ и управление. — 2018. — № 2. — С. 63.
4. Дурнев В.Г. О некоторых подходах к решению задачи «useful proof-of-work for blockchains» / В. Г. Дурнев, Д. М. Мурин, В. А. Соколов, Д. Ю. Чалый // Моделирование и анализ информационных систем. — 2018. — Т. 25. — № 4 (76). — С. 402.
5. Кустова Ю. В. Технология blockchain в банковской сфере / Ю. В. Кустова, А. В. Соя // В сборнике: Индустрия современного банковского обслуживания: настоящее и будущее Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции.
6. Крутиков В. К. Перспективы внедрения технологий блокчейнов в международной сфере финансовых услуг / В. К. Крутиков, Д. Худы-Хыски, М. В. Якунин, Л. Д. Присяжнюк // Вестник Калужского университета. — 2018. — № 2 (39). — С. 19.

© Васильев Игорь Иванович (vasilev-1962@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при правительстве Российской Федерации

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПОД ЗАЛОГ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

BANK LENDING ON THE SECURITY OF THE INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS AS THE PROSPECTIVE DIRECTION OF THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN RUSSIA

**I. Doronina
P. Filippov
S. Zubkova**

Summary. The subject of the research is the development of bank lending on the security of the intellectual property objects as one of the prospective direction of the high technology economy sector's formation. During the preparation of the paper the analysis methods were resorted to. National economists' writings in the area of the research of bank lending on the security of the intellectual property objects as well as statistical resources were utilized as the methodological background. As a result of the analysis the authors proposed the ways encouraging the use of new kinds of collateral in bank lending.

Keywords: bank lending, collateral, intellectual property, intangible assets, economy's innovative development.

Доронина Ирина Станиславовна

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации», Москва
irina_7515@mail.ru

Филиппов Павел Владимирович

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации», Москва
filippovpv@mail.ru

Зубкова Светлана Валерьевна

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», Москва
zubkovasv@inbox.ru

Аннотация. Предметом исследования является развитие банковского кредитования под залог объектов интеллектуальной собственности как одно из перспективных направлений образования высокотехнологичного сектора экономики. При подготовке статьи были применены методы анализа. В качестве методологической основы применялись труды отечественных экономистов в области изучения проблем развития кредитования под залог исключительных прав, данные статистических сборников. По результатам анализа авторами предложены меры, способствующие применению новых видов залога при банковском кредитовании.

Ключевые слова: банковское кредитование, залог, интеллектуальная собственность, нематериальные активы, инновационное развитие экономики.

В целях снижения зависимости российской экономики от конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей, сырьевого экспорта, волатильности курса национальной валюты и повышения значимости высоких технологий и передовых знаний органами государственной власти разрабатывается и реализуется ряд программных и стратегических документов, направленных на поддержание конкурентоспособности отечественной экономики. К таким документам относятся 18 государственных программ, объединенных в направление «Инновационное развитие и модернизация экономики» [5], среди которых программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» [7], «Развитие науки и технологий» [8], а также Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [10] и программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [11]. В этих и других документах стратегического планирования уделяется особое внимание инновационному развитию экономики РФ, в том числе развитию института интеллектуальной собственности в стране.

По данным ежегодного доклада Global Intangible Finance Tracker 2017 (GIFT-2017), состояние российского рынка нематериальных активов за 2012–2016 гг., можно охарактеризовать как слабое, так как за исследуемый период времени наблюдалась отрицательная динамика в процентном изменении нематериальных активов, а именно произошло сокращение объектов интеллектуальной собственности на 43% [2]. Одним из перспективных направлений развития инновационных технологий в России является кредитование коммерческими банками заемщиков под залог объектов интеллектуальной собственности. Развитие такой практики особенно важно для современных российских банков, стратегической целью которых является долгосрочное взаимодействие с крупными заемщиками, преимущественно производственными компаниями, имеющими собственные технологии и разработки.

В соответствии со ст. 1225 Гражданского кодекса РФ интеллектуальной собственностью признаются резуль-



Рис. 1. Виды интеллектуальной собственности
Источник: составлено авторами [1]

таты интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана.

Одним из основных условий банковского кредитования является обеспечение кредитных обязательств, в качестве которого могут выступать залог имущества и имущественных прав, а также поручительство физических, юридических лиц, публично-правовых образований и др. Коммерческие банки заинтересованы в кредитовании заемщиков, обладающих высоким уровнем кредитоспособности и положительной кредитной историей. При кредитовании предприятий реального сектора экономики особое значение приобретает наличие достаточной материальной базы, широко узнаваемой торговой марки, осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и т.д. В условиях большого износа производственных мощностей отечественных предприятий банковское кредитование под залог объектов интеллектуальной собственности, принадлежащей заемщику, является перспективным направлением качественного приращения кредитного портфеля банковского сектора, с другой стороны, — дополнительной возможностью для привлечения российскими компаниями ресурсов как для пополнения оборотного капитала, так и для осуществления инвестиционных мероприятий по модернизации производственной базы. Характерной чертой банковского кредитования под залог объектов интеллектуальной собственности является соблюдение особых условий:

- ◆ залоговым обеспечением выступает реализованный нематериальный актив или объект интеллектуальной собственности, приносящий его владельцу доход в виде роялти;
- ◆ величина роялти должна быть не меньше установленного процента по кредиту (ставка роялти обычно колеблется в диапазоне 1–12%, усредненная величина роялти по всем видам деятельности составляет около 6,5%);

- ◆ срок лицензионного договора не должен быть меньше срока кредитования.

В российской банковской практике на сегодняшний день имеются определенные трудности, сдерживающие развитие кредитования, обеспеченного залогом нематериальных активов. Одной из проблем, препятствующих активному кредитованию банками под залог объектов интеллектуальной собственности, является отсутствие возможности минимизировать формируемые коммерческими банками резервы на возможные потери по ссудам с учетом такого обеспечения. Согласно п. 6.2 Положения Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» выделяют обеспечение I и II категорий качества, которое может учитываться при создании резервов по ссудам, классифицированным во 2–5 категории качества. В таблице 1 приведены виды обеспечения, относящиеся к I и II категориям качества.

Как видно из таблицы 1, к обеспечению II категории качества относят залог вещей. Однако нематериальные активы, в том числе объекты интеллектуальной собственности не относятся к данной категории активов, поскольку не имеют материально-вещественной формы.

В банковском сообществе проходит рассмотрение разработанного мегарегулятором проекта Указания Банка России «О внесении изменений в Положение Банка России от 28 июня 2017 года № 590-П», одним из изменений которого является разделение обеспечения, принимаемого при кредитовании банками заемщиков, на 3 категории качества (с коэффициентами 1, 0,5 и 0,2 соответственно).

Таким образом, можно говорить о том, что в настоящее время для кредитных организаций нет достаточных условий, способствующих кредитованию заемщиков

Таблица 1. Виды обеспечения I и II категорий качества [6]

Обеспечение I категории качества	Обеспечение II категории качества
Облигации Банка России	Залог вещей при наличии их устойчивого рынка и/или иных остаточных оснований считать, что соответствующий предмет залога может быть реализован в срок, не превышающий 270 календарных дней
Ценные бумаги и векселя Минфина России	Залог имущественных прав на недвижимое имущество при наличии достаточных оснований считать, что соответствующие права могут быть реализованы в срок, не превышающий 270 календарных дней
Собственные долговые ценные бумаги кредитной организации	Поручительства образованных субъектами РФ фондов поддержки предпринимательства и фондов содействия кредитованию субъектов МСП
Аффинированные драгметаллы в слитках	Поручительства АО «АИЖК» по закладным, принятым в обеспечение по предоставленным ссудам и др.
Гарантийный депозит (вклад)	
Государственная гарантия РФ, банковская гарантия Банка России	
Компенсационный депозит Банка России и др.	

Таблица 2. Виды обеспечения I, II и III категорий качества [9]

Обеспечение I категории качества	Обеспечение II категории качества	Обеспечение III категории качества
Без изменений в отношении действующих видов обеспечения, за исключением усложнения требований к собственным долговым ценным бумагам кредитной организации	Без изменений в отношении действующих видов обеспечения, за исключением залога вещей:	залог ценных бумаг, эмитированных юридическими лицами, если рентабельность их капитала за последний год составляет не менее 5 процентов в пределах 50 процентов подтвержденной аудиторской проверкой величины капитала
	залог вещей при наличии их устойчивого рынка и/или иных достаточных оснований считать, что соответствующий предмет залога может быть реализован в срок, не превышающий 180 дней	залог вещей при наличии их устойчивого рынка и/или иных достаточных оснований считать, что соответствующий предмет залога может быть реализован в срок от 181 до 270 календарных дней
		залог имущественных прав на недвижимое имущество при наличии достаточных оснований считать, что соответствующие права могут быть реализованы в срок, не превышающий 270 календарных дней

под залог объектов интеллектуальной собственности. Ни действующее Положение Банка России № 590-П, ни разработанный Банком России и обсуждаемый в настоящее время в банковской среде проект Указания Банка России, вносящего изменения в действующее Положение Банка России № 590-П, не предусматривают включение в состав обеспечения I, II (и III) категорий качества залога интеллектуальной собственности. Однако, обусловленная нормативными актами возможность минимизации резерва на возможные потери по ссудам позволяет коммерческим банкам сократить расходы, что напрямую отражается на финансовом результате и доходности их кредитного портфеля. Включение хотя бы части объектов интеллектуальной собственности (например, изобретений, промышленных образцов, полезных моделей) в состав обеспечения, участвующего в формировании резервов, явилось бы дополнительным

стимулом для развития банковского кредитования под залог объектов интеллектуальной собственности.

В случаях, когда кредит переходит по всем параметрам в категорию проблемного, у банка возникает еще одна трудность, связанная с залоговым обеспечением в виде объекта интеллектуальной собственности. Как известно, при заключении договора залога кредитная организация в случае невыполнения обязательств заемщиком имеет преимущественное право получить удовлетворение по этим обязательствам посредством реализации заложенного имущества. Реализация предполагает получение банком суммы средств, необходимых для погашения основного долга и процентов по кредиту, и, как правило, осуществляется путем продажи залогового имущества с публичных торгов. Когда в качестве залога выступает объект интеллектуальной

собственности, процесс его реализации затрудняется двумя основными факторами: сложностью оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности без привлечения квалифицированного оценщика и неразвитостью рынка сбыта такого вида залога.

До недавнего времени не существовало правоустанавливающего документа в области оценки интеллектуальной собственности. Приказом Минэкономразвития России от 22 июня 2015 г. № 385 был утвержден стандарт «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО № 11)», в котором нашли отражение детализированные требования к проведению оценки, в том числе анализу рынка объекта оценки. Опыт оценки традиционных видов залога таких как недвижимость, оборудование, товары в обороте, не может быть применен банком к объектам интеллектуальной собственности, поскольку для целей определения стоимости залога необходимо проводить анализ рынка нематериальных активов, рассчитать будущие экономические выгоды, выраженные в генерируемом денежном потоке за время действия лицензионного договора. Необъективное отражение стоимости залога, представленного нематериальным активом, приводит к увеличению операционных и правовых рисков кредитной организации. При этом банкам для достижения конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе, снижения уровня рисков, повышения качества кредитного портфеля, следует придерживаться консервативной оценочной политики в области оценки залогов [12]. Частичное решение выявленной проблемы стало возможным после внедрения по инициативе банковского сообщества центра по оценке объектов интеллектуальной собственности при поддержке Роспатента [3].

Еще одной распространенной проблемой является неравномерная концентрация нематериальных активов, в том числе интеллектуальной собственности, в предприятиях разных секторов, размеров и организационно-правовых форм. Анализ предприятий по секторам показал, что лидерами роста нематериальных активов являются компании, осуществляющие рекламный бизнес, так как стоимость таких компаний определяется результатами интеллектуальной деятельности. Рэнкинг 2017 г. позволяет говорить о том, что в некоторых случаях стоимость нематериальных активов выше стоимости имущественного комплекса компании, представленного основными средствами, запасами продукции: фармацевтическая компания PFIZER INC, стоимость HMA составляет 110% стоимости активов, компания в сфере сельского хозяйства REYNOLDS AMERICAN INC (112%) [2]. Напротив, в секторе добычи полезных ископаемых наблюдается отрицательный прирост нематериальных активов. Неудивительно, что на балансе многих малых и средних предприятий зачастую не значатся никакие HMA (в луч-

шем случае имеются права на использование программ ЭВМ). Лишь крупные промышленные холдинги, часто находящиеся в государственной собственности, имеют собственные объекты интеллектуальной собственности, которые могут выступать залогом. Однако такие предприятия не испытывают потребности в таком обеспечении их кредитных обязательств, поскольку обладают достаточными основными средствами, которые выступают залогом при получении кредитов коммерческих банков.

По мнению авторов, важным шагом в этом направлении является изменение сознания заемщиков в пользу применения новых видов залога. В то же время необходима материальная поддержка такого кредитования, поскольку это должно быть выгодно как для самих заемщиков, так и для банков. К примеру, в качестве такой поддержки может выступать субсидирование государством ставки при банковском кредитовании предприятий приоритетных отраслей экономики. В целях эффективного и результативного размещения бюджетных средств целесообразно проводить конкурсный отбор таких заемщиков. Данные мероприятия позволят развивать новый механизм кредитования, вслед за крупными промышленными компаниями возникнет заинтересованность и среди предприятий меньших размеров.

Развитие рынка интеллектуальной собственности и кредитования банками под залог таких объектов является неотъемлемым направлением развития инновационных технологий в России. Экономика, основанная на знаниях и использовании передовых цифровых технологий, позволит повысить конкурентоспособность страны на мировом рынке. В связи с этим, представляется исключительно важным создания условий для развития института интеллектуальной собственности в России.

Таким образом, рынок нематериальных активов и интеллектуальной собственности в России развивается более быстрыми темпами. Разработаны и совершенствуются стандарты оценки стоимости данных активов, создан и функционирует центр по оценке объектов интеллектуальной собственности. Тем не менее, для активного развития банковского кредитования под залог объектов интеллектуальной собственности необходимо создание органами государственной власти благоприятных, стимулирующих условий для кредитных организаций. В настоящее время нематериальным активам и интеллектуальной собственности банки предпочитают объекты движимого и недвижимого имущества, методика оценки и способы реализации при взыскании обращения на залог которых уже наработаны в течение длительного времени. Пока еще для кредитной практики как российских, так и зарубежных банков характерны единичные случаи кредитования под залог объектов исключительных прав [4]. По мнению авторов, рекомендуется при внесении

поправок к действующему Положению Банка России от 28.06.2017 № 590-П рассмотреть возможность включения в список обеспечения, участвующего при формировании резервов на возможные потери по ссудам, объектов интеллектуальной собственности. Первоначально такие активы могли бы быть включены в обеспечение

3 категории качества согласно рассматриваемому проекту нового нормативного акта Банка России, впоследствии категорию качества можно было бы повысить до 2. Данные меры позволят дать дополнительный стимул для коммерческих банков для перспективного вида кредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N230-ФЗ.
2. Global Intangible Finance Tracker 2017 (GIFT-2017). [Электронный ресурс]. URL: http://brandfinance.com/images/upload/gift_report_2017_bf_version_high_res_version.pdf
3. Захарова О. В. Кредитование под залог исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации // Экономика. Бизнес. Банки. — 2017. — Т. 8. — С. 118–122.
4. Масленкова О. Ф. Кредиты под залог объектов интеллектуальной собственности — перспективная банковская услуга // Сборник трудов IV международной научно-практической конференции. — 2014. — С. 246–248.
5. Официальный портал госпрограмм РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://programs.gov.ru/portal/>.
6. Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».
7. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. N316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика».
8. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 301 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы».
9. Проект Указания Банка России «О внесении изменений в Положение Банка России от 28 июня 2017 года № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».
10. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
11. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации».
12. Федотова М. А., Синогейкина Е. Г. Анализ опыта оценки залогового обеспечения банковского кредита // Деньги и кредит. — 2015. — № 9. — С. 52–57.

© Доронина Ирина Станиславовна (irina_7515@mail.ru),

Филиппов Павел Владимирович (filiprovpv@mail.ru), Зубкова Светлана Валерьевна (zubkovasv@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при правительстве Российской Федерации

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ НА ЭТАПЕ ПОСТКРИЗИСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

INVESTMENT ACTIVITY IN THE POST-CRISIS STAGE OF ECONOMIC GROWTH

*I. Marushchak
S. Shibaev*

Summary. The article examines investment as one of the main factors of economic growth, shaping the renovation of production. The economic substance of investment activities representing consistency between resources investment and future income generation is studied.

Keywords: economic growth, potential, alternative, interest rate, supposition, innovation.

В период посткризисной ситуации в условиях внешних угроз и ограничений инвестиции являются не только ведущим элементом общественного производства, но и решающим фактором экономического роста. Согласно теории экономического роста, инвестиции относятся к числу первичных доминирующих факторов развития. В свою очередь, исходя из общих закономерностей влияния инвестиций на экономический рост, ряд исследователей указывают на наличие обратной связи — зависимости инвестиций от экономического роста. Это свидетельствует, в частности о том, что банковские инвестиции направляются не в экономику, а значит и не создается исходной базы для устойчивого экономического роста, качественных изменений в экономике и обществе.

С помощью инвестиций осуществляется обновление основных фондов на основе использования научно-технических достижений для производства новой или улучшенной конкурентоспособной продукции, новых или модифицированных эффективных технологий. Инвестиции выступают при этом необходимым условием осуществления инноваций. Но без инноваций капитальные вложения, по мнению Б. А. Кузык и Ю. В. Яковец, могут оказаться неэффективными или даже вредными, продлевая будущее производство не конкурентоспособных продуктов. Более того, без инноваций инвестиции зачастую оказываются невозможными, поскольку заменяемое устаревшее оборудование уже не выпускается в силу его низкой эффективности (3).

Взаимное влияние инноваций и инвестиций обусловлено, во-первых, зависимостью непрерывного инно-

Марущак Илья Иванович
К.э.н., доцент, Московский международный университет
marushak@sde.ru

Шубаев Сергей Вадимович
Аспирант, Московский финансово-юридический университет МФЮА
sergey-shibaev@yandex.ru

Аннотация. В статье инвестиции рассматриваются как доминирующий фактор экономического роста и обновления производства. Исследуется экономическая сущность инвестиционной деятельности как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем.

Ключевые слова: экономический рост, потенциал, альтернатива, ставка кредита, предпосылка, нововведение.

вационного развития от инвестиционного потенциала и, во-вторых, — от наличия конкурентных преимуществ при выборе альтернативных направлений инвестиционных вложений. Следовательно, инвестиционное обеспечение выступает неотделимым фактором обновления производства. Инновационно-инвестиционное взаимодействие можно выразить следующим образом (1):

Динамику финансирования инвестиций впервые выявил А. П. Лернер на основе взаимосвязи между объемом инвестиций и ставок кредита. Лернер продолжил также исследования Кейнсом мультипликационного эффекта от инвестиций. Существенный вклад в формирование новых подходов к теории инноваций и инновационной деятельности были внесены также С. Кузнецом, П. Франком и Б. Кроммом.

С. Кузнецом, в частности, развиты далее такие идеи И. Шумистера и Дж. Бернала как: во-первых, введено понятие эпохальных нововведений, лежащих в основе перехода от одной исторической эпохи к другой. Во-вторых, в качестве эпохального нововведения понимается ускоренное развитие науки, как основной предпосылки революционного ускорения темпов экономического роста. В-третьих, выявил положительный или отрицательный характер социальных последствий нововведений. В-четвертых, установил взаимосвязь технологических нововведений с нововведениями в других сферах общества (3).

Как свидетельствует практика, инновационная функция инвестиций не сводится к замене устаревших фон-

дов новыми на том же предприятии и для производства тех же продуктов. С их помощью скорее осуществляется межпродуктовое и межотраслевое перераспределение амортизации, прибыли и привлеченных средств для осуществления инноваций в крупных масштабах.

Объем и структура инновационных инвестиций меняются по фазам циклов. В фазах кризиса и депрессии происходит значительное сокращение объема инвестиций и инноваций; в фазах оживления и подъема — опережающий их рост с доминированием на базисных и улучшающих инновациях; в фазе зрелости уровень инвестиций стабилизируется и, в основном, направляется на улучшающие инновации (б).

Влиянию инвестиций на динамику фаз экономических циклов были посвящены научные труды М.И. Тапан-Барановского и А.Д. Кондратьева.

В контексте отмеченного следует, что современный инвестиционный процесс жестко связан с инновациями, которые являются важнейшей целевой установкой инвестирования. Инвестиции при этом обеспечивают необходимое количество инноваций, повышают конкурентоспособность производимой на их основе продукции, хотя сами по себе инвестиции могут и не иметь инновационного характера. При этом первоочередного выделения средств в целях ускорения роста следует учитывать устойчивые корреляционные связи в звене “инновации и инвестиции” (2).

В хозяйственной практике предприятия инвестиционные потоки взаимодействуют друг с другом. Так, например, инвестиции в человеческий капитал, в основной и оборотный капитал определенным образом связаны. Исследование синергетической связи между этими потоками позволяет получить довольно оригинальные критерии оценки эффективности на основе учета разницы в скорости этих потоков с помощью специальных моделей.

Развитие инвестиционного процесса требует создания соответствующей инфраструктуры, которая будет обеспечивать реализацию комплекса услуг по продвижению инвестиционных программ и проектов на рынок; оказанию поддержки в процессе разработки инвестиционных проектов; поиске инвестора-кредитора; выборе форм инвестирования, становления проектов; предоставление инжиниринговых и в целом инвестиционных услуг. Важно и то, что подобная инфраструктура будет не только способствовать инвестированию, но и позиционированию и рекламированию его в обществе.

Механизмы стимулирования инвестиционной активности, совершенствование институциональной инфра-

структуры выступают важным фактором для размещения новых производств в сфере приборостроения, станкостроения, развития транспортно-логического комплекса, строительной индустрии, социальной инфраструктуры на основе активного участия субъектов хозяйствования в целевых государственных программах.

Инвестиционная деятельность характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности — их затрат и отдачи. В связи с этим экономическую сущность инвестиционной деятельности представляется возможным определить, как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем.

Механизм инвестиционной политики на этапе спада и начала экономического роста, его последующая динамика требует значительных инвестиционных вложений, внедрения инновационных преобразований, совершенствования форм и методов нормативного и правового регулирования. Инвестиционная деятельность во многом определяется инвестиционной политикой государства.

Несколько иное видение проблемы развития инновационно-инвестиционного потенциала предлагает Б.А. Кузык и Ю.В. Яковец (4). В условиях нехватки ресурсов для инновационного прорыва, когда страна истощена многолетними кризисами, не хватает средств для обновления устаревшего основного капитала, требуют решения социальные проблемы. В связи с отмеченным или предлагается качественно новый подход к инвестициям и, в частности, инновационного наполнения инвестиций. Важнейшей функцией инвестиций в основной капитал при этом выступает инновационная.

Таким образом стратегия использования ограниченных инвестиционных ресурсов должна носить инновационный характер. Что несмотря на тесную связь между инвестициями и инновациями данные категории не только не тождественны и вопреки кажимости они имеют коренные качественные различия (б).

Динамика и объем инвестиций является важнейшими показателями на всех уровнях функционирования предприятий промышленности, определяющих темпы роста и устойчивость их развития. Целью инвестиций, по мнению Р.А. Фатхутдинова, является получение прибыли любыми путями от вложенных средств. Инвестиции, с другой стороны — это средства инноваций. Целью последних выступает улучшение объекта инвестирования. Отсюда инновационная деятельность преследует более высокие цели, чем инвестиционная. Интенсивность инновационных процессов зависит от существующих объемов вложенных инвестиционных средств. Таким образом, инвестиции можно рассматривать как

величину вовлеченных финансовых ресурсов, а инновации определяют направление их вложения (5).

В соответствии с нашими представлениями, последняя должна включать: во-первых, прямое участие государства в инвестиционной деятельности за счет бюджетных средств; во-вторых, использование макроэкономических подходов с целью создания благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности; в-третьих, мобилизация и формирование инвестиционных ресурсов как базовой основы экономического роста.

Согласно теории экономического роста, инвестиции относятся к числу первичных и доминирующих инструментов.

В контексте отмеченного следует, что для освоения передовых технологий пятого, а в перспективе и шесто-

го технологического укладов, необходимо обеспечить инновационную направленность инвестиций, повышение инвестиционной активности предприятий. В этих целях необходимо:

- ◆ формирование благоприятной инвестиционной среды, а также стимулирующего инвестиционного климата;
- ◆ создание нормативно-правовой базы инвестиционного процесса;
- ◆ совершенствование необходимых элементов рыночной инфраструктуры, механизма государственно-частного партнерства;
- ◆ разработка новых стандартов и технических регламентов, что позволит достичь экономии ресурсов от 40 до 50%;
- ◆ ужесточение механизма сертификации импортной продукции в целях защиты внутреннего рынка от некачественной импортной продукции (1).

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов А. В. Инвестиции в обеспечение инновационного развития российской экономики / А. В. Белоусов // Экономика и управление. — 2012. — № 2. с. 38–41
2. Глазев С.Ю. "О необходимости смены экономической политики России". М.: ЗАО "Олимпийская Понорама", № 199, 2016 г.
3. Кузнец С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. — М.: Фонд экономической книги "Начала", 2007 г.
4. Кузык Б.Н., Яковец Ю. В. Россия 2050: стратегия инновационного прорыва. — М.: Экономика, 2005 г.
5. Мау В. "Социально-экономическая политика России в 2014 г.: выход на новые рубежи" / Вопросы экономики /, № 7, 2014 г.
6. Ленчук Е.Б., Власкин Г. А. Инвестиционные аспекты инновационного роста. — М.: Либроком, 2013 г.

© Марущак Илья Иванович (marushak@sde.ru), Шибяев Сергей Вадимович (sergey-shibaev@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



К ВОПРОСУ О СТАНДАРТИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА «РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ СТОРОННИХ БАНКОВ»

THE QUESTION OF STANDARDIZATION OF BANKING PRODUCT "REFINANCING OF CREDITS OF OTHER BANKS"

A. Ushanov

Summary. In the context of the shortage of quality borrowers, limiting the development of the banking sector, commercial banks are forced to generate new credit products in the struggle for the client. One of them is the refinancing of loans from third — party banks, which has become one of the drivers in the corporate lending market since the end of 2017. In order to unify the product, the article proposes to develop a standard for the process of refinancing loans. Its purpose is to form public and transparent rules of interaction between the Bank and the borrower when issuing a loan. A Matrix of requirements for the components of the refinancing process, reflecting the best practices of leading domestic banks.

Keywords: refinancing loans, reducing credit load, standard refinancing, the matrix requirements.

Ушанов Александр Евгеньевич

К.э.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве РФ (г. Москва)
Ushanov_0656@mail.ru

Аннотация. В условиях дефицита качественных заемщиков, ограничивающего развитие банковского сектора, коммерческие банки вынуждены в борьбе за клиента генерировать новые кредитные продукты. Один из них — рефинансирование кредитов сторонних банков, ставшее с конца 2017 г. одним из драйверов на рынке корпоративного кредитования. В целях унификации продукта в статье предлагается разработать Стандарт процесса рефинансирования кредитов. Его цель — сформировать публичные и прозрачные правила взаимодействия банка и заемщика при выдаче кредита. Приводится Матрица требований по составляющим процесса рефинансирования, отражающая лучшие практики ведущих отечественных банков.

Ключевые слова: рефинансирование кредитов, снижение кредитной нагрузки, стандарт рефинансирования, матрица требований.

Развитие российского банковского бизнеса ограничено дефицитом качественных заемщиков. Как отметил председатель комитета Госдумы по финансовому рынку А. Аксаков в интервью «Российской газете», «все больше банков вынуждено размещать более дорогие клиентские средства в высоконадежные, но низкодоходные активы на межбанковском рынке и на депозиты в Банке России. Это отрицательно сказывается на маржинальности банковской деятельности и его инвестиционной привлекательности» [1].

По данным исследования, проведенного в марте 2018 г. рейтинговым агентством «Эксперт РА», с начала 2016 г. число банков, вынужденных в ущерб прибыльности размещать средства на рынке МБК и в депозиты ЦБ РФ, выросло почти в три раза — до 170, что составляет около трети от их общего количества [2]. Дефицит хороших заемщиков привел к избытку ликвидности, профицит которой в банковской системе достиг к июню 2018 г. 4 трлн. руб.

Данная ситуация объективно потребовала от кредитных организаций срочного поиска новых методов борьбы за клиента. Одним из таких методов стало *рефинансирование кредитов сторонних банков*, в первую очередь для малого и среднего бизнеса.

Рефинансирование кредитов

После того как в конце 2014 г. Центробанк резко повысил ключевую ставку до 17%, большинство финансово-кредитных организаций были вынуждены поднять ставки по своим кредитам либо вовсе закрыть эти программы. Начиная с января 2017 г. регулятор стал последовательно снижать ставку с 10 до 7,25%. На этом фоне произошло закономерное оживление банковского сектора. Наряду с классическим корпоративным кредитованием начало развиваться рефинансирование бизнес-кредитов. Причем, как отмечают эксперты, если в 2017 г. драйвером роста было рефинансирование ипотечных и потребительских ссуд, то в 2018-м эта услуга начала набирать популярность у бизнеса. Так, например, доля рефинансируемых кредитов клиентов корпоративного филиала банка ВТБ в Екатеринбурге, которые обращаются из других банков за более низкой ставкой, достигала в 2017 году 50–60% всех новых выдач.

Каковы причины того, что рефинансирование кредитов в конце 2017-го и в 2018 году стало одним из драйверов на рынке корпоративного кредитования? Их несколько:

- ♦ во-первых, заемщики, обращающиеся в банк за услугой рефинансирования, отличаются, как правило, высоким качеством: у них уже сформированы

Таблица 1. Условия рефинансирования кредитов сторонних банков

Банк/условие	Срок кредита, мес.	Сумма кредита, млн. руб.	Ставка, % годовых	Залог	Порядок погашения кредита	Особые условия
Сбербанк России		от 3,0	От 10			
Промсвязьбанк	до 120	До 3,0 («Упрощенный») до 9,0 («Бизнес») до 120,0 («Инвест»)	10,0			
Открытие	до 120	0,5–30,0	от 13,0	Имущество и поручительство 3-х лиц		
ЮниКредит банк	до 120	0,5–73,0	Индивидуально. Малый бизнес — 11,0		Аннуитетные платежи или индивидуальный график	Малый бизнес — без свободного залога. Отсутствие комиссий. Возможность подать заявку на сайте банка
НОКССБАНК	до 120	Не ограничена	Индивидуально		Индивидуальный график	
Петрокоммерц	до 120	до 150	от 13,0	Имущество и поручительство 3-х лиц		
Интеза	до 120	до 3,0	12,0		С учетом пожеланий клиента	

рован опыт работы с банком, они четко понимают, какие условия нужно обсудить, какие продукты и сервисы им нужны, по каким критериям сравнивать предложения разных банков, выбирая оптимальный для себя и своего бизнеса вариант;

- ◆ во-вторых, переманивая у конкурентов новых клиентов, которым в результате снижения ключевой ставки платить банку по старым кредитам стало просто невыгодно, кредитные организации получают возможность не только нарастить свой кредитный портфель, но и укрепить и развить долгосрочные взаимовыгодные отношения с компаниями, а также увеличить объемы кросс-продаж, предлагая помимо кредитов и другие свои продукты и услуги;
- ◆ в-третьих, собственники бизнеса восприняли изменение ключевой ставки как сигнал для пересмотра своих кредитных портфелей и возможности найти способы снижения кредитной нагрузки, к которым относятся:
 - ◆ увеличение срока кредитования, что влечет за собой снижение размера ежемесячного

платежа, т.е. экономической нагрузки на компанию;

- ◆ увеличение суммы кредита, особенно если заемщик имеет положительную кредитную историю;
- ◆ снижение процентной ставки, как правило, на 1–2 пункта;
- ◆ изменение валюты кредитования, что может быть выгодно при различных вариантах изменения курса;
- ◆ консолидация долгов по разным кредитам, т.е. объединение несколько кредитных договоров в один;
- ◆ изменение предмета залога: возможность снять обременение и заложить иное имущество, если на продажу или совершение иных действий с объектом, который уже находится в залоге, наложены ограничения первого кредитора;
- ◆ отсрочка выполнения обязательств по договору с возможностью избежать начисления штрафов и неустоек.

Таблица 2. Матрица требований по составляющим процесса рефинансирования кредитов сторонних банков

№ п/п	Составляющие требований Стандарта	Содержание требований Стандарта
1	Цель и базовые условия кредитования	<ul style="list-style-type: none"> рефинансирование кредита/кредитов в другом банке/других банках, выданные как на основную деятельность, так и на инвестиционные цели проценты по рефинансируемому кредиту клиент погашает за счет собственных средств если кредит был выдан на инвестиционные цели, то инвестиционная фаза проекта должна быть завершена, и источник погашения кредита — поступающий денежный поток от текущей деятельности если инвестиционная фаза проекта не завершена, источник погашения рефинансируемого кредита — доходы от текущей деятельности клиента/группы компаний выдача кредита возможна под залог имущества, находящегося в залоге других банков и/или под временное обеспечение и/или на период до 2-х месяцев без обеспечения под поручительство собственников бизнеса
2	Преимущества	<p>За счет рефинансирования у клиента появляется возможность оптимизировать структуру кредиторской задолженности, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> перевести ссудную задолженность, номинированную в иностранной валюте, в рубли снизить ежемесячную долговую нагрузку (рефинансирование на более длительный срок) оптимизировать расходы по кредиторской задолженности (рефинансирование под более низкую ставку) объединить несколько ссуд в одну
3	Требования к заемщику/группе компаний	<ul style="list-style-type: none"> ведение хозяйственной деятельности клиента в течение не менее 12 месяцев осуществление хозяйственной деятельности в приоритетных отраслях положительная деловая репутация клиента/группы связанных компаний и его конечных бенефициаров местонахождение и ведение клиентом основной деятельности в регионе присутствия банка клиент/группа связанных компаний не находится на одной из стадий банкротства, ликвидации или реорганизации отсутствие конфликтов между участниками/акционерами/бенефициарами клиента/группы связанных компаний финансовое положение клиента в соответствии с требованиями внутренних нормативных документов банка оценивается не хуже, чем «среднее» отсутствие негативных тенденций в финансово-хозяйственной деятельности клиента/группы компаний отсутствие у клиента просроченной задолженности перед работниками по выплате заработной платы отсутствие по счетам клиента в банке/иных банках очереди распоряжений, не исполненных в срок отсутствие выставленных требований (в т.ч. в рамках исполнительного производства) претензий и судебных разбирательств в отношении клиента и/или группы связанных компаний в общей сумме, превышающей хотя бы одно из следующих значений: <ul style="list-style-type: none"> - 25% от величины чистых активов клиента и/или группы связанных компаний за последние 12 месяцев (4 отчетных квартала); - 5% от суммы активов клиента и/или группы связанных компаний на последнюю отчетную дату; - 5% совокупного объема выручки клиента и/или группы связанных компаний за последние 12 месяцев (4 отчетных квартала)
4	Приоритетный клиентский сегмент	Малый и средний бизнес
5	Минимальная сумма кредита	500~<000 рублей РФ или эквивалент в иностранной валюте на дату подачи заявки
6	Валюта кредитования	RUR, USD, EUR и другие. Кредитование в иностранной валюте возможно только при наличии у заемщика соответствующего размера выручки в валюте кредита
7	Форма кредитования	Кредит, кредитная линия с лимитом выдачи, кредитная линия с лимитом задолженности
8	Сроки кредитования	12–120 месяцев. Срок кредитования устанавливается с учетом целей, на которые был предоставлен рефинансируемый кредит
9	Процентная ставка	Согласно тарифам банка, а также с учетом порядка рефинансирования (см. п. 13 Матрицы)

№ п/п	Составляющие требований Стандарта	Содержание требований Стандарта
10	Документы, предоставляемые клиентом	1. Стандартные при кредитовании. 2. Комплект документов, специфичный для рефинансирования: <ul style="list-style-type: none"> • оригинал основного договора, заключенного между Банком-1 и заемщиком, на основании которого компания планирует получить рефинансирование • оригинал договора/договоров обеспечения по основному договору • актуализированное ТЭО кредита или бизнес-плана • справка от Банка-1 о платежной дисциплине компании-заемщика по основному договору или копии платежных документов • документы, подтверждающие целевое использование рефинансируемого кредита • письмо Банка-1 о согласии на досрочное погашение заемщиком рефинансируемого кредита • письмо Банка-1 о согласии на передачу имущества, заложенного в обеспечение рефинансируемого кредита, в последующий залог в качестве обеспечения кредита на рефинансирование (при необходимости)
11	Кредитная история	Кредитная история: <ul style="list-style-type: none"> • составляет по рефинансируемому кредиту не менее 6 месяцев (произведено не менее 6 платежей, в том числе не менее 3-х — по основному долгу) • оценивается за последние 12 календарных месяцев. По рефинансируемому кредиту: <ul style="list-style-type: none"> • за анализируемый период было допущено не более одной технической просроченной задолженности длительностью не более 5 календарных дней • не было фактов пролонгаций, реструктуризаций и прочих действий, улучшающих условия обслуживания рефинансируемого кредита, кроме случаев снижения процентной ставки в соответствии с их общим снижением на финансовом рынке и пролонгаций при одновременном выполнении следующих условий: кредит был предоставлен на инвестиционные цели и на срок до 1–2 лет, когда пролонгация допускалась условиями кредитного договора
12	График погашения кредита	Равными долями/аннуитетные платежи/сезонный. Погашение основного долга не должно осуществляться в конце срока. По кредитной линии с лимитом задолженности срок траншей не должен превышать 12 месяцев
13	Обеспечение, поручительства	1. Недвижимость — не менее 70% в структуре залога 2. Оборудование, автотранспорт, ТМЦ, прочее движимое имущество — не более 30% в структуре залога 3. Поручительство собственников бизнеса, владеющих не менее 80% долей/акций компании, аффилированных компаний

Условия рефинансирования

Операции по рефинансированию корпоративных кредитов сторонних банков сегодня предлагают Сбербанк, Промсвязьбанк, Открытие, ВТБ, Альфа-банк, МКБ, ЮниКредит Банк, Транскапиталбанк, УБРиР, УРАЛСИБ, МинБанк и др. Кроме этого, целый ряд компаний предлагает свои услуги по поиску рефинансирующего банка (EASTWESTGROUP, кредитный брокер ООО «Финансист», ООО «Альянс Консалтинг» и др.).

Сравнительная характеристика основных условий при рефинансировании кредита банками представлена в табл. 1.

Процедура рефинансирования кредитов для юридических лиц требует тщательной подготовки и расчетов, причем как со стороны банка, так и заемщика. Последнему предстоит, в частности, объективно оценить перспективы перекредитования, выбрать оптимальное предло-

жение из нескольких доступных вариантов и, наконец, убедить кредитора принять положительное решение.

Среди типичных ошибок клиента при решении вопроса о рефинансировании — неучет пункта о досрочном погашении ссуды. Сумма штрафных санкций за досрочное погашение может превысить финансовую выгоду, полученную при процедуре рефинансирования, особенно с учетом затрат на оформление нового договора с кредитной организацией. Еще одной ошибкой является неправильное оформление документации.

Заемщик должен быть четко проинформирован о предлагаемом финансовом продукте, о расходах, связанных с его приобретением, владением и продажей, о сроках действия, возможности условий и порядка расторжения соответствующего договора и т.п. Необходимо предусмотреть все существенные риски, связанные с услугой.

NN п/п	Составляющие требований Стандарта	Содержание требований Стандарта
14	Порядок рефинансирования	<p>Вариант 1: есть согласие первоначального банка-кредитора (Банк-1) на последующий залог¹:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Клиент запрашивает согласие на последующий залог у первоначального банка-кредитора и справку о состоянии ссудной задолженности 2. Клиент получает согласие на последующий залог и справку 3. Клиент предоставляет согласие на последующий залог и справку в рефинансирующий банк (Банк-2) 4. Банк-2 оформляет последующий залог и предоставляет кредитные средства клиенту (по факту подачи заявления на гос. регистрацию залога или по факту гос. регистрации залога; в 1-м случае зарегистрированный договор залога должен предоставлен клиентом в Банк-2 не позднее 30 календарных дней с даты выдачи кредита) 5. Клиент погашает рефинансируемый кредит <p>Вариант 2: нет согласия Банка-1 на последующий залог; есть временный залог:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Клиент предоставляет справку о состоянии ссудной задолженности 2. Банк-2 оформляет временный залог и предоставляет кредитные средства. На период временного залога процентная ставка устанавливается на 2 процентных пункта выше до даты регистрации основного залога 3. Клиент погашает рефинансируемый кредит (залог освобождается от обременения) 4. Клиент в течение не более 60 календарных дней с даты выдачи кредита предоставляет в Банк-2 зарегистрированный договор залога недвижимого имущества <p>Вариант 3: нет согласия Банка-1 на последующий залог; нет временного залога:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Клиент предоставляет справку о состоянии ссудной задолженности 2. Банк-2 предоставляет кредитные средства 3. Клиент погашает рефинансируемый кредит (залог по кредиту освобождается от обременения) 4. Клиент в течение 15 календарных дней с даты выдачи кредита (для движимого имущества) и в течение 60 календарных дней с даты выдачи кредита (для недвижимого имущества) заключает и регистрирует договор залога в установленном законом порядке. На период отсутствия залога процентная ставка устанавливается на 2 процентных пункта выше до даты регистрации залога
15	Особые условия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Срок действия решения Кредитного комитета о предоставлении банковского продукта «Рефинансирование кредитов сторонних банков» — не более 2-х месяцев. При этом не должно произойти ухудшение финансового состояния клиента с момента принятия решения до момента заключения с ним кредитного договора. 2. Решение о предоставлении банковского продукта принимается Кредитным комитетом/Малым кредитным комитетом банка

Стандарт рефинансирования кредитов сторонних банков

На наш взгляд, полезной инициативой, особенно учитывая рост популярности услуги, станет выработка Стандарта рефинансирования кредитов сторонних банков. Его цель — сформировать *публичные и прозрачные правила* взаимодействия банка и заемщика при выдаче кредита. В Стандарте, помимо цели рефинансирования, прописываются преимущества продукта, требования к заемщику, форма и условия кредитования, варианты рефинансирования, перечень необходимых документов и др.

В целях постепенного внедрения лучших практик подходы, изложенные в данном Стандарте, могут быть предложены коммерческим банкам в качестве ориен-

тира для совершенствования механизма рефинансирования. Стандарт сможет обеспечить соответствие типовых сценариев продаж продукта «рефинансирование кредитов» общим принципам обеспечения защиты прав и законных интересов заемщиков. Документ, который носит рекомендательный характер, поможет банкам дополнять или менять условия бизнес-процесса рефинансирования, а для компаний с вдумчивым менеджментом станет полезной справочной базой, что приведет к росту количества качественных заемщиков. Появление четких правил и критериев для получения услуги рефинансирования будет способствовать лучшему пониманию рисков, связанных с ее предоставлением.

В России разработкой стандартов банковской деятельности уже более 10 лет занимается Ассоциация российских банков (АРБ), в рамках которой был создан

¹ Последующий залог - вторичный залог уже заложенного имущества в обеспечение других обязательств. По гражданскому законодательству РФ требования последующего залогодержателя удовлетворяются из стоимости этого имущества после требований предшествующих

Координационный комитет АРБ по стандартам качества банковской деятельности. К настоящему времени Советом АРБ одобрено более 17 стандартов, большую часть которых составляют стандарты качества отдельных банковских процессов, а также методологические документы. Среди одобренных стандартов — такие, как:

- ◆ Стандарт кредитования клиентов сегмента малого и среднего предпринимательства;
- ◆ Стандарт деятельности банков при реструктуризации задолженности физических лиц;
- ◆ Стандарт качества вкладов физических лиц;
- ◆ Стандарт качества банковской деятельности по депозитным операциям;
- ◆ Стандарт качества организации работы по управлению бизнес-процессами в кредитных организациях и др.

В настоящее время на стадии рассмотрения находятся разработанные АРБ Стандарт ответственного ипотечного кредитования и Стандарт защиты прав и интересов физлиц.

Цели и преимущества продукта, требования к заемщикам, условия предоставления и другие параметры отражаются в Стандарте в виде Матрицы требований по составляющим услуги рефинансирования кредитов юридических лиц (табл. 2).

Поскольку каждая сделка по рефинансированию по-своему уникальна, описанную Матрицу требований нельзя наложить, подобно трафарету, на все сделки. Стандарт устанавливает *базовые* типовые требования к данному продукту, знание которых повысит его прозрачность для бизнеса, поможет банкам дополнять или менять условия рефинансирования, станет полезным инструментом для принятия решения о введении такой услуги.

ВЫВОДЫ

Предлагаемый Стандарт процесса рефинансирования кредитов сторонних банков (юридические лица) включает как продуктовые, так и технологические составляющие, описанные в Матрице требований: цель и преимущества продукта, требования к заемщику, условия и порядок рефинансирования. Внедрение Стандарта в банковскую практику вписывается в проводимую АРБ работу по стандартизации банковских процессов и продуктов и имеет целью сформировать публичные и прозрачные правила взаимодействия банка и заемщика при выдаче рефинансируемого кредита, способствовать развитию и совершенствованию предоставления данного продукта кредитными организациями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт «Российской газеты». [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2018/06/05/problema-ozdorovleniia-bankovskogo-sektora-reshena-na-90.html>. Выпуск 6.06.2018.
2. Сайт «Вести.ру». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/98787>.

© Ушанов Александр Евгеньевич (Ushanov_0656@mail.ru). Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА¹

INVESTMENT SUPPORT OF THE NATIONAL INTERESTS OF RUSSIA IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE FAR EAST

P. Alekseev

Summary. At present, the Far East of Russia is experiencing significant socio-economic and demographic problems, including low level and quality of life of the population, insufficient infrastructure development, a shortage of labor in the macroregion. As a stimulating measure aimed at the sustainable development of the Far East regions of Russia, in 2014, a federal law was adopted on the territories of priority socio-economic development (TPD). This project is focused, among other things, on the development of investment cooperation between the Far East and the APR countries. The article shows that to enhance investment inflow in the regions of the Far East it is advisable to develop an official concept for the long-term development of TPD, including conceptual approaches to solving all necessary issues of their creation and functioning, as well as limiting possible risks.

Keywords: investment; investment cooperation; territories of priority development; Far East; infrastructure; anti-crisis, regional policy.

Алексеев Петр Викторович

К.э.н., в.н.с., ФГБОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации» (г. Москва)
apv31@mail.ru

Аннотация. В настоящее время для Дальнего Востока России характерны значительные социально-экономические и демографические проблемы, в том числе низкий уровень и качество жизни населения, недостаточный уровень развития инфраструктуры, дефицит рабочей силы в макрорегионе. В качестве стимулирующей меры, направленной на устойчивое развитие Дальнего Востока, в 2014 г. был принят федеральный закон о территориях опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Одним из компонентов данного проекта является развитие инвестиционного сотрудничества Дальнего Востока со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). В статье показано, что для активизации привлечения инвестиций в дальневосточные регионы целесообразна разработка официальной концепции долгосрочного развития ТОСЭРов, включающей концептуальные подходы к решению всех необходимых вопросов, а также ограничению возможных рисков их создания и функционирования.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционное сотрудничество; территории опережающего развития; Дальний Восток; инфраструктура; антикризисная, региональная политика.

Для обеспечения устойчивого развития Дальнего Востока целесообразно более активное привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), в том числе из стран соседнего с ним Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Хотя в настоящее время торгово-экономическое сотрудничество России со странами АТР развивается достаточно динамично и благодаря этому Россия стабильно увеличивает объемы торговли, инвестиционное сотрудничество развивается не столь значительными темпами. При этом основными партнерами России в инвестиционном сотрудничестве в АТР являются Китай, Сингапур, США, Япония, Республика Корея, Вьетнам, Австралия.

В настоящее время наиболее надежным, стратегическим партнером России в АТР в сфере инвестиционного сотрудничества является Китай. Как следует из таблицы 1, Китай достаточно активно инвестирует в экономику России.

Согласно данным Банка России и Минкоммерции КНР, на начало 2018 г. объем накопленных китайских ПИИ в Россию составил 4198 млн. долл., а объем накопленных российских ПИИ в КНР составил 255 млн. долл. Основными направлениями китайских капиталовложений в России являются: топливно-энергетический комплекс, сельское и лесное хозяйство, строительство и производство стройматериалов, торговля, легкая и текстильная промышленность, производство бытовой электротехники, сектор услуг и др. Российские инвестиции в Китай направляются в основном в производственный, строительный секторы, сектор транспортных услуг [1].

В настоящее время на уровне глав России и Китая официально утверждена цель доведения объема китайских ПИИ в Россию до 12 млрд. долл. к 2020 году. С целью развития инвестиционного сотрудничества в 2014 г. со-

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

Таблица 1. Прямые иностранные инвестиции из Китая в Россию и из России в Китай в 2008–2017 гг., млн. долл. США

Направление инвестиций	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Инвестиции КНР в Россию	240	410	594	568	660	4080	6872	5401	345	140
Инвестиции России в КНР	60	52	35	31	29,9	14	54	11	6	33

Источник: <http://www.cbr.ru/statistics/? PrtId=svs; www.russchinatrade.ru/ru/ru-cn-cooperation/investment>.
Дата обращения: 1.12.2018.

здана Российско-Китайская Межправительственная комиссия по инвестиционному сотрудничеству. В ходе 4-го заседания Комиссии в Москве 12 апреля 2017 г. утвержден скорректированный и дополненный перечень совместных инвестиционных проектов, включающий 73 совместных проекта.

Для активизации привлечения китайских и других иностранных инвестиций в дальневосточные регионы России целесообразно более эффективно использовать потенциал территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), расположенных на Дальнем Востоке. Их создание и функционирование регулируется Федеральным законом от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», согласно ст. 2 которого ТОСЭР представляет собой часть территории субъекта Российской Федерации, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий жизнедеятельности населения.

Первыми в истории России территориями опережающего социально-экономического развития стали ТОСЭР в Дальневосточном федеральном округе «Хабаровск», «Комсомольск» и «Надеждинский», соглашения о создании которых были подписаны в 2015 г. По состоянию на 1 декабря 2018 г. в восьми регионах Дальнего Востока создано 18 ТОСЭР, общее количество резидентов составило 251. Общий объем инвестиций составил 2 трлн. 209 млрд. 35 млн. рублей. В результате реализации инвестиционных проектов ожидается создание 42904 рабочих мест. Наряду с российскими инвесторами, в ТОСЭРы осуществили вложения инвесторы из Казахстана, Китая, Южной Кореи, Сингапура, Японии, Италии [2].

Наряду с ТОСЭР, созданными в Дальневосточном федеральном округе, по состоянию на 1 декабря 2018 г.

созданы 55 ТОСЭР в Кемеровской, Ростовской, Челябинской, Пензенской, Смоленской, Мурманской областях, республиках Коми, Карелия, Башкортостан, Дагестан и других субъектах Российской Федерации.

Несмотря на большое количество созданных ТОСЭРов, в настоящее время китайские и другие иностранные инвесторы пока не спешат инвестировать в них, в том числе в связи с высокими рисками инвестирования, а также слабо развитой социально-экономической инфраструктурой ТОСЭРов.

В силу непродолжительного срока функционирования ТОСЭРов в настоящее время преждевременно давать точную оценку эффективности данного проекта. Однако не вызывает сомнений, что необходимым условием успешности ТОСЭРов является тщательная проработка теоретических, концептуальных, методологических, практических аспектов деятельности ТОСЭРов. Необходимо использование опыта Китая по созданию особых экономических зон (ОЭЗ), уроки которого остались недостаточно учтенными в российских нормативных правовых документах.

По мнению российских исследователей Бильгаевой Ю.А. и Кузнецова А.В., изучивших опыт создания и функционирования ОЭЗ в Китае, можно выделить следующие условия эффективности их деятельности:

1) высокий уровень поддержки ОЭЗ со стороны государства.

Вовлечение органов государственной власти в процесс становления и развития ОЭЗ способствует достижению поставленных целей ввиду того, что отсутствие координации деятельности различных органов государственной власти создает значительные трудности для потенциальных инвесторов, что на практике приводило к отмене инвестиций;

2) интеграция программы развития ОЭЗ в национальную стратегию развития. Учитывая долгосрочный харак-

тер функционирования ОЭЗ, важное стратегическое значение имеет их включение в национальные программы развития. В случае согласования с национальными программами развития создание ОЭЗ способствует социально-экономическому развитию региона в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах, а также приводит к созданию новых рабочих мест и сокращению уровня бедности в регионе;

3) поддержка отраслей промышленности, имеющих высокий потенциал развития, посредством ОЭЗ. Опыт Китая показывает, что в рамках одной ОЭЗ можно эффективно осуществлять инвестиции в различные отрасли промышленности. Создание специализированных ОЭЗ имеет большой потенциал в случае их функционирования в высокоразвитых отраслях, где целью ОЭЗ является создание кластера;

4) достаточное финансирование развития инфраструктуры и ее формирование до начала функционирования ОЭЗ.

Формирование инфраструктуры является одним из ключевых условий развития ОЭЗ. Кроме того, ОЭЗ должны иметь прочные связи с национальными системами энергоснабжения и транспорта. Если имеющейся на территории инфраструктуры недостаточно, правительство должно принимать меры по ее обеспечению до запуска и открытия ОЭЗ;

5) стимулирование создания совместных предприятий.

Успешная передача технологий и ноу-хау в ОЭЗ Китая происходит в основном благодаря созданию совместных национальных и иностранных компаний;

6) удовлетворение потребности ОЭЗ в рабочей силе посредством вовлечения в процесс создания ОЭЗ национальных университетов и профессиональных учебных заведений в целях подготовки квалифицированных кадров путем развития государственно-частного партнерства;

7) обеспечение доступа предприятий, функционирующих в ОЭЗ, к финансово-кредитным институтам, что имеет крайне важное значение, поскольку современные предприятия имеют тесные связи с банками, страховыми, лизинговыми, инвестиционными компаниями и другими финансово-кредитными институтами;

8) внедрение высоких экологических стандартов. Опыт Китая показывает, что введение высоких экологических стандартов в ОЭЗ имеет большое значение для их успешного функционирования. Загрязнение окружа-

ющей среды не только влечет дополнительные затраты, но и оказывает негативное воздействие на производственные процессы в особенности в отраслях промышленности, которые нуждаются в высоком качестве воды и воздуха;

9) установление минимальной величины инвестиций для национальных компаний. Соблюдение определенного уровня капиталовложений нередко является требованием международных инвесторов. Вовлечение национальных компаний в ОЭЗ позволяет извлекать выгоду благодаря интернационализации их деятельности, налаживанию кооперации с иностранными компаниями, сотрудничеству с другими национальными компаниями, созданию эффективных цепочек поставок;

10) дальнейшее развитие институциональной базы для управления и обеспечения развития ОЭЗ. Реализация программы развития и становления ОЭЗ является долгосрочной задачей, которая требует вовлечения большего числа субъектов и выделения специальных ресурсов. Обеспечение соответствующей институциональной базы координирующего органа необходимо для успешной деятельности предприятий в рамках ОЭЗ, что подразумевает не только поддержку со стороны государства, но и продвижение программы ОЭЗ на национальном и международном уровнях;

11) формирование взаимосвязей приоритетных направлений ОЭЗ в зависимости от их географического положения. Зачастую ОЭЗ находятся в труднодоступных районах, не позволяющих использовать их потенциал должным образом;

12) привлечение опытных руководителей, обладающих высокими навыками общения;

13) проведение маркетинговой кампании на национальном и международном уровне, распространение информации о ОЭЗ на английском и государственном языках;

14) тщательный финансовый анализ вложений в развитие инфраструктуры.

При организации ОЭЗ необходима четкая уверенность в том, что финансовых средств достаточно для обеспечения необходимой инфраструктуры без дополнительных инвестиций со стороны. При создании многих экономических зон изначально испытывался недостаток финансирования необходимой инфраструктуры, что приводило к дорогостоящим задержкам, а также существенным затратам на такие ресур-

сы, как вода и электричество. На этапе планирования и создания ОЭЗ должен осуществляться тщательный финансовый анализ вложений в развитие инфраструктуры [3].

Таким образом, анализ опыта Китая показывает, что необходимо строгое соблюдение ряда условий для создания в России успешных ТОСЭРов. При несоблюдении этих условий вряд ли можно ожидать высоких положительных результатов от их деятельности.

Важность соблюдения вышеперечисленных условий подтверждается негативным опытом функционирования в России свободных экономических зон (далее — СЭЗ) в 1991–2005 гг., свидетельствующим о том, что в силу искусственного характера их формирования, которое не подкреплялось соблюдением необходимых условий их успешного функционирования, они превратились в каналы утечки капитала. Для СЭЗ были характерны массовые случаи несоответствия инвестиционной, производственной и внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов российскому законодательству, теневой бизнес, криминал. Нередко СЭЗ использовались в качестве «каналов перекачки» стратегического сырья, дефицитных ресурсов и иностранной валюты из России за границу [4].

Анализ нормативной правовой базы создания и функционирования ТОСЭРов позволяет сделать вывод, что в них остался неурегулированным ряд важных вопросов:

- ◆ место ТОСЭРов в национальной стратегии социально-экономического развития России, включая развитие инфраструктуры;
- ◆ вопросы удовлетворения потребности ТОСЭРов в рабочей силе и интеграции с университетами и профессиональными учебными заведениями для подготовки квалифицированных кадров;
- ◆ вопросы обеспечения доступа предприятий в ТОСЭРах к финансово-кредитным институтам;
- ◆ внедрение высоких экологических стандартов;
- ◆ ограничение рисков, связанных с деятельностью ТОСЭРов, в том числе экономических¹ и экологических.

Для обеспечения успешной реализации проекта ТОСЭРов целесообразна разработка официальной концепции их долгосрочного развития, включающей под-

¹ В частности, в условиях усиления конкуренции на мировых рынках возрастают риски недостаточной рыночной востребованности производимой в ТОСЭРах продукции. Ввиду этого необходимо заблаговременно принять меры по обеспечению рыночного спроса на нее. При этом целесообразно использовать мировой опыт организации офсетных контрактов, предполагающих продажу продукции за рубеж при условии размещения встречных заказов в стране продавца [5].

ходы к решению всех необходимых вопросов, а также ограничению возможных рисков их создания и функционирования.

Кроме того, целесообразно внедрение механизмов аутсорсинга и размещения на дальневосточных ТОСЭРах производств, для развития которых в АТР не хватает природных ресурсов, которыми богаты регионы Дальнего Востока (полезные ископаемые, древесина, промысловая рыба и др.).

В настоящее время весьма актуальными являются участие России и стран ЕАЭС в инициированном Китаем проекте «Один пояс и один путь», в который входят два проекта — «Экономический пояс Шелкового пути» (ЭПШП) и «Морской Шелковый путь XXI века» — а также сопряжение проекта ЭПШП с ЕАЭС. Проект ЭПШП относится к новому виду мегапартнерств и предполагает разный по масштабу и формам уровень участия каждой страны в либерализации торговли и внешнеэкономических связей и модернизации экономики (комплексное развитие инфраструктуры, промышленности и торговли). Эти направления его деятельности соответствуют одной из главных задач ЕАЭС — реиндустриализации экономик стран-участниц. В этой связи приоритетом внешнеэкономической политики России, на наш взгляд, должно стать создание нового мегапартнерства стран ЕАЭС и стран, входящих в ЭПШП. Важным преимуществом данного проекта является то, что он позволяет выбрать удобные для каждого его участника уровень и формы участия, исходя из задач социально-экономического развития. Однако для повышения роли данного мегапартнерства в реиндустриализации экономик стран ЕАЭС они должны стараться привлекать китайские инвестиции не только в инфраструктуру и добычу полезных ископаемых, но и в создание совместных с Китаем проектов в сфере перерабатывающей промышленности.

В целях формирования инвестиционного базиса реиндустриализации стран ЕАЭС важно предпринять опережающие шаги по развитию их инвестиционного сотрудничества с Китаем. Перспективным проектом в этом отношении, по мнению профессора Б. А. Хейфеца, выглядит создание зоны свободных инвестиций ЕАЭС–Китай путем заключения преференциального всеобъемлющего инвестиционного соглашения [6].

Таким образом, для активизации инвестиционного сотрудничества дальневосточных регионов России и стран АТР целесообразно акцентировать внимание на следующих направлениях:

- ◆ разработка официальной концепции долгосрочного развития ТОСЭРов, включающей подходы к решению всех необходимых вопросов, а так-

же ограничению возможных рисков их создания и функционирования;

- ◆ создание и развитие социально-экономической инфраструктуры ТОСЭРов (дорожное хозяйство, системы энерго- и водоснабжения, коммуникации, финансово-кредитные институты, школы, детские сады, медицинские учреждения и т.д.) в целях обеспечения комфортной среды для жизнедеятельности населения;
- ◆ внедрение механизмов аутсорсинга и размещения на дальневосточных ТОСЭРах производств, для развития которых в АТР не хватает природных ресурсов, которыми богаты регионы Дальнего

Востока (полезные ископаемые, древесина, промысловая рыба и др.);

- ◆ рассмотрение вопроса о создании зоны свободных инвестиций ЕАЭС–Китай путем заключения преференциального всеобъемлющего инвестиционного соглашения.

Таким образом, проблема привлечения инвестиций в дальневосточные регионы России требует продуманного и взвешенного решения, которое подразумевает тщательную проработку всех необходимых аспектов проблемы в интересах обеспечения национальных интересов России по устойчивому развитию Дальнего Востока.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азиатские соседи России: взаимодействие в региональной среде: коллективная монография / под ред. Г. Д. Толорая; Институт экономики РАН. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016.
2. Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. URL: <https://minvr.ru> (дата обращения: 15.12.2018).
3. Бильгаева Ю.А., Кузнецов А. В. Опыт создания особых экономических зон в Китае. Ключевые факторы успеха//Вестник ВСГУТУ. 2017. № 2. С. 147–153.
4. Павлов П. В. Проблемы развития особых экономических зон в России: правовые и организационные аспекты//Вестник Российской таможенной академии. 2015. № 1. С. 36–45.
5. Зельднер А. Г. Территории опережающего развития: состояние и стимулы привлечения инвестиций//Вопросы экономики и права. 2016. № 6. С. 46–51.
6. Хейфец Б. А. Экономический пояс Шелкового пути — новая модель привлекательного экономического партнерства для ЕАЭС//Проблемы Дальнего Востока. 2016. № 5. С. 39–49.

© Алексеев Петр Викторович (arv31@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве РФ

ВЛИЯНИЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕСА НА ГУМАНИТАРНЫЕ ОБМЕНЫ МЕЖДУ КИТАЕМ И РОССИЕЙ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЯСА ШЕЛКОВОГО ПУТИ¹

Лю Сюэцзюань

Старший преподаватель, Суйхайский университет,
г. Суйхуа, КНР
elmakli@yandex.ru

INFLUENCE OF TRANSBOUNDARY INTERNET — BUSINESS ON HUMANITARIAN EXCHANGES BETWEEN CHINA AND RUSSIA IN THE PROCESS OF CREATING THE SILK ROAD ECONOMIC BELT

Liu Xiujuan

Summary. The relevance of this article is due to several key trends in social and economic development: integration cross-border processes in the socio-economic sphere, digitalization and internationalization of international trade, the rapprochement of Russia and China against the background of the need to move from a unipolar to a multipolar world. The purpose of the article is to study the impact and possibilities of commercial use of the Internet on the development and interaction of subjects of humanitarian exchanges between China and Russia in a cross-border space. All this is accompanied by the motivation of China, using the potential of cross-border cooperation, to revive leadership through the creation of the Silk Road Economic Belt. In such conditions, it becomes important to strengthen humanitarian exchanges in the sphere of Russian-Chinese activity. Issues addressed in this article include the development of mechanisms and the harmonization of the format of humanitarian cooperation between the countries concerned; addressing practical issues such as the impact of online business on them; prospects for an "equal partnership" in Chinese-Russian relations.

Keywords: Russian-Chinese humanitarian cooperation, cultural relations, cross-border activities, Internet.

Аннотация. Актуальность настоящей статьи обусловлена несколькими ключевыми тенденциями общественного и экономического развития: интеграционные трансграничные процессы в социально-экономической сфере, цифровизация и интернетизация международной торговли, сближение России и Китая на фоне необходимости перехода от однополярного к многополярному миру. Целью статьи является исследование влияния и возможностей коммерческого использования Интернет-сети на развитие и взаимодействие субъектов гуманитарных обменов между Китаем и Россией в трансграничном пространстве. Все это сопровождается мотивацией Китая, используя потенциал приграничного сотрудничества, возродить лидерство за счет создания Экономического пояса Шелкового пути. В таких условиях важным становится усиление гуманитарных обменов в сфере российско-китайской деятельности. Вопросы, рассматриваемые в этой статье, включают выявление факторов влияния, согласование формата гуманитарного сотрудничества между заинтересованными странами; формулировка направлений гуманитарного сотрудничества между Китаем и Россией; перспективы «равноправного партнерства» в китайско-российских отношениях.

Ключевые слова: российско-китайское гуманитарное сотрудничество, культурные взаимосвязи, трансграничная деятельность, интернет.

Трансграничное сотрудничество как составляющая государственной политики, является важным фактором социально-экономического и политического развития каждой страны, поскольку создает возможности для обеспечения жителям приграничных территорий качественных товаров и услуг на основе снятия ограничивающей функции границы, развития трансграничного бизнеса, создания новых экономиче-

ских объединений, формирования и функционирования трансграничных рынков товаров. Важным фактором в этих отношениях становится также сохранение и развитие культурных связей между жителями соседних государств, человеческих контактов через упрощение пересечения границы, решения трансграничных социально-экономических проблем и реализация трансграничных гуманитарных мероприятий [3].

¹ Публикация подготовлена в рамках реализации проекта Суйхайского социального научного фонда shsk2017023 "Влияния развития трансграничного интернет-бизнеса на гуманитарные обмены между Китаем и Россией в процессе создания экономического пояса шелкового пути."

С другой стороны, распространение сети Интернет, увеличение количества ее пользователей стимулировало развитие регионального и мирового интернет-бизнеса. Однако разные уровни социально-экономического развития, разное качество инфраструктурных объектов оказывают значительное влияние на темпы внедрения электронной коммерции, ее трансформацию в устойчивую систему хозяйственных связей как на уровне страны, так и на трансграничном уровне [6]. Таким образом, современный этап мирохозяйственного развития диктует новые условия ведения гуманитарных отношений между странами. Данные обстоятельства представляются весьма актуальными для взаимодействия между Китаем и Россией, поскольку активное развитие информационных технологий, бурные трансформации в сфере интернет-технологий и устойчивое стремление к коммуникациям открывают новые возможности для осуществления взаимной деятельности.

В настоящее время мы можем говорить о растущей положительной роли гуманитарного компонента российско-китайских отношений. Во второй половине 1990-х годов началось осуществление ряда масштабных проектов российско-китайского сотрудничества: ежегодные культурные фестивали, годы национальных языков, тесное сотрудничество в сферах спорта, туризма, театра и музыки. Все события, которые были организованы в рамках межправительственных соглашений, имели сильный политический, социальный и культурный эффект, изменились отношения народов друг к другу, количество достоверной информации об этих странах увеличилось, и это оказало благоприятное воздействие на общественный имидж обоих государств [9].

Одним из главных барьеров, стоящих на пути гуманитарных обменов между Китаем и Россией, является отсутствие необходимого уровня развития инфраструктуры. В этих условиях одним из важнейших факторов обеспечения эффективности данных процессов становится использование инструментария электронной коммерции. Исследование особенностей и определения общих тенденций влияния современных инструментов интернет-бизнеса позволяет спрогнозировать дальнейшую конвергенцию Китая и России и установить базовые детерминанты, влияющие на ее становление как целостной системы.

Экономический пояс Шелкового пути представляют собой новый образец всесторонней открытости и новой структуры китайской соседской дипломатии, это, прежде всего, единая коммуникационная (транспортная и информационная) сеть в евразийском регионе. Это комплексная сеть способна связать Азиатско-Тихоокеанский регион, как мировой экономический двигатель, создавая новые возможности для развития и создавая

экономические зоны Восточной Азии, Западной Азии и Южной Азии. В указанном регионе Китай и Россия являются крупнейшими субъектами, играющими ключевые роли во всех сферах социально-экономической деятельности [5].

Полагаем, что формирование общего интернет пространства способствует выравниванию качества жизни по разные стороны границы, социальной, демографической конвергенции, внедрению новых социальных и гуманитарных стандартов. На уровне органов местного самоуправления развитие трансграничного сотрудничества обеспечивается установлением более тесных взаимовыгодных экономических, политических и культурных контактов между географически близкими территориями, которые исторически имеют тесные связи и совместные достижения, ведь независимо от политических систем стран, к которым относится приграничного населения, граждане сталкиваются с идентичными социально-экономическими, социально-культурными, политическими и законодательными проблемами и трансграничное сотрудничество определенных степени позволяет смягчить противоречия, создавать в приграничных зонах такие связи и такие договорные отношения, способствующие решению общих проблем и социальному развитию в регионе.

Для более детального и полного исследования российско-китайского партнерства в сфере гуманитарного сотрудничества предлагаем изучить существующую терминологическую базу и теоретическую основу этой проблемы. Ключевое понятие для нас — «гуманитарное сотрудничество», это понятие имеет несколько значений. С политической точки зрения данный термин имеет следующее объяснение: одна из центральных областей современных международных отношений; направлена на сохранение жизни на Земле, создание благоприятных условий для образа жизни, достойного человека, способствующего развитию талантов и способностей людей всех стран, регионов и континентов [10]. Данное определение часто используется в международной сфере и в международном сообществе. В России термин «гуманитарное сотрудничество» понимается более широко и включает в себя культурные отношения, диалог между цивилизациями и гражданскими обществами, а также отношения с соотечественниками за рубежом [1].

По-китайски смысл термина «гуманитарный» выражается двумя аспектами, которые отдельно означают «человек» и «культура». Согласно принципам и сущности китайского мировоззрения, традициям и культуры, полагаем, что китайский термин является более широким и более обширным понятием, чем западное понятие «гуманитарный». Все существующие западные определе-

ния хорошо вписываются в его рамки, поскольку включают как человеческие, так и культурные компоненты. В целом понятия гуманности и культуры, милосердия и доброжелательности, которые составляют «гуманитарные отношения», являются ключевыми понятиями для китайской культуры. Еще одна особенность китайской цивилизации также тесно связана с мягким подходом к достижению целей — мышлением в стратагемах[2].

Согласно мнению А. Р. Аликберовой, транснациональное сотрудничество (transnational cooperation) представляет собой сотрудничество между странами (иногда при этом допускается участие регионов) по определенному вопросу (например, гуманитарных обменов) в отношении крупных взаимосвязанных территорий [1]. Международные трансграничные гуманитарные проекты являются теми «точками роста», которые заметно влияют и на экономику, и на уровень культуры государства в целом. С точки зрения социального объема трансграничные системы могут выступать на трех основных уровнях: макро- (общегосударственном), мезо (региональном) и микро- (местном). В условиях развития интернет-бизнеса границы между данными уровнями размываются и уже не представляют собой барьеры для дальнейших взаимоотношений.

Анализ научной литературы и действующего законодательства дает возможность выделить такие принципы трансграничного гуманитарного сотрудничества как [4, 7, 9]:

- ◆ уважение государственного суверенитета, территориальной целостности и нерушимости границ государств четкое распределение полномочий и ответственности между субъектами гуманитарных трансграничных взаимоотношений, учета при заключении соглашений о приграничном сотрудничестве полномочий субъектов и прав участников;
- ◆ гармонизация общегосударственных, региональных и местных интересов;
- ◆ согласованное устранение политических, экономических, правовых, административных и иных препятствий для взаимных гуманитарных обменов;
- ◆ ответственность всех уровней власти в решении проблемных задач;
- ◆ партнерство, комплексность, эффективность взаимного сотрудничества;
- ◆ приоритетность гуманитарного, культурного, правового и информационного обеспечения.

Интенсивность гуманитарного сотрудничества зависит от уровня экономического развития территории, разветвленности ее транспортной системы, наличия конкурентных преимуществ в международном разде-

лении труда, различиями в структуре экономического потенциала регионов-партнеров, различиями в таможенных и налоговых сборах, кредитно-финансовой системе, социальном положении и многих других факторов. Выявление факторов влияния трансграничного интернет-бизнеса на гуманитарные обмены между Китаем и Россией в процессе создания экономического пояса Шелкового пути и своевременное нивелирование их негативного воздействия является важным и необходимым моментом для принятия обоснованных решений в сфере развития трансграничного гуманитарного сотрудничества.

Предлагаем сгруппировать факторы по следующим критериям:

- ◆ *по механизмам воздействия:* административные, экономические или информационные;
- ◆ *по сути механизма:* организационный, финансовый, правовой, физический, культурный, информационный;
- ◆ *по способу воздействия:* прямые и косвенные; по отношению воздействия: внешние и внутренние;
- ◆ *по видам субъектов влияния:* органы государственной власти, предприятия и физические лица;
- ◆ *по сроку действия:* долгосрочные, краткосрочные, текущие;
- ◆ *по масштабу воздействия:* системные, секторальные и объектные.

Следует подчеркнуть, что на сегодня сеть интернет может использоваться, как глобальное средство обмена информацией. Появление интернета создает возможность для ведения гуманитарных взаимоотношений в сети независимо от места расположения субъектов отношений. Любой субъект гуманитарных отношений трансграничного сотрудничества для реализации единых целей в пространстве может организовать виртуальную (электронную) группу (сообщество), что ускорит функциональные процессы, даст возможность получить выход на соседние страны. То есть, развитие коммерческого применения интернет-сети является, на сегодня, необходимым условием для успешного взаимодействия субъектов гуманитарных отношений в трансграничном пространстве.

Создание экономического пояса Шелковый путь показывает, что стратегия Китая по открытию для внешнего мира объединила в себе взаимные интересы Китая и России. Его основные особенности заключаются в следующем:

- ◆ *Контентный подход:* способствует новым преимуществам участия в международном гуманитарном сотрудничестве через продвижение реформ путем открытия.

Таблица 1. Основные направления гуманитарного сотрудничества между Китаем и Россией [2, 3, 7, 8]

Уровень сотрудничества	Направления взаимодействия
Многоуровневое управление	Сотрудничество государственного, частного, общественного секторов в управлении
Координация и согласование действий	Получение синергетического эффекта взаимного сотрудничества
Диверсификация финансовых источников	Государственный бюджет Китая и/или России, государственные фонды регионального развития, региональные и местные бюджеты, частные средства, софинансирование проектов в рамках трансграничного и/или государственно-частного партнерства
Стимулирование процессов развития приграничных	Повышение уровня социально-экономического развития и качества жизни
Субсидиарность развития гуманитарного сотрудничества	Делегирование полномочий на более низкий уровень при отсутствии собственных ресурсов
Партнерство	Взаимодействие, достижения консенсуса в решении проблемных вопросов

- ♦ Широта: ради развития западной части Китая реализуются стратегии на западе и юге, чтобы сформировать новую модель всестороннего открытия.
- ♦ Глубина: в соответствии с глобальной тенденцией региональной экономической интеграции и на основе использования соседних районов создаются зоны свободной торговли для содействия, в том числе, гуманитарных обменов.

Можно утверждать, что Китай, Россия и другие страны Шелкового пути будут работать над оптимизацией распределения торговых и производственных факторов, содействия региональной гуманитарной интеграции и стремиться к синхронному социальному и культурному развитию. В таблице 1 представлен основные направления гуманитарного сотрудничества в процессе создания Экономического пояса Шелкового пути.

Таким образом, эффективное использование потенциала приграничных регионов в условиях развития интернет-пространства является важным фактором гуманитарного трансграничного сотрудничества, а государственная политика по развитию гуманитарных обменов должна обеспечивать определение стратегических целей и приоритетных направлений:

- ♦ формирование законодательной среды для трансграничного гуманитарного сотрудничества;
- ♦ организация государственной поддержки трансграничного гуманитарного сотрудничества в организационном, финансово-экономических, политическом плане;
- ♦ поддержка и инициирование гуманитарного сотрудничества между территориальными органами власти и субъектами хозяйствования территорий с обеих сторон границы и создание основных и вспомогательных (способствующих) организаций и структур, обеспечивающих скоор-

динированность действий смежных приграничных территорий и реализующих задачи их общего развития;

- ♦ выявление общих и идентичных проблем приграничья и выбор приоритетов развития гуманитарного сотрудничества;
- ♦ организация процессов разработки трансграничных проектов.

Важным элементом государственной политики трансграничного гуманитарного сотрудничества является создание институциональной базы трансграничного сотрудничества, в которую входят: система нормативно-правового обеспечения, регламентация механизмов взаимодействия между органами власти различных уровней, а также создание достаточного количества действенных институтов, способствующих реализации трансграничных проектов с привлечением субъектов предпринимательства, общественных организаций, учебно-образовательных учреждений, научных учреждений.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что сегодня правительство Китайской Народной Республики и Российской Федерации ясно осознают, что в условиях растущей экономической глобализации и культурного объединения сотрудничество в гуманитарной сфере имеет ключевое значение. При этом государство играет огромную роль в формировании культурной политики и разработке долгосрочной гуманитарной стратегии. Для этого Китай не только целенаправленно реформирует свою культурную систему и развивает международные гуманитарные отношения, вкладывая в нее значительные средства, но и активно использует широко известные инструменты внешней политики, одна из которых — культурная дипломатия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Alikberova A. R. Brief Terminological Analysis of the Russian-Chinese Humanitarian Cooperation // International journal of humanities and cultural studies. 2016. Pp.112–117.
2. Chase M.S., Medeiros E. S., Roy J. S., Rumer E. B., Sutter R., Weitz R. Russia-China relations Assessing Common Ground and Strategic Fault Lines. National bureau of Asian research. 2017. 64 p.
3. Dellios R., Ferguson R. The human security dimension of China's belt and road initiative. 2017. URL: https://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1525&context=fsd_papers
4. Fallon T. The New Silk Road: Xi Jinping's Grand Strategy for Eurasia // American Foreign Policy Interests. 2015. № 37(3). pp.140–147
5. Kaneshko S. Russia and China in the age of grand Eurasian projects: Prospects for integration between the Silk Road Economic Belt and the Eurasian Economic Union // Cambridge journal of Eurasian studies. 2017. 16 p.
6. Воробьев К. Ю. Сущность электронной коммерции в системе международных торговых связей // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 3. С. 106–114.
7. Ли Син. Стратегия Китая и России в Шанхайской организации сотрудничества: сравнительный анализ // Сравнительная политика. 2017. № 2. С. 98–107.
8. Нехай А. Ю. Институционально-правовые проблемы развития международной электронной торговли // Госсоветник. 2014. № 1 (5). С. 18–21.
9. Сафронова Е. И. Текущая и перспективная роль гуманитарного сотрудничества в деле развития ШОС // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. 2015. № 20. С. 119–134.
10. Ступаков Н. В. Роль интеграционного сотрудничества евразийских государств в обеспечении взаимодействия и компромисса интересов экономики, политики, обороны и безопасности: итоги Саммита ШОС 2017 г // Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право. 2017. № 11. С. 14–25.

© Лю Сюцзюань (elmakli@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Г. Суйхуа, КНР

КОНТРОЛЬ И НАДЗОР В СИСТЕМЕ МЕР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАКОННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ¹

CONTROL AND SUPERVISION IN THE SYSTEM OF MEASURES OF LAW ENFORCEMENT OF THE STATE ADMINISTRATION IN THE SPHERE OF ECONOMY

A. Voronov

Summary. In the presented work as author, on the basis of studying of rather big array of regulations and other sources, the analysis of a legal regulation of categories "control" and "supervision" which are widely used both in the theory is exercised, and in legislative activity, however still did not become the legal categories which are completely reflecting their terminological essence.

Keywords: "control" and "supervision", legal regulation, administrative reform, Bill, administrative legal doctrine.

Воронов Алексей Михайлович

*Д.ю.н., профессор, г.н.с., Институт государства и права РАН; профессор, Академия МВД России; эксперт Российской Академии наук, Москва
adminlaw@igpran.ru*

Аннотация. В представленной работе автор, на основе изучения достаточно большого массива нормативных правовых актов и иных источников, осуществлен анализ правовой регламентации категорий «контроль» и «надзор», которые широко используются как в теории, так и в законодательной деятельности, однако до сих пор не стали правовыми категориями, полностью отражающими их терминологическую сущность.

Ключевые слова: «контроль» и «надзор», правовое регулирование, административная реформа, Законопроект, административно-правовая доктрина.

В теории административного права, доставшейся современникам от предыдущего поколения ученых, на наш взгляд существует множество не реализованных по сей день доктринальных положений требующих переосмысления и развития. Среди прочих следует отметить обозначенную выше проблематику контроля и надзора — как функции государственного администрирования и как способа обеспечения законности в деятельности публичной администрации. Также вопросы узкого и широкого толкования (понимания) административного процесса; вопросы предметной области современного административного права; вопросы кодификации административно-деликатных норм; вопросы общей теории административного права как науки и многие другие проблемы, которые сегодня остро стоят перед научным сообществом административистов, но так и не нашедшие своего правового решения.

Здесь уместно отметить, что современные парадигмы административно-правовой науки достались нам от предыдущего поколения учёных-административистов, внесших существенный вклад в её развитие на ру-

беже 20 и 21-го веков. Однако также следует отметить, что данные парадигмы основаны на правовом фундаменте государства которого уже не существует. Россия сменила общественно-экономическую формацию, перейдя от построения «светлого будущего» коммунизма к новому демократическому пути развития.

Точкой отсчета здесь стало принятие в декабре 1993 г. Конституции Российской Федерации. Основным закон послужил фундаментом новый российской государственности, на котором наша страна встала на совершенно новый путь развития, а именно построение социального, демократического, правового государства, в котором интересы личности, да и всего гражданского общества являются приоритетными (статья 2 Конституции РФ).

Статья 7 Конституции Российской Федерации в число основ конституционного строя возводит принцип социального государства, таким образом создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, признано целью государственной политики страны.

¹ Статья выполнена в рамках госзадания «Современные формы и методы административного регулирования экономической деятельности в Российской Федерации» сектора административного права и процесса Института государства и права РАН

Конституция не предписывает, как это было ранее, предустановленной единой экономической системы, основанной на государственной собственности, в равной мере защищая все формы собственности, обеспечивая свободу развития гражданского общества. При этом уместно отметить, что являясь основным документом государства, нормы Конституции не нуждаются в каком-либо ином правовом подтверждении. Все законы, принимаемые на территории нашей страны, не должны ей противоречить, в противном случае они подлежат отмене [15].

Конституция Российской Федерации 1993 года закрепила новую систему высших органов государственной власти, основанную на весьма четком разделении законодательно (представительной), исполнительной и судебной ветвей государственной власти, главой государства стал — Президент Российской Федерации. Парламент стал именоваться Федеральным Собранием Российской Федерации нижней палатой которого стала Государственная Дума, верхней — Совет Федерации, исполнительную власть стало осуществлять — Правительство Российской Федерации. Конституционный, Верховный и Арбитражный суды составили судебную власть Российской Федерации.

Заложены в Конституцию Российской Федерации и фундаментальные основы местного самоуправления, как самостоятельного уровня публичной власти населения.

Также Конституция Российской Федерации во второй главе закрепила основы правового статуса личности в Российской Федерации. Так человек с его правами и свободами возведен в категорию высшей ценности. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина — стало обязанностью государства.

Подводя краткие итоги становления и развития Российской государственности следует отметить что сделано довольно многое. Прежде всего административная реформа, проводимая в стране в связи с совершенствованием организации государственного управления, определила систему и структуру органов исполнительной власти. Согласно Указа Президента РФ от 09.03.2004 № 314 (ред. от 28.09.2017) «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» в систему федеральных органов исполнительной власти входят федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства.

Федеральное министерство — является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установ-

ленной актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации сфере деятельности.

Федеральная служба — является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в установленной сфере деятельности, а также специальные функции в области обороны, государственной безопасности, защиты и охраны государственной границы Российской Федерации, борьбы с преступностью, общественной безопасности.

Федеральное агентство — является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в установленной сфере деятельности функции по оказанию государственных услуг, по управлению государственным имуществом и правоприменительные функции, за исключением функций по контролю и надзору [2].

В стране строится рыночная экономика, определяющая перспективы социально экономического развитие нашей страны. В ходе проводимой в стране административной реформы определены основные механизмы государственного администрирования, при этом уместно отметить, что наметилась устойчивая тенденция развития так называемых сервисных функций как органов государственной, так и органов публичной власти по оказанию публичных услуг населению.

Совершенствуется и модернизируются действующие законодательство. Как нами отмечалось ранее Россия встала на новый путь социально экономического развития, а именно на путь построения демократического, социального, правового государства. Однако страна до настоящего времени продолжает жить по законам несуществующего социалистического государства (см. например Федеральный закон от 17.01.1992 № 2202-1 (ред. от 03.08.2018) «О прокуратуре Российской Федерации», Федеральный закон от 12 августа 1995 г. № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» [12] и проч.

При этом уместно отметить, что правовая доктрина Российской государственности не находится в аморфном состоянии и продолжает развиваться. В качестве примера следует привести Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации». Думается данный нормативный правовой акт наглядно свидетельствуют о реальных переменах, произошедших в Российской Федерации.

Доктрина административного права претерпевает существенную модернизацию и всестороннее развитие. Его предмет существенно расширяется и дополняется большим блоком реординарных отношений, когда ини-

циатива исходит от граждан и обращена к органу государственной администрации.

Таким образом, помимо субординационных, властных отношений присущих государственному управлению во всех сферах жизнедеятельности нашего общества, а также в сфере обороны и безопасности, предмет административного права дополняется блоком сервисных отношений по оказанию гражданам государственных услуг.

В 2015 г. наконец-то принят Кодекс административного судопроизводства КАС РФ [3], который был прописан в ч. 2 ст. 118 Конституции Российской Федерации «Судебная власть осуществляется посредством конституционного, гражданского, административного и уголовного судопроизводства». В Кодексе регламентирован, в том числе, и судебный порядок восстановления прав и свобод человека и гражданина, нарушенных незаконными действиями должностных лиц государственной администрации.

Обращаясь к заявленной проблематике, а именно вопросам контроля и надзора в системе мер обеспечения законности государственного администрирования в сфере экономики следует отметить, что одним из важных направлений в деятельности государства является обеспечение законности в сфере государственного управления, а точнее администрирования. Законность — это основополагающий принцип государственной и общественной жизни, закрепленный в ст. 15 Конституции Российской Федерации и заключающийся в точном, неуклонном и единообразном исполнении законов и других нормативных правовых актов всеми государственными органами, органами местного самоуправления, должностными лицами, гражданами и их объединениями [1].

Категории «контроль» и «надзор» широко используются как в теории, так и в законодательной деятельности, однако до сих пор эти понятия не стали правовыми категориями, полностью отражающими их терминологическую сущность.

В научной литературе распространено достаточное множество суждений о содержании контроля и надзора. Отдельные авторы отождествляют административный надзор с надведомственным контролем и ограничивают сферу его применения лишь проверкой выполнения сравнительно небольшого количества норм и правил. Другие, аналогично определяя природу административного надзора, выделяют специфические, только ему присущие черты.

Обратившись к толковому словарю С. И. Ожегова, видим, что «контроль» трактуется как проверка, а также постоянное наблюдение в целях проверки или надзор [5].

В энциклопедическом словаре Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона государственный контроль определяется как наблюдение за правильностью и законностью поступления государственных доходов и производством расходов. Здесь же дано пояснение, что «государственный контроль представляет собой самостоятельное государственное установление, во всем равное с другими министерствами». Особый интерес представляет то, что свою контрольную деятельность учреждение, по мнению авторов словаря, осуществляет в форме надзора. Следует отметить, что для указанного выше словаря характерны следующие употребляемые по тексту выражения: «надзор государственного контроля выражается», «в обязанности государственного контроля лежит надзор за тем, чтобы, независимо от законности и правильности расходов, все хозяйственные операции казны производились с возможно большей для нее выгодой» [6. с. 408–411.].

Таким образом, энциклопедический словарь рассматривает контроль как специальное учреждение, осуществляющее свою деятельность в форме надзора («установление» в терминологии того времени), то есть как организационно-правовую форму надзора.

В понятие «надзор» и производные от него термины справочные издания вкладывают следующее: «наблюдение, присмотр за кем-либо, чем-либо с целью контроля, охраны; наблюдение специальных учреждений, органов власти, общественных организаций, обычно с целью контроля»; «наблюдение с целью присмотра, проверки; группа лиц, орган для наблюдения за кем-либо, чем-либо».

В государственно-правовом значении контроль следует рассматривать, с одной стороны, как специфическую правовую форму управленческой деятельности государственных органов, а с другой — как организационно-правовой способ обеспечения законности в сфере деятельности исполнительной власти (государственном управлении).

Таким образом, контроль предполагает осуществление квалифицированного, профессионального наблюдения за тем, чтобы фактическая деятельность государственных органов и должностных лиц строго соответствовала предписаниям, содержащимся в законе, и в максимальной степени обеспечивала бы выполнение ими своих функций, охрану правопорядка, интересы общества, права и свободы граждан.

Контроль позволяет получить информацию о состоянии законности в аппарате государственного управления, о содержании и направлениях его деятельности, что способствует исполнению нормативных правовых актов, регулирующих те или иные общественные отно-

шения. С его помощью должна повышаться ответственность управленческого аппарата государства за надлежащее выполнение своих обязанностей; контроль дает возможность проверить соответствие актов управления Конституции Российской Федерации и законодательству, а в случае необходимости принять меры к восстановлению данного соответствия [7. с. 12.].

В качестве одного из наиболее удачных определений надзора можно привести дефиницию, данную профессором Ф.С. Разареновым. Он определяет административный надзор как самостоятельный организационно-правовой способ обеспечения законности в советском государственном управлении, представляющий систематическое наблюдение за точным и неуклонным соблюдением законов и актов, основанных на законе, осуществляемое органами управления по подведомственным им вопросам и направленное на предупреждение, выявление и пресечение нарушений, а также привлечение нарушителей к ответственности [8. с. 100–104.].

По мнению Ю.М. Козлова, надзор — это деятельность специальных органов отраслевого управления, государственных инспекций по осуществлению контроля за исполнением специальных правил и требований, установленных законами, постановлениями правительства, ведомственными актами и инструкциями самих инспекций [9. с. 100–104.]. В указанном определении автор, видимо, исходит из близости понятий контроля и надзора и поэтому определяет надзор как деятельность государственных органов по осуществлению контроля. Основное отличие контроля и надзора, по его мнению, заключается в том, что надзорные органы всегда выполняют свои функции по отношению к не подчиненным им объектам и их деятельность носит надведомственный характер.

Таким образом, обращение к словарям и юридической литературе свидетельствует об отсутствии четкого смыслового разграничения между терминами «контроль» и «надзор» [14].

Анализ соотношения данных понятий с точки зрения законодательства Российской Федерации позволяет констатировать, что ни Конституция Российской Федерации не уделяет значительного внимания определению терминов «контроль» и «надзор» (например, п. «а» ст. 71), ни действующее законодательство Российской Федерации, регламентирующее организацию и деятельность исполнительной власти, также не содержит четких критериев разграничения контроля и надзора. Также в ряде статей КоАП РФ термины «контроль» и «надзор» употребляются как равнозначные (например, ст. 23.16, 23.20, 23.58, 19.4) [4]. Таким образом как в теории, так и практике деятельности государственной администра-

ции до сих пор существует дублирование, а точнее подмена данных понятий, а они совершенно не тождественны и каждое из них представляет самостоятельный вид государственно-властной деятельности, наделенный собственным содержанием.

Следует обратить внимание, что 21 февраля 2018 г. Государственная Дума приняла в I чтении проект федерального закона «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» (далее — Законопроект) [10], внесенного Правительством Российской Федерации. При первом рассмотрении Законопроекта обращает внимание, прежде всего, его наименование, опять содержащее подмену понятий данных правовых категорий. Представляется в рамках данной работы следует разобраться, что в нем о государственном контроле, а что о государственном надзоре.

1. Предмет проекта закона (ч. 1 ст. 1) — отношения, возникающие между гражданами и организациями, осуществляющими деятельность, в отношении которой установлены обязательные требования, и федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, публично-правовыми компаниями и государственными корпорациями, уполномоченными на осуществление государственного контроля (надзора) и муниципального контроля, иными органами и организациями в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом. Попытаемся раскрыть сущность данной дефиниции, используя легальные толкования, изложенные в ст. 2 Законопроекта:

а) граждане — граждане Российской Федерации, иностранные граждане, лица без гражданства, в том числе зарегистрированные в установленном законом порядке в качестве индивидуальных предпринимателей;

б) организации — юридические лица и их подразделения, а также иные организации, в том числе иностранные, объединения и их подразделения, не являющиеся юридическими лицами, если в соответствии с нормативными правовыми актами, устанавливающими обязательные требования, субъектом правоотношений является организация, не являющаяся юридическим лицом.

Органы государственной власти и органы местного самоуправления для целей настоящего Федерального закона рассматриваются как организации, если осуществляемая ими деятельность не сопряжена непосредственно с исполнением ими властных полномочий, используемые ими производственные объекты или результаты их деятельности относятся к объектам государственного контроля (надзора) и муниципального контроля, а предметом контроля является соблюдение обязательных требований, предъявляемых к организациям независимо от их ведомственной принадлежности и формы собственности принадлежащего им имущества;

в) обязательные требования — условия, ограничения, запреты, обязанности, устанавливаемые и предъявляемые к осуществлению гражданами и организациями предпринимательской и иной деятельности, совершению ими действий, результатам осуществления деятельности или совершения действий, использованию ими при осуществлении указанной деятельности, совершении действий производственных объектов, установленные в целях защиты охраняемых законом ценностей международными договорами Российской Федерации, актами органов Евразийского экономического союза, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами. Юридическую силу обязательных требований имеют также документы, не являющиеся нормативными правовыми актами (в частности, документы по стандартизации, документы, разработанные самими гражданами и организациями, в том числе учредительные документы организаций), если обязанность соблюдать положения указанных документов предусмотрена законодательством Российской Федерации, законодательством субъекта Российской Федерации, муниципальными правовыми актами применительно к определенным видам государственного контроля (надзора) и муниципального контроля [13].

Таким образом, в дефиниции предмета Законопроекта определены следующие признаки надзора:

1) специальный субъект надзора — федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, публично-правовые компании и государственные корпорации, уполномоченные на осуществление государственного контроля (надзора) и муниципального контроля. Условия осуществления различными субъектами государственного надзора конкретизированы в ст. 8 Законопроекта.

2) ограниченность предмета надзора — установленные обязательные требования. В соответствии с ч. 1 ст. 9 Законопроекта предметом государственного контроля (надзора) и муниципального контроля является соблюдение гражданами и организациями обязательных требований.

3) особый объект надзора — осуществление гражданами и организациями предпринимательской и иной деятельности. Согласно ч. 1 ст. 10 Законопроекта объектами государственного контроля (надзора) и муниципального контроля являются: деятельность и действия (бездействие) граждан и организаций; производственные объекты; результаты деятельности граждан и организаций, в том числе продукция (товары), работы и услуги.

Завершая рассмотрение предмета Законопроекта, нельзя обойти вниманием следующее обстоятельство,

которое в своем выступлении на «Лазаревских чтениях» в ИГП РАН высказал профессор С. М. Зубарев. В части 2 ст. 1 исключение из предмета Законопроекта составляют 29 видов контроля — от контроля и надзора в сфере исполнения уголовных наказаний и в сфере обороны до контроля за осуществлением переданных органам государственной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления отдельных государственных полномочий Российской Федерации, субъектов Российской Федерации. При этом С. М. Зубарев обращает внимание, что в приложениях к Законопроекту даны исчерпывающие перечни видов контроля и надзора: федерального — 152 вида (приложение 1); регионального — 44 вида (приложение 2); муниципального — 11 видов (приложение 3).

Таким образом, наличие в одном проекте федерального закона двух взаимоисключающих перечней не только противоречит правилам юридической техники, но и, несомненно, затруднит применение закона.

2. Определение государственного контроля (надзора) дано в п. 1 ч. 1 ст. 2 Законопроекта: государственный контроль (надзор) — осуществляемая в пределах установленных полномочий деятельность федеральных органов исполнительной власти, а также органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления при реализации ими переданных государственных полномочий, деятельность иных уполномоченных органов и организаций, направленная на предупреждение (профилактику), выявление и пресечение нарушений гражданами и организациями обязательных требований, принятие предусмотренных законодательством Российской Федерации мер по пресечению выявленных нарушений и восстановлению правового положения, существовавшего до нарушения обязательных требований;

В данном определении помимо уже рассмотренных признаков надзора присутствуют и иные: юрисдикционная самостоятельность субъектов надзора и приоритет правоохранительных производств в надзоре.

Далее С. М. Зубарев справедливо замечает, что уже в понятийном аппарате Законопроекта закреплены основные признаки административные надзора. Многие разделы и статьи Законопроекта только подтверждают данный вывод: гл. 3 — система управления рисками при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля; гл. 4 — мероприятия и действия по государственному контролю (надзору) и муниципальному контролю (проверка; плановое (рейдовое) обследование; контрольная закупка и др.); ст. 49 — меры, принимаемые в отношении фактов нарушений, выявленных при проведении государствен-

ного контроля (надзора) и муниципального контроля (предписание гражданину, организации об устранении выявленных нарушений; привлечение лиц, допустивших выявленные нарушения, к ответственности и др.); ст. 50 — организация и проведение мероприятий, направленных на профилактику нарушений обязательных требований [11].

На основании вышеизложенного, представляется целесообразным сделать некоторые умозаключения.

Законопроект, принятый Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 21 февраля 2018 г., на наш взгляд, содержит ряд теоретико-методологических ошибок, содержательных и юридико-технических неточностей, которые отрицательно скажутся на его реализации.

1. В основном поддерживая стремление к унификации системы государственного и муниципального контроля, нельзя согласиться с соединением в одном федеральном законодательном акте предписаний о государственной и муниципальной контрольной де-

ятельности. Это противоречит конституционным положениям, закрепляющим разграничение органов государственной власти и органов местного самоуправления, обусловленное особой правовой природой и самостоятельностью последних в решении вопросов местного значения (ст.ст. 12, 130, 132 Конституции Российской Федерации).

2. Стремление урегулировать в одном законодательном акте два самостоятельных вида деятельности: контроль эффективности функционирования государственного аппарата и надзор за законностью деятельности юридических и физических лиц.

3. Исходя из выработанных в теории административного права подходов к разграничению контроля и надзора, требуется корректировка названия законопроекта и применяемой в нем терминологии в целом. Анализ содержания позволяет сделать вывод о том, что Законопроект направлен на регулирование общественных отношений, возникающих в процессе надзорной деятельности органов исполнительной власти и иных уполномоченных субъектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № -ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ)
2. Указ Президента РФ от 09.03.2004 № 314 (ред. от 28.09.2017) «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» // СЗ РФ. 2014. Вып. 11. Ст. 945.
3. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации» от 08.03.2015 № 21-ФЗ (ред. от 19.07.2018) // СЗ РФ. 2015. № 10. Ст. 1391.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 29.06.2009) // СЗ РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка / Под ред. Н. Ю. Шведовой. М., 1989. С. 293.
6. Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. Энциклопедический словарь: В 86 т. СПб., 1895. Т. 9. С. 408–411.
7. Тарасов А. М. Государственный контроль: сущность, содержание, современное состояние // Журнал российского права. 2006. № 1. С. 12.
8. Величко А. Ю. Контрольно-надзорная деятельность государства: система и ее элементы // Государство и право. 2008. № 1. С. 100–104.
9. Административное право / Под ред. Ю. М. Козлова. М., 2004. С. 289.
10. Паспорт проекта федерального закона № 332053–7 «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.
11. С. М. Зубарев «Ведомственный контроль как способ обеспечения законности в экономической деятельности» доклад на Международной научно-практической конференции «ЛАЗАРЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ» на тему: «Государственный контроль и надзор как способы обеспечения законности в сфере экономической деятельности: теория и практика», посвященная 100-летию со дня рождения известного ученого-административиста Елены Викторовны Шориной, соратника и коллеги Б. М. Лазарева. 25 октября 2018 г. Москва. Институт государства и права РАН
12. Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/10104229/#ixzz5TqRdsTPI>
13. <https://www.eg-online.ru/document/law/320636/>
14. <http://dlib.rsl.ru/rsl01004000000/rsl01004706000/rsl01004706613/rsl01004706613.pdf>
15. <https://megalektsii.ru:443/s32375t9.html>.

© Воронов Алексей Михайлович (adminlaw@igpran.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ

ON THE PECULIARITIES OF UNILATERAL TERMINATION OF THE CONTRACT

**A. Gudkov
V. Mishchenko
A. Mishchenko**

Summary. The article examines the question of the specifics of the termination of the contract unilaterally, the relevance of which has increased currently. This is largely due to the rather difficult financial and economic situation in Russia, which, in turn, contributes to the growth of unilateral refusals to fulfill obligations under various types of contracts. The authors note that the subjects of civil-legal relations often do not distinguish the difference between the termination of the contract unilaterally and the refusal to fulfill obligations by one party, and emphasize that it is possible to terminate the contract unilaterally in cases established by the legislator and subject to the relevant procedure.

Keywords: termination of the contract, unilateral termination of the contract, extrajudicial procedure of termination of contracts, material breach of contract.

В регуляции многогранного взаимодействия между субъектами гражданского права договор играет огромную роль, преследуя цель гармонизации гражданско — правовых отношений. Довольно часто, особенно в предпринимательской среде, можно услышать фразу «договор дороже денег». Однако на практике часто происходит нарушение договорных обязательств, в ряде случаев это влечет расторжение договора, о чем свидетельствует судебная практика [3].

Безусловно, договорные обязательства должны соблюдаться и уважаться, что способствует стабильности гражданского оборота. Вместе с тем, правоотношения, возникающие между субъектами гражданского права, наделены свойством не только возникать или изменяться, но и прекращаться, в том числе путем расторжения договоров. Расторжение договорных отношений законодательно ограничено, поскольку установленные правила направлены на обеспечение стабильности договорного процесса.

В словаре русского языка слово «расторгнуть» имеет значение «прекратить действие чего-либо» [4]. Относительно расторжения договора, там же определено, что это означает прекращение действия договора, и, соот-

Гудков Анатолий Иванович

*К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
gudkovaniv@yandex.ru*

Мищенко Вячеслав Иванович

*К.ф.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
vyacheslav-mischenko@mail.ru*

Мищенко Андрей Вячеславович

*Председатель, Выксунский районный суд
Нижегородской области
vyacheslav-mischenko@mail.ru*

Аннотация. В статье исследуется вопрос об особенностях расторжения договора в одностороннем порядке, актуальность которого возросла в настоящее время. Это во многом объясняется довольно сложной финансово — экономической ситуацией в России, что, в свою очередь, способствует росту односторонних отказов от исполнения обязательств по различным видам договоров. Авторы отмечают, что субъекты гражданско — правовых отношений часто не различают разницу между расторжением договора в одностороннем порядке и отказом от исполнения обязательств одной стороной и подчеркивают, что расторжение договора в одностороннем порядке возможно лишь в установленных законодателем случаях и при соблюдении соответствующей процедуры.

Ключевые слова: прекращение договора, расторжения договора в одностороннем порядке, внесудебный порядок расторжения договоров, существенное нарушение условий договора.

ветственно, прекращение обязательств сторон по договору (п. 2 ст. 453) ГК РФ [1]. Необходимо подчеркнуть, что прекращение договорных обязательств не во всех случаях являет собой расторжение договора. Расторжение договора, включая также одностороннее расторжение, это частный случай прекращения договора.

Как верно отметили М.И. Брагинский и В.В. Витрянский, «...особенностью расторжения договора в одностороннем порядке является отсутствие согласия контрагента другой стороны договора» [2]. Таким образом, расторжение договора в одностороннем порядке возможно лишь в установленных законодателем случаях и при соблюдении соответствующей процедуры.

Так в каких же случаях и каким способом возможно расторжение договора в одностороннем порядке? По общему правилу, в соответствии с ГК РФ, договор может быть расторгнут только по соглашению сторон. Однако в ряде случаев, которые законодательно закреплены в ст. 451 ГК РФ, возможно и одностороннее расторжение договора.

Во-первых, это допустимо, когда односторонне расторжение договора предусмотрено в самом договоре

его сторонами. Следует отметить, что расторжение договора в одностороннем порядке имеет легитимный характер при условии, что стороны путем подписания дополнительного соглашения к основному договору приходят к внесудебному соглашению о расторжении договора.

Во-вторых, как нам представляется, особенностью одностороннего расторжения договора, выступает волеизъявление одной из сторон, направленное на прекращение договорных отношений. Однако волеизъявления одной из сторон для расторжения договора недостаточно, процесс расторжения соглашения не может быть разрешен исключительно волей лица, выступившего с такой инициативой. Одностороннее расторжение договора возможно лишь при существенном нарушении обязательств по договору одной из сторон, при которой другой стороне наносится существенный ущерб, в результате которого она лишается того, на что рассчитывала при заключении договора. При этом существенность допущенных нарушений устанавливается судом.

Таким образом, вторым способом расторжения договора в соответствии с п. 1 ст. 450 ГК РФ является требование одной из сторон о расторжении договора в судебном порядке.

В-третьих, одностороннее расторжение договора в судебном порядке возможно ввиду существенного изменения обстоятельств, которые должны быть настолько значительными, что, если бы стороны могли их предвидеть, договор вообще не был бы заключен или заключен на иных условиях. При этом изменения не должны быть вызваны причинами, которые заинтересованная в расторжении договора сторона могла преодолеть их при должной степени заботливости и осмотрительности, которая от нее требовалась при заключении договора или как того требуют обычаи делового оборота. В случае, если в соответствии с этими условиями риски изменения обстоятельств несет сторона, инициатор расторжения договора, то одностороннее расторжение невозможно. Так, например, не может быть расторгнут договор пожизненного содержания с иждивением по инициативе плательщика ренты даже в случае случайной гибели имущества, переданного под выплату ренты, и названные обстоятельства плательщика ренты не освобождают его от выполнения обязательств по такому договору.

В некоторых случаях ГК РФ предусматривает особые условия и возможности расторжения договора в одностороннем порядке. Мы имеем в виду договор дарения, который может быть расторгнут в судебном порядке по инициативе дарителя, если обращение одаряемого с подаренной вещью, представляющего для дарителя большую неимущественную ценность, создает опасность ее гибели.

Отметим важное условие, позволяющее субъектам гражданского оборота грамотно разрешать ситуации, связанные с ненадлежащим исполнением договорных обязательств. Участники договорных отношений должны четко понимать разницу между расторжением договора в одностороннем порядке и отказом от исполнения обязательств одной стороной. Это разные понятия, разные правовые институты, имеющие свои особенности правового регулирования. Их объединяет направленность действий одной из сторон, которая стремится расторгнуть договор.

Закрепленное в ст. 310 ГК РФ общее правило, предусматривает, что не допускается односторонний отказ от исполнения обязательства, за исключением случаев, предусмотренных нормативно-правовыми актами или договором. При этом предпосылки расторжения договора, в том числе в одностороннем порядке, как мы отмечали выше, в большинстве случаев, особенно в сфере предпринимательской деятельности, предусматриваются сторонами в самих договорах, с учетом того, что такие положения не противоречат нормативно-правовым актам Российской Федерации. Итак, законодатель в ст. 450 ГК РФ определил различные правовые режимы для расторжения договора в одностороннем порядке, установив судебный порядок его расторжения, и расторжение договора без суда — для урегулирования одностороннего отказа от исполнения договора.

Таким образом, для того, чтобы в одностороннем порядке правомерно расторгнуть договор, необходимо разграничивать эти понятия, а также учитывать особенности правового механизма расторжения определенных видов договоров, которые установлены действующим гражданским законодательством.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N51-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N32, ст. 3301
2. Брагинский М.И., Витрянский В. В. Договорное право: Общие положения. М.: Статут, 2001 (3-е издание, стереотипное). С. 348.
3. Постановление Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах». СПС Консультант плюс. Дата обращения 20.12.2018
4. Ожегов С. И. Словарь русского языка. М.: Советская энциклопедия, 1968. С. 658.

ПЕРВЫЕ ШАГИ К ОБРАЗОВАНИЮ ОРГАНОВ ДОЗНАНИЯ В РОССИИ

FIRST STEPS TO FORMATION OF ORGANIZATION BODIES IN RUSSIA

A. Kostenko

Summary. The article examines the historical aspects of legislative regulation of the Russian criminal procedure legislation of the XVI–XVII centuries, an analysis of the articles of the Code of Laws and orders of the 15th–17th centuries determining the terms of the preliminary investigation, as well as the procedure for conducting separate investigative and procedural actions in the production preliminary investigation and police inquiry.

Keywords: judicial procedure, procedural form of investigation, inquiry body, police, preliminary investigation, pre-investigation check.

Костенко Анна Александровна

Аспирант, Пермский государственный национальный
исследовательский университет
istudent20182018@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются исторические аспекты законодательного регулирования российским уголовно-процессуальным законодательством XVI–XVII в.в., проведён анализ статей Судебников и приказов XV–XVII в.в., определяющих сроки предварительного расследования, а также порядок проведения отдельных следственных и процессуальных действий при производстве предварительного расследования и полицейского дознания.

Ключевые слова: судебник, процессуальная форма расследования, орган дознания, полиция, предварительное следствие, доследственная проверка.

Первые упоминания понятия органов дознания, а также их деятельности по производству дознания можно найти в княжеской Руси и царской России. Появление судопроизводства в России связано с изданием Судебников XV–XVII в.

Определённые процессуальные формы расследования можно увидеть ещё во времена Киевской Руси, к ним относятся свод и гонения следа. Они описаны в древнем законодательном памятнике — Русской правде.

Свод заключался в поиске потерпевшем пропавшего имущества по определённой процедуре. Гонение следа, как определённый вид процессуальной деятельности, применялось для розыска преступника, обычно убийцы, если тот не был застигнут на месте преступления. [1]

Государство и общество развивались, а вместе с ними менялось отношение к преступлению — его стали рассматривать в первую очередь как нарушение установленных государством порядка и правил. Это послужило введению государством специальных должностей, в функции лиц, которые их занимали, входило расследование преступлений.

В соответствии со статьёй 8 Судебника 1497 года дела начинались не только по иску частного лица, но в основном по доводу, т.е. обвинению, которое производили доводчики (довотчики, доводники). «Доводчик» произошло от слова «довод», которое означало доказательства вины, улики. Доводить значит обвинять, уличать.

Доводчиков можно считать вроде судебных следователей и обвинителями. [2]

В словаре обиходного русского языка Московской Руси XVI — XVII веков доводчик определяется как должностное лицо в суде, производящее расследование (помощника волостеля, тиуна). [3] Владимир Даль в своём словаре сообщает о доводчиках как о сыщиках и следователях, [4] М. В. Черепнин определяет их как «агентов наместников и других должностных лиц, ведавших следствием и судом». [5]

Рост преступности требовал совершенствования правоохранительной системы. Начиная с XVI века главной процессуальной формой расследования преступлений становится розыск или сыск. Термин «розыск» или «сыск» имеет несколько значений, одним из которых определялось всё расследование по делу, которое проводилось государственными органами. Так как административные органы не были отделены от судебных, следствие и суд находились в компетенции одних и тех же органов.

В XVI веке такими органами являлись губные избы, существовавшие в каждом губном уезде (округе). Руководство губной избой осуществлял губной староста, который избирался из дворян или грамотных боярских детей. В случае, если выбор губного старосты, за разногласием избирателей, не состоялся, то его назначало правительство. [7]

Татищев считал, что название «губные» произошло от слова губить, так как должность губных старост состояла в сыскании, розысках и казни татей, душегубцев и разбойников. [8] В помощь губному старосте из крестьянской или посадской верхушки избирались целовальники. «Губные старосты и целовальники должны

были принимать меры для предупреждения разбоев, ловить лихих людей и отправлять над ними суд, соединяя, таким образом, в своём лице власть полицейскую и судебную».[9]

Установив должность Губных старост, Царь Иоанн IV положил начало существованию следственного судопроизводства в истории России.

Руководство деятельностью губных органов осуществлял Разбойный приказ, упоминавшийся с 1539 года.

Разбойным приказом утверждались должности губных старост, целовальников и дьяков. В Москве и Московской области борьба с преступностью была возложена на Земский приказ.

В XV — XVI веках для проведения расследования по преступлениям из Москвы в помощь губным старостам на места стали направляться «особые обыщики» для сыска и поимки разбойников и татей. Они назначались из числа дворян, непригодных для несения военной службы.

Первое, чем занимались обыщики, это производили вместе с губными старостами повальный обыск — процессуальное действие для получения сведений о лицах, занимавшихся в данной местности кражами и разбоем.

В 1681 году ведение уголовных дел было передано из Земского приказа в Разбойный, а в 1682 году Разбойный приказ переименован в Разбойный сыскной, в 1683 году — в Сыскной. Все уголовные дела были сосредоточены исключительно в Сыском приказе, но в 1687 году «татинья и разбойныя и убивственныя дела» решено было ведать «в Земском же приказе по прежнему».[10]

В 1701 году Сыскной приказ был упразднён.

Первые предпосылки создания регулярной полиции прослеживаются в середине XVII века. В апреле 1649 года царь Алексей Михайлович в Наказе о Градском благочинии повелел Ивану Андреевичу Новикову и Видуле Панову «быти в объезде в Белом Каменном городе, от Пакровския улицы по Яузския ворота и по Васильевскому лужку, для береженья от огня и ото всякого воровства ... А для береженья во всех улицах и по переулкам расписать им решёточных прикащиков и сторожей; и по улицам и по переулкам в день и в ночь ходить и беречь накрепко, чтоб в улицах и переулках бою и грабежу и корчмы и табаку и инаго никакого воровства и распутства не было».10 Таким образом, в конце XVII века в Москве полицейские обязанности исполняли решёточные сторожа и воротники.

Во второй половине XVII века в России утверждается абсолютная монархия. Пришедший к власти Пётр I своими реформами преобразил всю государственную систему России.

За исполнение полицейских обязанностей Пётр I спрашивает со своих наместников.

21 февраля 1697 года Пётр I издаёт Указ «Об отмене в судных делах очных ставок, о вытии вместа оных распросу и розыску, о свидетелях, об отводе оных, о присяге, о наказании лжесвидетелей и о пошлинных деньгах», которым вводит розыск во всех делах, не исключая и гражданских.

В 1702 году органы судебного самоуправления были упразднены, их обязанности полностью перешли к воеводам.[11]

В 1708 году, после образования губерний, полицейские функции были возложены на губернаторов. Наказом воеводам 1719 года на губернаторов и комендантов возлагались обязанности «чтобы никому насилия и грабежа чинено не было, а воровство и всякие разбои и преступления весьма были прекращены, и по достоинству наказаны».[12]

В конце XVII — начале XVIII в.в. в Москве действовал Преображенский приказ, на который были возложены функции производства расследования, суда и исполнения наказания. Приведённого караульным к «приводному столу», спрашивали в тот же день; дело разъяснялось или показанием караульных о происшествии, и показанием приведённых, или свидетелями. Князь Фёдор Юрьевич объявлял своё решение или отпустить без наказания, взяв только приводные деньги, вроде штрафа, или приказывал бить батогами и отпустить, или, наконец, отправлял приводного человека в подлежащий приказ для дальнейшего исследования».[13]

Данный порядок установления обстоятельств совершённого правонарушения являлся прообразом классического полицейского дознания.

25 июля 1713 года Пётр I написал именной указ гвардии майору князю М.И. Волконскому, в соответствии с которым тому «надлежало произвести исключительно досудебное разбирательство обвинений против архангелогородских администраторов, а затем доставить само дело и тех, которые тому делу будут виноваты», в Санкт-Петербург».[14]

Эта «майорская» канцелярия стала первой среди специальных органов, созданных для производства рас-

следования должностных преступлений высокопоставленных лиц.

В 1714–1715 г.г. Пётр I учредил ещё три следственных канцелярии, которые возглавили гвардейские офицеры В. В. Долгоруков, И. Н. Плещеев и И. С. Чебышев.

9 декабря 1717 года было образовано ещё шесть «майорских» следственных канцелярий.

9 декабря 1723 года «майорские» канцелярии были упразднены указом Петра I.

Указом от 25 мая 1718 года была учреждена должность Санкт-Петербургского генерал-полицмейстера, на которую был назначен генерал-адъютант А. М. Девьер, который возглавил полицмейстерскую канцелярию. [15] Создание должности генерал-полицмейстера послужило началу образования современной российской полиции.

На полицию возлагалось осуществление надзора за благоустройством и санитарным состоянием, обеспечение пожарной безопасности, охрана правопорядка и борьба с преступностью.

В 1721 году Пётр I утвердил Регламент или Устав Главного магистрата, в котором повелел: «во всех городах порядочной Магистрат учредить ... добрую полицию учредить».[16] Глава X Регламента «О полицейских делах» гласила: «Полиция есть душа гражданства и всех добрых порядков и фундаментальной подпор человеческой безопасности и удобности».

Пётр I возложил на полицию функции розыска и следования краж.

19 января 1722 года учреждается должность обер-полицмейстера[17], а 9 июля инструкция для него.

10 декабря 1722 года принимается подробная инструкция для полицмейстерской канцелярии, закрепившая за полицией обязанности по розыску и расследованию.

После смерти Петра I Главный Магистрат упразднили, а органы городского самоуправления были подчинены губернаторам и воеводам.

22 июля 1730 года Императрица Анна Иоановна учредила Судный и Сыскной приказы, которыми освободила полицию от функций розыска и расследования.

Однако, через два года полиции поручили проводить первоначальные действия по факту обнаружен-

ных преступлений, что можно считать своеобразной доследственной проверкой — прообразом будущего дознания.

1 мая 1746 года Указом Императрицы Елизаветы Петровны в Санкт-Петербурге при Полиции была учреждена особая Экспедиция для розыска по делам воров и разбойников.[18]

Изначально полиция создавалась в городах именно как часть городского управления. Необходимости её создания в сельской местности во времена крепостного права не было. Большинство правовых вопросов в сельской местности решалось помещиками.

Политика в определении органов, которые должны были заниматься розыском и расследованием преступлений, в середине XVIII века, была весьма непоследовательной. Эти обязанности возлагались и на полицию и на Сыскной приказ.

Указом от 10 февраля 1763 года «О порядке производства уголовных дел по воровству, разбою и пристанодержательству» определялся срок расследования в 1 месяц. В дальнейшем, вплоть до настоящего времени, для производства дознания, устанавливается срок именно в 1 месяц.

Манифестом от 15 декабря 1763 года упразднялся Розыскной приказ.[19] Ведомству Экспедиции подлежали все преступления, в т.ч. и против собственности, не зависимо от сословия, к которому относился преступник. В 1782 году все функции Экспедиции перешли к Палате уголовных дел.

Коренная перестройка органов общей полиции произошла в период царствования Екатерины II (1729–1796), которая внесла большой вклад в развитие российской полиции. Екатериной II были сформулированы важнейшие принципы политики, которые она называла «пятью предметами»:

- ◆ Нужно просвещать нацию, которой должен управлять
- ◆ Нужно ввести добрый порядок в государстве, поддерживать общество и заставить его соблюдать законы
- ◆ Нужно учредить в государстве хорошую и точную полицию
- ◆ Нужно способствовать расцвету государства и сделать его изобильным
- ◆ Нужно сделать государство грозным в самом себе и внушающим уважение соседям.
- ◆ Каждый гражданин должен быть воспитан в сознании долга своего перед Высшим Существом, перед собой, перед обществом, и нужно ему пре-

подать некоторые искусства, без которых он почти не может обойтись в повседневной жизни». [19]

Важной вехой в развитии полицейских органов в России стало издание 8 апреля 1782 года нормативного правового акта, определившего устройство полицейского аппарата в городах и утвердившего должности приставов уголовных и гражданских дел, что можно считать первой специализацией в полиции по расследованию преступлений. Документ получил название — «Устав благочиния или полицейский». В городах создавались новые полицейские органы — управы благочиния. В губернских городах они возглавлялись полицмейстерами, в уездах — городничими.

Управа благочиния обеспечивала охрану порядка, принуждала жителей исполнять законы и постановления власти, приводила в исполнение распоряжения губернской администрации и решения суда, ведала городским благоустройством и торговлей. Одними из важнейших функций являлись: «открытие преступлений и проступков, предупреждение оных, имание под стражу преступников, изследование на месте, обнаруживание и утверждение доказательства преступлений или проступков».[20] Таким образом, управа проводила предварительное следствие по уголовным делам, а по мелким преступлениям — вершила суд.

В XVIII веке правительство упорядочило управление крестьянами. В каждой удельной волости крестьяне избирали сельский приказ. Это был полицейский и финансовый орган, осуществлявший надзор за порядком и исполнением распоряжений правительственных учреждений.

В период правления Императора Павла I (1754–1801) городское сословное самоуправление и органы полиции были соединены. Вместо управ благочиния были учреждены городские правления — ратгаузы, которые соединили в себе административно-полицейские, финансово-хозяйственные и частные судебные функции.

С 1799 года во всех городах стали открываться военно-политические органы — ордонанс — гаузы, каждый из которых возглавлялся полицмейстером, городничим или комендантом, имел военный суд и тюрьму.

В Санкт-Петербурге и Москве были созданы «Юстицких криминальных дел Департаменты Городского Правления» в составе двух бургмейстеров и двух ратсгеров (в Москве 3), которым поручалось «производство следственных и криминальных дел ...» [21]

12 марта 1801 года Император Павел I был убит. На трон взошёл его старший сын Александр, который открыл новую страницу в истории России, в том числе и полиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимирский-Буданов М. Ф. Обзор истории русского права. Издание 4-е с доп. Киев: Типография Высоч. утвержд. Т-ва печатн. дела и торг. И. Н. Кушнерев и К, 1905. С. 639–640.
2. Веселовский С. Б. Феодальное землевладение в Северо-Восточной Руси. М.-Л. Издательство Академии наук СССР, 1947. С. 273.
3. Словарь обиходного русского языка Московской Руси XVI–XVII веков под ред. О. С. Межелской. Выпуск 5: да-Дотянуть. СПб.: Наука, 2012. С. 243.
4. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка Владимира Даля. Издание 3, исправленное и значительно дополненное. В 4-х т. Т. 1. А-З. СПб.: Типография поставщиков двора Его Императорского Величества Товарищества М. О. Вольф, 1903. Ст. 1111.
5. Памятники русского права под редакцией С. В. Юшкова. М.: Государственное издательство юридической литературы, 1956–1961. Вып. 4. Памятники права периода укрепления русского централизованного государства. XV–XVII в.в./ под. ред. Л. В. Черепнина. 1956. С. 609.
6. Нечевин Д. К. Первые лица уголовного сыска России. В 2-х томах.//М.: ОЛМА Медиа Групп. 2010. Т 1. С. 26.
7. Владимирский-Буданов М. Ф. Указ. соч. С. 202.
8. Болховитинов Е. А. Указ. соч. 1826. С. LIII.
9. Высоцкий И. П. Санкт-Петербургская столичная полиция и градоначальство. (1703–1903): Краткий исторический очерк. СПб.: Товарищество Р. Голике и А. Вильборг, 1903. С.
10. О Градском благочинии. Наказ. Апрель 1649 г. № 6 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. 1. 1649–167. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 164–165.
11. Об отмене в городах Губных старост и сыщиков, и об определении в приказы Дворян по выборам, в больших городах по четыре, а в малых по два Дворянина, для заседания в приказных Избах вместе с Воеводами, и решения всяких дел по общим приговорам. Именный, данный Судному приказу. 10 марта 1702 г. № 1900 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. IV. 1700–1712. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 189–190.
12. Инструкция или Наказ Воеводам. Январь 1719 г. № 3294 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. V. 1713–1719. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 627.
13. Есипов Г. В. Люди старого века. Рассказы из дел Преображенского Приказа и Тайной Канцелярии. СПб.: Типография А. С. Суворина, 1880. С. 64–65.
14. Серов Д. О. Первые органы следствия России (1713–1723 г.г.) // Российский следователь. 2014. № 14. С. 49.

15. О смотрении, чтобы строение домов производилось по указу; о содержании улиц в чистоте; о допущении торговых шалашей в указных местах; о съестных припасах, о подозрительных домах, о гулящих людях, о приезжих и отъезжающих; об определении с дворов караульчиков, в каждой слободе или улице старост и при каждых десяти дворах десятского и о распространении повинности постоя на людей всякого чина и звания. Пункты, данные С. Петербургскому Генерал-Полицеймейстеру. 25 мая 1718 г. № 3203 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. V. 1713–1719. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 569–571.
16. Регламент или Устав Главного Магистрата. 16 января 1721 г. № 3708 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. VI. 1720–1722. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 291–309.
17. О бытии в Москве Обер-Полицеймейстеру. Именной. 19 января 1722 г. № 3883 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. VI. 1720–1722. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 483.
18. Об учреждении в Санкт-Петербурге при Полиции особой Экспедиции для розысков по делам воров и разбойников. Именной. 1 мая 1746 г. № 9284 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. XII. 1744–1748. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 545–546.
19. Балязин В. Н. Неофициальная история России. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2008. С. 290.
20. Устав Благочиния или Полицейский. 8 апреля 1782 г. № 15.379 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. XXI. 1781–1783. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 467.
21. Высочайше утверждённый Устав Столичного города Москвы. 17 января 1799 г. № 18.822 // Полное собрание законов Российской Империи, с 1649 года. Т. XXV. 1798–1799. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. С. 528–540.
22. История дознания полиции России: монография / М. А. Маков. — М.: ИНФРА — М, 2016. 543 с.

© Костенко Анна Александровна (istudent20182018@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ОХРАНУ ЗДОРОВЬЯ И МЕДИЦИНСКУЮ ПОМОЩЬ В РОССИИ

THE DETERMINATION OF THE CONTENT OF THE CONSTITUTIONAL RIGHT TO HEALTH PROTECTION AND MEDICAL CARE IN RUSSIA

J. Sterlyagova

Summary. in this article the author analyzes the constitutional law and its impact on health care and medical care in our country. The normative legal aspects in this area are considered. The author pays special attention to the role of international law in the Russian legal system and in the Russian constitutional system in the field of health care. Based on this study, it can be concluded that health should be considered as a fundamental right because of the impact of its content on the quality of life of people, its role for the economy.

Keywords: health care, the right to health care, medical care, system approach, normative legal acts, improvement of legislation, mechanism of legal regulation.

Стерлягова Юлия Сергеевна

Аспирант, Сибирский институт управления —
филиал РАНХиГС
kuzus@bk.ru

Аннотация. В данной статье автор проводит анализ конституционного права на охрану здоровья и медицинскую помощь в нашей стране. Рассмотрены нормативно правовые аспекты в данной области. Особое внимание автор уделяет роли международного права в российской правовой системе и в российской конституционной системе в области здравоохранения. На основании данного исследования можно сделать вывод о том, что здоровье должно рассматриваться как фундаментальное право из-за влияния его содержания на качество жизни людей, его роли для экономики страны.

Ключевые слова: здравоохранение, право на охрану здоровья, медицинская помощь, системный подход, нормативно-правовые акты, совершенствование законодательства, механизм правового регулирования.

Европа всегда была «законодательницей мод», самые прогрессивные идеи науки, искусства имели истоки в Европе. Именно в Европе родилась концепция естественных прав человека, которая нашла свое отражение в первых конституциях. Теоретическая мысль о природных, неотъемлемых, естественных правах человека звучала в работах софистов и стоиков. Позже Г. Греций и Б. Спиноза работали над терминологической формой выражения естественных прав. В 1789 году Авторы французской Декларации прав и свобод человека и гражданина, провозгласили, что все люди созданы равными. И они наделены своим создателем определенными неотъемлемыми правами, в том числе жизнь, свобода и стремление к счастью. По их мнению, правительства создаются для обеспечения неотъемлемых прав. И когда правительство плохо справляется с этим, люди имеют право менять свое правительство. На протяжении столетий существует неразрешенные противоречия между содержанием этих прав и интересами правительства.

В российской Конституции эти идеи нашли отражение в принципе суверенитета народа, верховенстве права и ряде других принципов.

Как утверждает И.А. Кравец: «Верховенство Конституции в системе принципов российского конституционализ-

ма является интегральной частью концепции верховенства права в правовом государстве» [5]. И.А. Кравец так же считает справедливым утверждение В.Е. Чиркина о том, что, верховенство конституции и федеральных законов (по смыслу ч. 2 ст. 4 Конституции РФ) имеет территориальный акцент и по своему значению значительно уже формулировки «верховенство права» [5].

Конституция РФ в числе основополагающих принципов конституционного строя так же устанавливает принцип социального государства, что предполагает создание равных условий и предоставления равных возможностей для всех членов общества, на достойную жизнь и свободное развитие человека.

Признание, соблюдение и защита прав человека и гражданина закрепляется Конституцией в качестве одной из основных функций органов государственной власти.

Тексты статей не включают четких критериев и направления действий государственных органов, не отвечают на вопросы: как и каким образом, государство должно признавать, соблюдать и защищать права человека и гражданина. В данных условиях законотворческая деятельность органов государственной власти в сфере регулирования социальных прав принимает характер неограниченной,

часто нарушается приоритет права и законного интереса человека перед вопросами экономического характера. Законодательное регулирование социальной сферы имеет много противоречий и пробелов.

Пожалуй, самым сложным направлением социальной политики государства является охрана здоровья людей.

Исходя из концепций естественного происхождения права и верховенства права можно сделать вывод, что понятие «право на здоровье» априори понятие более емкое по содержанию, нежели это может быть определено в словесной форме и закреплено законодательно. Поэтому в рамках данной работы о здоровье человека мы будем говорить как о некоей конституционной ценности, об идеале к которому стремиться законодательное его оформление, а о праве на охрану здоровья и медицинскую помощь — как о гарантиях, закрепленных в Конституции РФ, целью закрепления которых является позитивное влияние на здоровье человека.

При определении основных гарантий и их содержании, мы не можем игнорировать международный опыт и роль международного права в российской правовой системе и в российской конституционной системе.

С принятием в Российской Федерации Конституции 1993 года на конституционном уровне признается приоритет общепризнанных норм международного права и договоров перед законами РФ, что было необходимо для вступления России в международное сообщество. В этот период Россия присоединилась ко многим международным соглашениям, многим международным договорам, в том числе закрепляющим гарантии обеспечения права на здоровье.

Устав (Конституция) Всемирной организации здравоохранения, принятый в 1946 году, относит обладание наивысшим достижимым уровнем здоровья к одному из основных прав каждого человека без какой-либо дискриминации.

Совсем иной подход изложен в Декларации прав человека 1948 года. В п. 1. ст. 25 Декларации прав человека закреплено, что каждый человек имеет право на уровень жизни, который необходим для поддержания здоровья [4]. Важно отметить, что ст. 1. вышеназванной декларации так же исключает дискриминацию в сфере обладания человеком провозглашенными в ней правами и всеми свободами.

Важным прорывом в представлении о здоровье человека как о праве человека можно считать принятие Генеральной Ассамблеей ООН 16 декабря 1966 года и вступление в силу 3 января 1976 года Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах [6].

В Пакте используется определение Всемирной организации здравоохранения и закрепляется Здоровье как основное право человека (ст. 12).

Кроме того, в Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах подчеркивается важность принятия государствами, участвующими в Пакте, мер для полного осуществления права на здоровье. Так, в статье п. 2 ст. 12 говорится, что государства должны предпринять шаги по сокращению, младенческой смертности, улучшению всех аспектов гигиены, предупреждению и лечению болезней, созданию условий, которые обеспечивали бы всем медицинскую помощь и медицинский уход в случае болезни.

Фактически это направления деятельности в области здравоохранения для государств участников. Государства участники должны разрабатывать и вводить доступные и качественные программы общественного здравоохранения и доступные медицинские учреждения.

Есть много других международных документов, которые подчеркивали и признавали право на здоровье (Например, Конвенция о праве детей 1989 года, Конвенция о праве человека, живущего с инвалидностью).

Таким образом, Международное право создает основу, универсальные требования к юридическим институтам и государственным учреждениям во всех странах.

Однако, принимая универсальные требования необходимо учитывать особенности национального менталитета, сложившейся правовой системы, государственного устройства и иные объективные и субъективные особенности Российского суверенитета.

С.В. Нечаев, исследуя Международные стандарты права на охрану здоровья, пришел к выводу, что: «Право на охрану здоровья является позитивным социальным правом человека. Для его реализации необходимы соответствующие действия и признание со стороны государства. Международные нормы носят общий характер, закрепляющий те минимальные стандарты, которые должно гарантировать государство... Государство должно закрепить конкретный объем такого права и стандарты, в пределах которых гарантируется его соблюдение» [7, С. 56–59].

К аналогичным выводам приходит и Е.В. Безручко в статье «Право на охрану здоровья в международном законодательстве» он говорит, что «право на охрану является основным общепризнанным правом человека: оно закреплено во многих международных универсальных и региональных договорах и подтверждено многочисленными декларациями и резолюциями межгосударственных организаций и конференций. Между тем следует указать,

что представленная совокупность международно-правовых актов не дает ответа на вопрос о конкретном юридическом содержании данного права в контексте правовой институализации и концептуализации объема правомочий индивида, а так же объема обязанностей государств относительно реализации данного права на охрану здоровья» [3, С. 110–112].

И.А. Кравец верно отмечает, что, в области прав человека «верность конституции как доктрина может породить проблему согласования национального конституционализма и наднациональной юрисдикции в контексте исполнения международных обязательств... Конституционализация верности конституции вызывает потребность определения границ государственного суверенитета и степени национальной самобытности конституционализма по отношению к европейскому правовому пространству в области прав человека» [5].

Сложность определения содержания государственных гарантий и стандартов их реализации в сфере права на здоровье заключаются еще и в том, что в основе права на здоровье лежат различные социальные детерминанты здоровья, начиная от качества питьевой воды до уровня образования. Они напрямую не связаны с доступом к медицинским услугам, но связаны с реализацией других прав человека. Таким образом, посредством соблюдения основных прав человека так же осуществляется право на охрану здоровья. И с другой стороны нарушение прав человека затрагивает его здоровье.

Многие исследователи, обращая внимание на взаимосвязь прав, расширяют конституционную гарантию, выраженную в праве на охрану здоровья, включив в его содержание иные конституционные гарантии. Так, Е.В. Безручко

считает, что «в большинстве случаев право на охрану здоровья не тождественно праву на получение медицинской помощи и включает в себя иные условия, способствующие осуществлению незыблемого права на здоровье (экологическая безопасность), что отражает двухсоставную концепцию права на охрану здоровья» [3, С. 110–112].

Истоки такого понимания права на охрану здоровья берут еще в СССР, когда право граждан на охрану здоровья «было закреплено ст. 42 Конституции 1977 г., причем в качестве его гарантий называлась не только бесплатная квалифицированная медицинская помощь, но и меры по оздоровлению окружающей среды; особая забота о здоровье подрастающего поколения; развитие научных исследований; направленных на предупреждение и снижение заболеваемости, на обеспечение долголетней активной жизни граждан» [1].

Связи между здоровьем и правами человека сильны, многогранны, сложны, они, безусловно, существуют. Однако, как замечает Алимбекова А.С. «В современном мире здоровье представляет собой наивысшее благо, без которого теряется важность всех других благ и явлений для человека» [2, с. 30–33]

Здоровье должно рассматриваться как фундаментальное право из-за влияния его содержания на качество жизни людей, его роли для экономики страны, его значимости для общества. В свою очередь, конституционные права на охрану здоровья и медицинскую помощь, а так же право на благополучную окружающую среду и санитарно-эпидемиологические условия, образование, безопасность труда, частную собственность и пр.— это основные социальные детерминанты, влияющие на здоровье закреплённые в виде конституционных гарантий в основном законе РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова А. В. Социальные права как элемент преемственности в Российском конституционном праве. // Электронный журнал «Наука. Общество. Государство». — 2018. — Е.6 — № 2 (22)
2. Алимбекова А. С. Финансирование здравоохранения как вектор реализации прав граждан на охрану здоровья: реалии и перспективы. Вестник университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). Вектор юридической науки. 2017. — С 30–33.
3. Безручко Е. В. Ростовский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации //Юристъ — Правоведъ. Ростов-на-Дону,— 2010. — № 3.— С. 110–112.
4. Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948)/КонсультантПлюс [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_120805/ (дата обращения 02.12.2018)
5. Кравец И. А. Верность конституции и проблема согласования идей конституционализма и исполнения международных обязательств в сфере прав человека.//Конституционное и муниципальное право. Российский журнал правовых исследований. — 2018 — № 1(14).
6. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах» (Принят 16.12.1966 Резолюцией 2200 (XXI) на 1496-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН), СССР подписал пакт 18 марта 1968 года. Ратифицирован Президиумом Верховного Совета СССР 18 сентября 1973 года с заглавлением
7. Нечаев С. В. Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки. — 2010. № 4 (14). — С. 56–59

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

PROBLEMS OF MODERN REGULATION OF CIRCULATION OF BILLS: RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE

Z. Tarasenko

Summary. The urgency of this article is due to the importance of bill circulation due to the recognition of a bill as a progressive means of economic relations because of the broad functionality of this type of securities. It is substantiated that under the current conditions of the systemic and structural crisis in Russia, the use of bills in conducting business operations is a promising form of this financial instrument, but all its opportunities in the country are not used. The key problems of billing circulation regulation, which limit the prospects of using promissory notes, are highlighted. The classification of bills is proposed, depending on the form of the occurrence of a debt obligation, which can be used to determine the regulation of bills circulation.

Keywords: bill, financial instrument, securities market, debt obligation.

Тарасенко Зоя Анатольевна

Российский университет транспорта (МИИТ)
zoia.tarasenko@gmail.com

Аннотация. Актуальность данной статьи обусловлена значимостью вексельного обращения вследствие признания векселя в качестве прогрессивного средства экономических отношений из-за широких функциональных возможностей данного вида ценных бумаг. Обосновано, что в современных условиях системного и структурного кризиса в России использование векселей при проведении хозяйственных операций представляет собой перспективный вид этого финансового инструмента, однако все его возможности в стране не используются. Выделены ключевые проблемы регулирования вексельного обращения, ограничивающие перспективы использования векселей. Предложена классификация векселей в зависимости от формы возникновения долгового обязательства, которую можно использовать для определения регулирования вексельного обращения.

Ключевые слова: вексель, финансовый инструмент, рынок ценных бумаг, долговое обязательство.

Отток инвестиционных капиталов и тенденция сокращения банковского кредитования являются дополнительными факторами торможения экономического развития России. На фоне дальнейшего углубления кризисных явлений в финансовой сфере, когда имеет место значительное сокращение оборотных средств у предприятий, особое значение приобретает организация вексельного обращения. Использование предприятиями векселей может рассматриваться как средство отсрочки платежей, обеспечивает сохранение договорных связей между субъектами хозяйствования. Именно векселя способны помочь в решении проблем неплатежеспособности, повышении оборачиваемости оборотных средств, сдерживания темпов инфляции [3].

Многообразие сфер использования, четкость механизма выдачи, обращения и погашения, относительная стабильность нормативно-правовой базы сделали вексель надежным и ликвидным финансовым инструментом банковских учреждений и промышленных предприятий в развитых государствах. В России период, прошедший с момента перехода на рыночные условия хозяйствования, обозначенный развитием различных способов кредитования и форм безналичных расчетов,

среди которых особое место занял вексель. Векселя получили довольно широкое распространение, о чем свидетельствует в том числе судебная практика разрешения споров [4].

Однако, на сегодня развитие рынка векселей в Российской Федерации оставляет желать лучшего. Более 2/3 транзакций — это транзакции с векселями без реальной защиты. Значительное количество проблем вексельного обострения усугубляется большим количеством криминальных транзакций, сопровождаемых мошенническими действиями. Кроме этого, действующее законодательство о вексельных операциях несовершенно и не соответствует фактическим потребностям участников рынка [8].

В таких условиях актуальным становится необходимость изучения проблем современного регулирования вексельного обращения на основе анализа российского и зарубежного опыта. Целью статьи является исследование правовой основы вексельных операций, анализ современных тенденций регулирования вексельного обращения в хозяйственной практике субъектов предпринимательской деятельности и существующих подходов к данному процессу.

Одной из причин неэффективной деятельности вексельного рынка в Российской Федерации является не обдуманная и неработающая нормативная база, регулирующая вексельное право на всех уровнях. В настоящее время нормативно-законодательная база России, регулирующая вексельное обращение основана, прежде всего, на [7, 11]:

- ◆ Женевской конвенции 1930 года с учетом оговорок, указанных в приложении II к Конвенции,
- ◆ Женевской конвенции 1930 года об урегулировании отдельных коллизий законов о переводных и простых векселях;
- ◆ Гражданском кодексе Российской Федерации;
- ◆ Федеральном законе «О переводном и простом векселе» от 11.03.1997 № 48-ФЗ;
- ◆ иных нормативно-правовых актах в данной сфере.

Кроме того, к главным регулирующим документам можно отнести Положение о простом и переводном векселе от 07.08.1937 г., принятое в СССР вследствие присоединения к Женевской конвенции. Другие федеральные законы и подзаконные акты так или иначе представляют собой отражение указанного документа. При этом отдельные положения, письма и инструкции Банка России формируют условия, которые явно невыгодны для использования на рынке векселя как общепризнанной и проверенной мировой формой безналичных расчетов.

Можно согласиться с мнением большинства исследователей в том, что вексельное законодательство России еще не сформировано в конечном виде, поэтому остается еще немало коллизионных и нерешенных вопросов, что приводит к злоупотреблениям со стороны участников вексельного обращения и противоречивой судебной практики [1, 9, 12]. Попытка кодификации обширного вексельного законодательства осуществляется в России, однако ряд проблемных вопросов по правовому регулированию обращения векселей в сфере хозяйствования остается нерешенным и требует дальнейшего совершенствования. Правовые нормы регулирования вексельного обращения содержатся также в Гражданском кодексе, однако, правоприменение на его основе часто оказывается неоправданным и требует корректировки путем кодификации норм вексельного права в данном документе.

Анализ зарубежной практики позволил выявить то, что ее можно разделить на две категории [5, 6]:

- ◆ континентальную (европейские страны);
- ◆ англо-американскую.

В США вексель относится к оборотным документам, правовой режим которых определяется разделом 3 «Оборотные документы» Единообразном торговом

кодексе (ЕТК) США. Одновременно, в ЕТК содержится раздел 8 «Инвестиционные ценные бумаги», и если вексель является ценной бумагой, его оборот регулируется разделом 8, а не разделом 3, даже если он соответствует требованиям раздела 3. Таким образом, можно говорить о двух видах векселей, урегулированных ЕТК — оборотные документы и инвестиционные ценные бумаги.

В континентальной системе права аналогично есть два вида: векселя, используемые в расчетах, и векселя, обращающиеся на фондовом рынке. К расчетным относятся коммерческие (товарные) ценные бумаги, к фондовым — ценные бумаги, удостоверяющие финансовые инвестиции. Нормы российского законодательства допускают выпуск как того, так и другого вида векселей, так же, как и трансформацию в процессе жизнедеятельности одного вида векселя в другой.

В странах общего права в зависимости от способа легитимации управомоченному лицу векселя делятся на ордерные, именные и предъявительские.

- ◆ по ордерному векселю право на получение платежа имеет лицо, поименованное в документе, или иное лицо по его приказу;
- ◆ по именованному векселю — только лицо, указанное в векселе;
- ◆ по векселю на предъявителя — любой предъявитель документа.

Присутствие в вексельном обращении векселей на предъявителя в странах континентального права прямо не оговорено в законодательстве, но судебная практика признает возможность их существования. Российское законодательство требует указания в векселе наименования того, кому или на имя кого должен быть совершен платеж, но содержит и институт бланкового индоссаменты. Это означает, что появление в вексельном обороте векселей на предъявителя не противоречит нормам российского права.

В праве Англии и США оборотными документами признаются только ордерный вексель и на предъявителя, в коммерческой же практике допускается выпуск также именованного векселя, который выписывается на имя определенного лица с оговоркой или другой равнозначной формулировкой, который также признается оборотным документом, хоть их оборотоспособность имеет ограничения [6].

Подобная практика наблюдается и в России, которая до настоящего времени окончательно не сформировалась, проявляющееся в принятии противоречивых судебных решений. Наряду имеет место ограниченное понимание векселя в классической форме, подробно регламентированной в Женевских конвенциях 1930

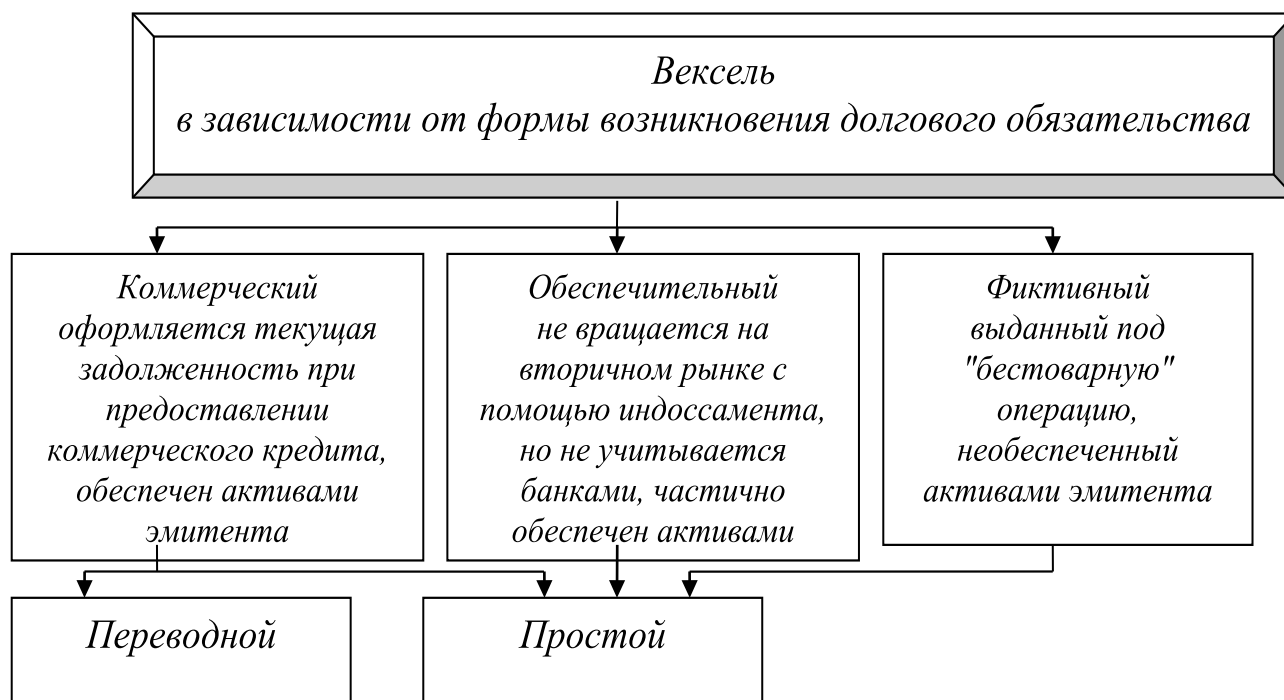


Рис. 1. Классификация векселей в зависимости от формы возникновения долгового обязательства

и отказ в праве на существование других видов векселей или других форм их функционирования, чем предусмотрено законом, несмотря на то, что допускается такая возможность. Тем самым искусственно ограничиваются финансовые возможности субъектов предпринимательской деятельности.

Помимо этого, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что неотъемлемой частью проблемы вексельного обращения в России является именно документальная форма существования векселя. В результате чего, основными преступлениями, совершаемыми в этой сфере, являются следующие формы исполнения [2, 10]:

- ◆ указание даты векселя задним числом, что создает видимость того факта, что ценная бумага находится в обращении достаточно долгое время, следовательно, она является надежной;
- ◆ продолжение обращения векселя после его фактической оплаты, что позволяет осуществлять сделки с несуществующими активами;
- ◆ получение векселей против воли их составителей;
- ◆ кражи векселей с мест его хранения (депозитарии, кассы, сейфовые депозиты и т.д.);
- ◆ мошенническое использование не полностью заполненной формы векселя с последующим внесением в него намеренно ложной информации;
- ◆ использование в расчетах «серых» схем, когда покупатель вовлекается в покупку векселей, по-

сле чего сделки признаются недействительными, а векселя возвращаются первоначальным владельцам;

- ◆ манипулирование рынком за счет создания видимости спроса на векселя, что приводит к «раздуванию» активов с низкой стоимостью.

Как мы видим, основная часть описанных схем связана с документарной формой векселей, что демонстрирует необходимость и очевидность совершенствования нормативной базы для обращения векселей. Полагаем, что многие несоответствия регулирования использования векселей в хозяйственной деятельности связаны с недостаточным пониманием юридических и правовых основ понимания векселя в зависимости от формы возникновения долгового обязательства. В связи с чем предлагаем усовершенствованную классификацию векселей с точки зрения правовой сущности хозяйственной операции с использованием векселя и деление их соответственно на коммерческие, обеспечивающие и фиктивные (рис. 1).

Предложенная классификация основана на решении задачи выявления природы вексельного обязательства, которое происходит через анализ двух уровней связей:

1. договорного обязательства, для исполнения которого выдается вексель, и вексельного обязательства;
2. непосредственно отношений вексельного обязательства.

Использование данной классификации в процессе совершенствования регулирования вексельного обращения позволит избежать многих проблем, связанных с двойственной природой данного финансового инструмента. Для создания оптимально-благоприятных условий по регулированию вексельного обращения предлагаем также провести следующие мероприятия:

- ◆ создание структур, которые непосредственно занимаются проблемами вексельного обращения в стране;
- ◆ введение процедуры регистрации определенной категории выпущенных векселей и определения кредитных рейтингов;
- ◆ создание ликвидного вторичного рынка векселей, которые эмитируются промышленными предприятиями.

Заключение

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что формирование законодательного обеспечения использования векселя для осуществления финансовых инвестиций находится на начальном этапе. Женевские кон-

венции не предусматривают регулирование этого направления, однако содержат пространство для обработки его в национальном законодательстве. Показана необходимость развития этого направления правового регулирования для пресечения злоупотреблений, которые по другим видам ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке, предупреждены такими средствами государственного регулирования, как государственная регистрация выпуска ценных бумаг, государственная регистрация владельцев ценных бумаг, то есть их изменения в процессе обращения ценной бумаги на фондовом рынке и тому подобное.

В статье показано, что существует ряд негативных моментов в правоприменении, который указывает на необходимость совершенствования национального законодательства в рамках предусмотренных Женевскими конвенциями возможностей. На основе проведенного анализа состояния законодательного обеспечения обращения векселей в России определено, что для завершения становления вексельного законодательства и его дальнейшего развития необходимо однозначное решение относительно иерархии основных законов, регулирующих вексельное обращение в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блащенко Б. О. Правовое регулирование векселя как платежного и кредитного средства // Территория науки. 2014. № 2. С. 132–137.
2. Бурцев А. С. Вексельное фальшивомонетничество: проблемы квалификации // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. 2008. № 4 (44). С. 95–101.
3. Вицко Е. А. Развитие факторинговых и форфейтинговых операций для повышения эффективности экономики и предпринимательской деятельности в России // Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 1. С. 9–17.
4. Габов А. В. Права вексельного кредитора при реорганизации юридического лица — должника в вексельном обязательстве // Журнал российского права. 2016. № 6 (234). С. 46–63.
5. Ерпылева Н. Ю. Вексельные сделки в международном обороте: частноправовые аспекты // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2008. № 1. С. 62–79.
6. Ємельянов А. С. Удосконалення правового регулювання обігу векселів у сфері господарювання / А. С. Ємельянов, С. М. Грудницька // Вісник Донецького університету. Сер. Економіка і право. — 2009. — № 1. — Т. 2. — С. 469–477.
7. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях. Принята резолюцией 43/165 Генеральной Ассамблеи от 9 декабря 1988 года. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/int_bills_of_exchange.shtml
8. Осипов С. Ю. Введение электронных векселей: предпосылки и реализация // Экономические исследования и разработки. 2018. № 4. С. 96–107.
9. Павлов А. П. Абстрактность векселя и её роль в вексельном обороте // Проблемы науки. 2018. № 11 (35). С. 37–40.
10. Сапрыкин А. И. Мошенничество в сфере вексельного обращения // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2012. № 18. С. 113–118.
11. Федеральный закон «О переводном и простом векселе» от 11.03.1997 № 48-ФЗ.
12. Хачпанов Г. В. Способы расчетов форфейтируемых векселей и перспективы форфейтинга в России // Финансы и кредит. 2013. № 6 (534). С. 39–43.
13. (Footnotes)
14. 1 Последующий залог — вторичный залог уже заложенного имущества в обеспечение других обязательств. По гражданскому законодательству РФ требования последующего залогодержателя удовлетворяются из стоимости этого имущества после требований предшествующих

© Тарасенко Зоя Анатольевна (zoya.tarasenko@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Alekseev P. — Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)
apv31@mail.ru

Belyakova G. — Siberian Federal University (Krasnoyarsk)

Chernyatin D. — Reshetnev Siberian State University of Science and Technology (Zheleznogorsk)
chernyatin_dima@mail.ru

Doronina I. — Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
irina_7515@mail.ru

Drozdov O. — Associate professor, St. Petersburg State University
o.drozdov@spbu.ru

Filippov P. — Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
filippovpv@mail.ru

Galautdinova V. — Executive Director, OOO Azbuka syra
galvika26@yandex.ru

Goryunova L. — Candidate of economic Sciences, associate Professor, Far Eastern State Agrarian University
larisa_dgu@inbox.ru

Gudkov A. — PhD in Law, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
gudkovaniv@yandex.ru

Kostenko A. — Graduate student, Perm State University
istudent20182018@gmail.com

Kuleshova V. — Candidate of economic Sciences, associate Professor, Bashkir state agrarian University
kvp1109@yandex.ru

Liu Xiujuan — Lecturer, Suihua University, Suihua
elmakli@yandex.ru

Marushchak I. — Moscow International University
marushak@sde.ru

Mikhailov A. — Candidate of economic Sciences, associate Professor, Far Eastern State Agrarian University
mikhailov_dalgau@mail.ru

Mishchenko A. — Chairman of the Vyksa District Court, Nizhny Novgorod region
vyacheslav-mischenko@mail.ru

Mishchenko V. — Candidate of Philosophy, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
vyacheslav-mischenko@mail.ru

Nikiforova L. — Doctor of Economics, professor, FGBOOU WAUGH «Novosibirsk State University of Economics and Management»

Popova N. — Candidate of economic Sciences, leading researcher, Arctic research center Academy of Sciences of the Republic of Sakha (Yakutia), Russia, (Yakutsk)
PopovaNadezhda77@mail.ru

Romanova E. — FGBOOU WAUGH «Novosibirsk State University of Economics and Management»
elena94romanova@gmail.com

Shibaev S. — Ph.D. student, Moscow Finance and Law University
sergey-shibaev@yandex.ru

Sterlyagova J. — Postgraduate, Siberian Institute of management – branch of Ranepa
kuzus@bk.ru

Suvorova S. — Ph. D., Associate Professor, Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Institute of Industrial
suvorova_sd@mail.ru

Tarasenko Z. — Moscow State University of Railway Engineering (MIIT)
zoya.tarasenko@gmail.com

Tevanyan A. — Post-graduate Student, Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry (Moscow)
ladyanna4@yandex.ru

Tsvetkova L. — Candidate of economic Sciences, associate Professor, Far Eastern State Agrarian University
tsvetkova_dgu@inbox.ru

Ushanov A. — Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)
Ushanov_0656@mail.ru

Vasilyev I. — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation
vasilev-1962@inbox.ru

Vnukovsky N. — Dr. Econ. Sciences, Professor, Ural State University of Communications
vnukovsk@ya.ru

Voronov A. — Doctor of jurisprudence, professor, Institute of the state and right of RAS, expert of the Russian Academy of Sciences, Moscow
adminlaw@igpran.ru

Zubkova S. — PhD in Economic Sciences, Associate professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
zubkovasv@inbox.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 допускаются.
- ◆ 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.
- ◆ Литература 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).