



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 5 2018 (май)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

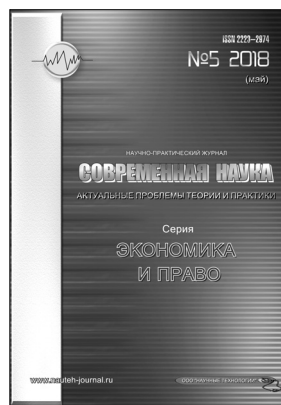
Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Ю.Б. Миндлин – к.э.н., доцент, Московская гос. академия ветеринарной медицины и биотехнологии им. К.И. Скрябина
А.М. Абрамов – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
В.И. Бусов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
А.М. Воронов – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ
В.А. Горемыкин – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
С.П. Ермаков – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
М.Н. Кобзарь–Фролова – д.ю.н., профессор Российской таможенной академии
Н.А. Лебедев – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
Б.Б. Леонтьев – д.э.н., проф., дир. Федеральн. института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
М.М. Малышева – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
М.В. Мельничук – д.э.н., к.п.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
В.Н. Незамайкин – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Н.С. Нижник – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
И.Н. Рыкова – д.э.н., проф., Зам. директора Научно–исследовательского финансового института
М.А. Рыльская – д.ю.н., доцент Российской таможенной акад.
А.А. Сумин – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России
Ю.Н. Шедько – д.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

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
 http://www.vipstd.ru

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

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

VIP Studio ИНФО (<http://www.vipstd.ru>)

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

В течение года можно произвести
 подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей

несут полную ответственность за точность
 приведенных сведений, данных и дат.

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

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./ факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 28.05.2018 г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

А.В. Алексеев, П.В. Егоров, Т.Х. Курбанов – Государственно-частное партнёрство в военной сфере (на примере создания и эксплуатации производственно-логистического комплекса минобороны "Архангельск")
A. Alekseev, P. Egorov, T. Kurbanov – Public-private partnership in the military sphere (on the example of creation and exploitation of production and logistics complex of the ministry of defense "Arkhangelsk")4

Ю.О. Алтунина – Бенчмаркетинг как инструмент управления рекламными проектами
Iu. Altunina – Benchmarking as a tool for management of advertising projects10

Т.В. Бачина, А.А. Ерзылева, С.С. Николаева – Исследование рынка труда для определения причин несоответствия уровня подготовки выпускников вуза требованиям работодателей
T. Bachina, A. Ersilia, S. Nikolaeva – Labor market research for definition of the reasons of discrepancy of level of training of university graduates to requirements of employers15

С.М. Догучаева – Актуальность применения облачных и блокчейн технологий в современной структуре экономического развития
S. Doguchaeva – Relevance of cloud and blockchain technologies in the modern structure of economic development22

Е.Н. Кононов, А.П. Купрюшин – Концептуальные основы управления процессами природопользования в сельскохозяйственном производстве
E. Kononov, A. Kupryushin – Conceptual basis of environmental management processes management in agricultural production25

Ю.Н. Коровин – Теоретические подходы к организации управленческой деятельности офицера войск национальной гвардии Российской Федерации в системе военного управления
Yu. Korovin – Theoretical approaches to the organization of management activity of the office of the troops of the national guards of the Russian Federation in the military management system29

Э.Г. Кузнецова – Современное состояние и перспективы развития сельской кооперации
E. Kuznetsova – Current state and prospects of development of rural cooperation34

В.А. Луговский, М.Н. Кох, Л.В. Сурженко – Категория "рабочее время" в оценке эффективности труда преподавателя ВУЗ-а
V. Lugovsky, M. Koh, L. Surzhenko – The category "working time" in assessing the effectiveness of a teacher at a university37

Д.М. Маликова – Программно-проектное управление как фактор развития высокотехнологичного производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса
D. Malikova – Program-project management as a factor of hi-tech production development at defense-industry enterprises42

С.А. Тронин – Формирование модели экономического развития предприятия в условиях информационной среды
S. Tronin – Formation of the model of the enterprise's economic development in the conditions of the information environment49

С.А. Тронин – Моделирование кластерных систем формирования векторов развития переходной экономики
S. Tronin – Modeling of cluster systems for the formation of vectors for the development of the transition economy52

Ю.С. Христюлова – Проблема государственного регулирования чайной отрасли и деятельность по импортозамещению чая в СССР в 1920–1980-е гг.
Yu. Khristolyubova – Problem of state regulation of the tea sector and activities on import-replacement of tea in the USSR in the 1920–198058

Ю.С. Христюлова – Проблема государственного регулирования чайной отрасли и деятельность по импортозамещению чая в СССР в 1920–1980-е гг.
Yu. Khristolyubova – Problem of state regulation of the tea sector and activities on import-replacement of tea in the USSR in the 1920–198058

В.С. Чекалин, А.А. Манова – Тарификация жилищных услуг с использованием современных информационных технологий
V. Chekalkin, A. Manova – Tariffing of housing services with using of modern informational technologies68

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Т.В. Бачина, А.А. Ерзылева – Особенности анализа финансовой деятельности бюджетных учреждений здравоохранения
T. Bachina, A. Ersilia – Features of the analysis of financial activity of budgetary institution of health care72

С.В. Большаков – Корпоративные финансы: проблема индифферентности
S. Bolshakov – Corporate finance: the problem of indifference79

Е.Н. Валишин, М.Е. Валишина – Институциональные инвесторы – привлечение средств в инфраструктурные проекты и человеческий фактор
E. Valishin, M. Valishina – Institutional investors – infrastructure projects funds raising and human factor89

И.И. Васильев – Применения системы "Блокчейн" в коммерческих банках
I. Vasilyev – The application of the system of "Blokchejn" in the commercial banks94

Е.Б. Кузьменко – Модель оценки риска банковских операций в области финансового мониторинга процедур вовлечения коммерческого банка в процессы легализации преступных доходов
E. Kuzmenko – Valuation model banking risk in the financial monitoring of commercial bank involvement procedures in the process of money laundering99

Н.В. Кучковская – Применение моделей оценки вероятности успешности для инвестиционного проекта
N. Kuczowska – Application of models for estimation of probability for investment project105

Н.В. Кучковская – Влияние внешних источников финансирования на развитие инвестиционных проектов
N. Kuczowska – The influence of external sources of financing on the development of investment projects109

Г.М. Махкамова – Институциональные предпосылки развития микрофинансирования в Республике Таджикистан как формы кредитования малого бизнеса
G. Makhkamova – Institutional prerequisites of development of microfinance in the Republic of Tajikistan as the forms of credit of small business115

Т.А. Федорова – Стратегическое управление стоимостью компании
T. Fedorova – Strategic management by the cost of company 121

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Н.В. Орлова – Корреляционно-регрессионный анализ в оценке результатов деятельности территориальных органов МВД России
N. Orlova – Correlation-regression analysis in the assessment of the results of the activities of territorial agency of the Ministry of the Interior of Russia127

И.В. Уголькова – Использование финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО в экономическом анализе деятельности коммерческой организации
I. Ugolkova – Use of financial statements prepared in accordance with IFRS in the economic analysis of the activities of the commercial organization131

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

К.А. Гаврилова – Оценка потенциального увеличения грузовых потоков на маршруте Китай – ЕАЭС
K. Gavrilova – Assessment of potential increase in cargo flows between China and Eurasian economic union136

Г.А. Погосян – Стратегические приоритеты развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения
G. Pogosyan – Strategic priorities for the development of economic relations between the Russian Federation and the Republic of Armenia139

ПРАВО

С.Г. Абрамов – К вопросу о цели правового регулирования общественных отношений в связи с появлением новых социальных феноменов (междисциплинарное исследование)
S. Abramov – To a matter of the purpose of legal regulation of public relationships in view of emerging the new social phenomena (interdisciplinary study)146

К.С. Боуш – О нормативном правовом устройстве служебно-трудовых отношений в органах внутренних дел РФ
K. Boush – On the Normative Legal Structure of Service-Labor Relations in the Internal Affairs Bodies of the RF152

Н.Д. Гомонов, В.М. Труш, В.П. Тимохов – Личность преступника с психическими девиациями
N. Gomonov, V. Trush, V. Timokhov – Personality of the criminal with mental deviations156

С.С. Горохова – О терминологической основе стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 года
S. Gorokhova – Terminology on the basis of strategy of economic security of the Russian Federation for the period up to 2030 165

С.С. Горохова – О некоторых аспектах совершенствования правового обеспечения организации прикладных исследований в Российской Федерации
S. Gorokhova – About some aspects of improvement of legal support of the organization of applied researches in the Russian Federation171

Н.А. Каюмова – Правовое регулирование обращения взыскания на земельные участки, принадлежащие должнику-гражданину
N. Kayumova – Legal regulation of foreclosure on land belonging to the debtor-citizen176

В.В. Колба – Особенности лицензирования отдельных видов деятельности
V. Kolba – Features of licensing of separate types of activities 181

В.К. Новиков, С.В. Голубчиков, М.Ю. Троицкая, М.В. Сербин, А.В. Баранова – Вопросы юридической ответственности за правонарушения в области защиты профессиональной, коммерческой и иной тайны
V. Novikov, S. Golubchikov, M. Troitskaya, M. Serbin, A. Baranova – Legal liability for offenses in the field of protection of professional, commercial and other kind of secrecy184

С.Н. Новиков – Исторические этапы становления и развития договора строительного подряда
S. Novikov – Historical stages of formation and development of construction contract189

В.А. Робак – Понятие общественной безопасности, как видовой объект преступлений, предусмотренных главой 24 УК РФ
V. Robak – Concept of public safety, as a species object of crimes provided by chapter 24 of the RF CC194

П.А. Рустамов – Органы управления в акционерном обществе
P. Rustamov – Management bodies in a joint-stock company 197

А.И. Скворцов – Капитан морского судна как "универсальный орган власти": вопросы правового статуса
A. Skvortsov – Theoretical foundations for forming the status of the captain of the marine vessel as "the universal authority" .201

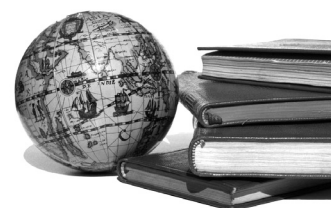
О.В. Филиппова, А.М. Зацепин, М.В. Пермяков – Оперативный эксперимент: законное правоохранительное действие или провокация
O. Filippova, A. Zatsepin, M. Permyakov – Operational experiment: a legitimate law enforcement action, or provocation .. .205

П.Д. Шкурова – Оценка допустимости письменных доказательств в гражданском и административном судопроизводстве
P. Shkurova – Evaluation of the admissibility of written evidence in civil and administrative proceedings208

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors212

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале216



ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО В ВОЕННОЙ СФЕРЕ (на примере создания и эксплуатации производственно-логистического комплекса минобороны "Архангельск")

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
IN THE MILITARY SPHERE
(on the example of creation and exploitation
of production and logistics complex
of the ministry of defense "Arkhangelsk")

*A. Alekseev
P. Egorov
T. Kurbanov*

Annotation

The proposed article analyzes the basic principles, key characteristics, success factors, as well as the benefits of public-private partnership for the state and for business. The enlarged model of the public-private partnership project implementation is described. The importance of public-private partnership in the construction and operation of production and logistics complexes of the Ministry of defense is shown. The article substantiates the application of the methodology for calculating the rating of the region in terms of development of public-private partnership in the Russian Federation in assessing the attractiveness of a particular project.

Keywords: military organization, military infrastructure, Armed forces, public-private partnership, concession agreement, production and logistics complexes.

*Алексеев Алексей Викторович
К.э.н., Филиал Военной академии
материально-технического обеспечения
им. ген. армии А. В. Хрулёва, г. Вольск
Егоров Павел Викторович
К.т.н., Филиал Военной академии
материально-технического обеспечения
им. ген. армии А. В. Хрулёва, г. Вольск
Курбанов Тимур Хусаинович
К.э.н., Военная академия материально-
технического обеспечения им. армии
А. В. Хрулёва, г. Санкт-Петербург*

Аннотация

В предлагаемой статье выполнен анализ основных принципов, ключевых характеристик, факторов успеха, а также определены выгоды государственно-частного партнёрства как для государства, так и для бизнеса. Описана укрупнённая модель реализации проекта государственно-частного партнёрства. Показана важность применения государственно-частного партнёрства при строительстве и эксплуатации производственно-логистических комплексов Минобороны. Обосновано применение методики расчёта рейтинга региона по уровню развития сферы государственно-частного партнёрства в субъекте Российской Федерации при оценке привлекательности отдельно взятого проекта.

Ключевые слова:

Военная организация, военная инфраструктура, Вооружённые силы, государственно-частное партнёрство, концессионное соглашение, производственно-логистические комплексы.

В связи с масштабами инвестиционных программ Минобороны по созданию объектов инфраструктуры и значительного объёма бюджетных средств, требуемых для их практической реализации, возникает необходимость поиска возможных форм и способов привлечения дополнительных источников финансирования. Выход ведомства на рынок государственно-частного партнёрства на условиях концессионных соглашений был заранее спрогнозирован многими экспертами.

Заключение концессионных соглашений в отношении создания и эксплуатации производственно-логистических комплексов (далее ПЛК) позволит решить ряд важных, на наш взгляд, задач:

1. снизить нагрузку на федеральный бюджет, создав при этом необходимую логистическую инфраструктуру

двойного (военного и гражданского) назначения. Благодаря привлечению частных инвесторов, становится возможным спланировать затраты государства на реализацию сложной программы в течение продолжительного периода времени [3]. При этом бюджетные средства можно направить на решение других вопросов, требующих срочного финансирования [5; 9];

2. сократить количество задач, решаемых военным ведомством самостоятельно. Важное оборонное и экономическое значение имеют интегрированные в систему материально-технического обеспечения военной организации государства бизнес-структуры, благодаря которым становится возможным отказаться от привлечения военнослужащих к второстепенным для них задачам, при этом значительно повысить качество и эффективность оказываемых логистических услуг [7];

3. улучшить оперативность обеспечения Вооружённых сил материальными средствами за счёт передачи непрофильных функций специализированным логистическим операторам [1; 2].

Каждая из сторон государственно-частного партнёрства вносит свой вклад в совместный проект. Для частного бизнеса это, в первую очередь, финансовые инвестиции, профессионализм, эффективность, качество и скорость работы. Как правило, бизнес-структуры обладают большей гибкостью и оперативностью принятия решений при сохранении стабильности и качества предоставления услуг. Создание современных предприятий приводит к значительному росту спроса на квалифицированных и высококвалифицированных специалистов. Государство при этом обеспечивает определённые полномочия собственника, бюджетные обязательства и гарантии, представляет налоговые и иные льготы [10]. Применение механизмов государственно-частного партнёрства для реализации проектов военной инфраструктуры позволяет сосредоточиться на выполнении административно-контрольных функций, а решение проблем строительства и эксплуатации ПЛК возложить на бизнес.

Основные принципы, ключевые характеристики, факторы успеха и выгоды государственно-частного партнёрства представлены на рис. 1.

Государственно-частное партнёрство основывается на ряде принципов [4], в соответствии с которыми реализуются проекты подобного рода.

Принцип стимулирования и гарантий означает, что функциональная роль государства и его обязательства перед бизнесом состоят в обеспечении устойчивости реализации проекта и мотивации частных компаний к участию в нём.

Принцип равенства интересов сторон и свобода выбора действий подразумевает отсутствие дискриминации к каким-либо компаниям при выборе частного партнёра, равноправный доступ к услугам, предоставляемым в рамках государственно-частного партнёрства, а также свободу в выборе форм и способов достижения целей проекта. Применительно к государственно-частному партнёрству в вопросах свободы всё же имеются некоторые ограничения. Определённые положения контрактов формулируются в соответствии с действующим законодательством и не могут выступать предметом переговоров сторон.

Принцип стабильности контракта и возможности его адаптации подразумевает, что, с одной стороны, существует необходимость обеспечения сохранения основных условий договора между государством и частной сторо-

ной, с другой стороны, – должна быть возможность его изменения. Так, государство может в одностороннем порядке и без предварительных консультаций с частным партнёром изменять условия договора и выдвигать требования, обусловленные наличием общественного интереса. При этом частная компания должна исполнять свои обязанности, придерживаясь договора, даже если она не согласна с новыми условиями, однако не лишена права обжаловать решение государства в суде. Таким образом, в данном принципе проявляется двойственная правовая природа концессий.

Принцип невмешательства государства в сферу ответственности требует от государства предоставить самостоятельность и свободу частному партнёру в решении вопросов административно-хозяйственного характера.

Принцип равноправного отношения к иностранным компаниям воплощается в нормах по обеспечению недискриминационного режима по допуску зарубежных компаний к конкурсам государственно-частного партнёрства. В определенных отраслях, как правило, стратегического для государства характера, всё же имеются ограничения на участие иностранных компаний.

Принцип конкурентности означает наличие конкурса, в процессе которого путём сравнения происходит отбор наиболее выгодного предложения. К тому же подготовка к конкурсу вынуждает государство предварительно детально проработать свои требования. Следует отметить, что в отдельных случаях, исходя из соображений государственной, экономической, общественной безопасности государство имеет право заключить контракт и без конкурса.

Принцип ответственности за исполнение условий контракта проявляется в том, частной компанией услуги государству должны представляться непрерывно и в полном объёме, без права приостановления своей работы, без ухудшения их качества. Ответственность, определяемая публично-правовым характером отношений, намного выше по сравнению с соглашениями между частными фирмами.

Принцип возмездности требует возмещения государством компании сделанных инвестиций и компенсации недополученной прибыли, в случае, если оно в одностороннем порядке или по согласованию расторгает контракт государственно-частного партнёрства.

Принцип прозрачности заключается в том, что государство, общественность и население должны иметь доступ к полной информации о состоянии объекта, финансовых, экономических и иных показателях частной компании, а также о качестве оказываемых услуг.



Рисунок 1. Основные принципы, ключевые характеристики, факторы успеха и выгоды государственно-частного партнёрства

Источник: составлено Т.Х. Курбановым

Далее рассмотрим ключевые характеристики государственно-частного партнёрства. К ним относятся: юридическое оформление партнёрства между государством и частными компаниями посредством заключения специального соглашения; софинансирование проекта (частичная или полная оплата проекта за счёт бизнеса); отношения носят, как правило, долгосрочный характер; распределение рисков между сторонами соглашения;

многообразии форм государственно-частного партнёрства; инновационные методы управления [8].

Успех государственно-частного партнёрства предопределяется наличием следующих факторов: политической воли государства, наличия потока проектов, а также уровнем правовой и экономической подготовки сторон.

Участие в проектах государственно–частного партнёрства выгодно и для государства, и для бизнеса. Для государства – это повышение эффективности проекта, альтернативные источники инвестиций, надёжность получения результатов и внедрение инноваций, для бизнеса – получение в долговременное владение (пользование) государственных активов, гарантии возврата инвестиций, а также наличие хозяйственной свободы, необходимой для оптимизации бизнес–процессов и организационной структуры.

Укрупнённая модель реализации проекта государственно–частного партнёрства представлена на рис. 2.

В связи с тем, что для каждого ПЛК определено своё местоположение, при оценке привлекательности отдельно взятого проекта необходимо воспользоваться методикой расчёта рейтинга региона по уровню развития сферы государственно–частного партнёрства в субъекте Российской Федерации, определенной приказом Минэкономразвития России от 14.05.2014 № 256. Расчёт комплексного показателя "уровня развития сферы государственно–частного партнёрства в субъекте Российской Федерации" производится по следующей формуле [13]:

$$R_j = (\alpha \times L_j + \beta \times N_j + \gamma \times E_j),$$

где

α, β, γ – коэффициенты значимости соответствующих показателей в составе комплексного;

L_j – показатель, характеризующий уровень развития институциональной среды –го субъекта Российской Федерации в сфере государственно–частного партнёрства;

N_j – показатель, характеризующий нормативно–правовое обеспечение сферы государственно–частного партнёрства;

E_j – показатель опыта реализации проектов государственно–частного партнёрства –го субъекта Российской Федерации.

В качестве пилотного проекта применения государственно–частного партнёрства при создании и эксплуатации зданий, строений и сооружений, оснащаемых соответствующим оборудованием и предназначенных для складирования, хранения и ремонта имущества ВС РФ, в том числе объектов производственной и инженерной инфраструктуры, был определён ПЛК "Архангельск".

Данный комплекс не только позволит обеспечивать всеми необходимыми ресурсами военную организацию государства на закреплённой территории, но и возьмёт на себя спектр транспортно–складских логистических задач общегосударственного значения в Арктике [14].

Следует отметить, что по уровню развития транспортно–логистической инфраструктуры данный регион существенно отстаёт от других регионов России, обладая при этом высоким логистическим потенциалом [6] и играя большую роль в обеспечении национальной безопасности нашей страны [11; 15].

По этой причине развитие транспортно–логистической инфраструктуры в данном регионе является необходимостью.

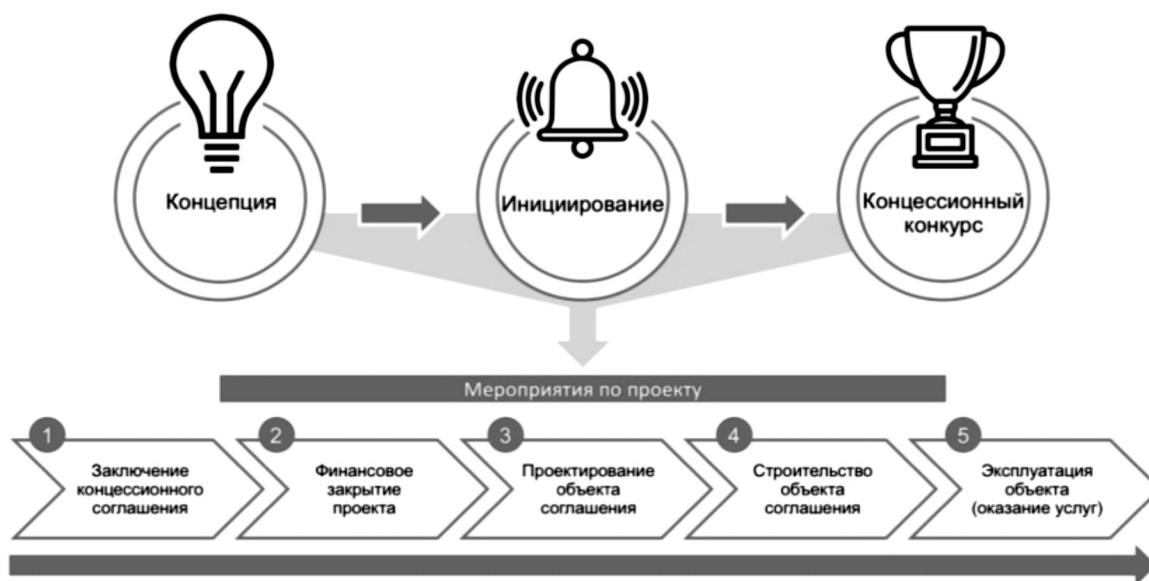


Рисунок 2. Реализация проекта государственно–частного партнёрства.

Источник: составлено Т.Х. Курбановым

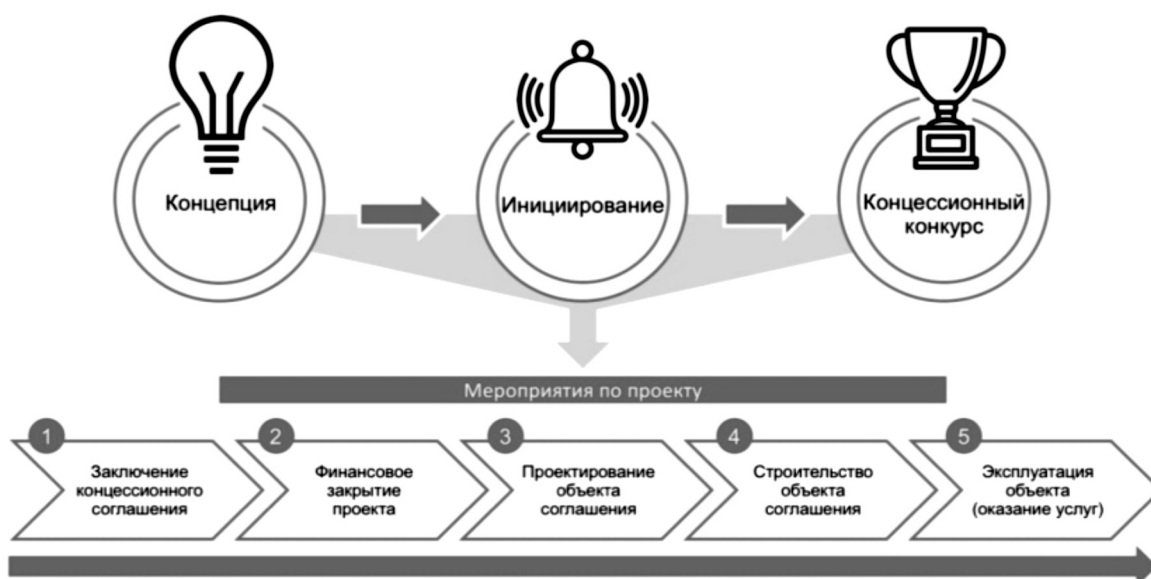


Рисунок 3. Густота автомобильных и железных дорог (коэффициент Энгеля). Источник: [16].

Однако создание соответствующих объектов обладает высокой степенью риска, что снижает инвестиционную привлекательность логистических проектов.

К основным проблемам следует отнести:

- ◆ сложные географо–климатические условия, и как следствие отсутствие круглогодичного автомобильного сообщения;
- ◆ необходимость реконструкции и строительства ряда объектов транспортно–логистической инфраструктуры (например, строительство производственно–логистического комплекса "Архангельск" военного и общегражданского назначения, железнодорожной магистрали Белкомур и глубоководного района морского порта Архангельска);
- ◆ низкая плотность автомобильных и железных дорог, являющихся необходимым элементом транспортно–логистической инфраструктуры региона (рис. 3.);
- ◆ недостаточная степень интеграции региона в единое российское экономическое пространство и т.д.

Заметим, что развитие экономической и логистической инфраструктуры и дальнейшее хозяйственное освоение регионов Арктики и Крайнего Севера необходимо в целях обеспечения безопасности страны, а также для реализации проекта "Единая Евразия". Создание ПЛК Минобороны "Архангельск" направлено не только на ре-

шение проблем, связанных с обеспечением войск (сил), базируемых здесь с целью сохранения российских границ с севера, но и обслуживания потребностей частных заказчиков, логистические интересы которых локационно связаны с данным регионом. Подобного рода задача может быть решена исключительно комплексно.

С учётом изложенного можно сделать следующие выводы:

- ◆ наличие и степень развития логистической инфраструктуры двойного назначения является важным условием обеспечения национальной безопасности РФ;
- ◆ применение государственно–частного партнёрства при создании ПЛК Минобороны позволяет задействовать потенциал логистических операторов, осуществляющих свою деятельность в едином экономическом пространстве РФ, обеспечить вовлечение их в стратегические государственные проекты на взаимовыгодных условиях;
- ◆ практическая реализация мероприятий по созданию и реконструкции ряда объектов транспортно–логистической инфраструктуры Архангельской области позволит обеспечить дальнейшее хозяйственное освоение регионов Арктики и Крайнего Севера, создаст необходимые условия для сохранения целостности российских границ с севера и безопасности государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабенков А. В. Методологические аспекты экономической эффективности логистических процессов в системе материально–технического обеспечения // Вооружение и экономика. 2015. – № 3 (32). –С. 90–97.

2. Варюхин С. В., Кузнецов И. А. Особенности реализации концепции логистизации в системе материально-технического обеспечения военной организации государства на современной этапе её развития // Ресурсное обеспечение силовых министерств и ведомств: вчера, сегодня, завтра. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 74–76.
3. Вахрушев Ю. М., Руденко А. Е., Курбанов А. Х. Методические основы выбора исполнителей заказов на поставку продукции, выполнение работ, оказание услуг в интересах военной организации страны // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 7. – С. 342–345.
4. Ворушили Л. В., Курбанов А. Х., Князьнеделин Р. А. Государственно-частное партнёрство в оборонно-промышленном комплексе: анализ специфики и перспективы развития // Управленческое консультирование. – 2014. – № 3 (63). – С. 73–80.
5. Дегтярев А. Н., Сафиханов М. А., Курбанов Т. Х. Методики организации взаимодействия Росрезерва с внешними логистическими операторами // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 10–2 (87–2). – С. 102–106.
6. Котляров И. Д. Геоэкономическое значение трансевразийского транспортного коридора // Записки Горного института. – 2009. – Т. 184. – С. 225–230.
7. Котляров И. Д. Организация эффективного военно-гражданского сотрудничества // Ресурсное обеспечение силовых министерств и ведомств: вчера, сегодня, завтра. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. Пермь: Пермский военный институт войск Национальной гвардии Российской Федерации, 2016. – С. 177–181.
8. Крекотнев Р. Н., Курбанов А. Х., Пахомов В. И. Риски государственно-частного партнёрства при реализации проектов строительства объектов военно-складской инфраструктуры // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 3. – С. 256–266.
9. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Государственно-частное партнёрство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. – 2013. – № 4. – С. 33–47.
10. Курбанов Т. Х. "Склад будущего" как основной элемент эффективной системы материально-технического обеспечения военной организации государства // Вопросы оборонной техники. Серия 16: Технические средства противодействия терроризму. – 2017. – № 1–2 (103–104). – С. 137–143.
11. Курбанов Т. Х., Курбанов А. Х., Плотников В. А. Влияние состояния инфраструктуры военного назначения на обеспечение военно-экономической безопасности страны // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2017. – Т. 23. № 8. – С. 144–154.
12. Плотников В. А. Интеграция военного и гражданского секторов экономики как тенденция строительства военной организации страны // Вооружение и экономика. – 2010. – № 2. – С. 85–88.
13. Приказ Министерства экономического развития РФ от 15 мая 2014 г. № 266 "Об утверждении методики расчета значений показателей оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности, в отношении которых Минэкономразвития России является федеральным органом исполнительной власти, ответственным за предоставление информации о достигнутых значениях показателей".
14. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 16 ноября 2017 года № 2529-р "О создании в Архангельской области производственно-логистического комплекса Вооружённых сил Российской Федерации на условиях концессионного соглашения".
15. Сафиханов А. А., Козин М. Н., Курбанов Т. Х. Национальные интересы России в Арктической зоне Российской Федерации: военно-экономический аспект // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2016. – Т. 22. – № 11. – С. 125–139.
16. Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года.

© А.В. Алексеев, П.В. Егоров, Т.Х. Курбанов, (yanikmvd@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



БЕНЧМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РЕКЛАМНЫМИ ПРОЕКТАМИ

BENCHMARKING AS A TOOL FOR MANAGEMENT OF ADVERTISING PROJECTS

Iu. Altunina

Annotation

The article is devoted to the study of opportunities and prospects for using benchmarking as tools for managing advertising projects. The advantages of benchmarking for studying the advertising activity of enterprises are indicated. Specific examples of successful benchmarking in advertising activities in the sphere of use and introduction of innovative technologies are considered. The stages and model of search and introduction of the results of successful solutions in advertising activities based on benchmarking are formalized. Also, a special emphasis is placed on the difficulties and difficulties of using benchmarking in the process of packaging advertising projects.

Keywords: benchmarking, advertising, company, innovations, profit.

Алтунина Юлия Олеговна

К.э.н., доцент,

*Московский политехнический
университет*

Аннотация

Статья посвящена изучению возможностей и перспектив использования бенчмаркетинга в качестве инструмента управления рекламными проектами. Обозначены преимущества бенчмаркетинга для изучения рекламной деятельности предприятий. Рассмотрены конкретные примеры успешного бенчмаркетинга в рекламной деятельности относительно использования и внедрения инновационных технологий. Формализованы этапы, модель поиска и внедрения результатов успешных решений в рекламной деятельности на основе бенчмаркетинга. Также отдельный акцент сделан на сложностях и трудностях использования бенчмаркетинга в процессе управления рекламными проектами.

Ключевые слова:

Бенчмаркетинг, реклама, компания, инновации, прибыль.

В рыночных условиях хозяйствования обеспечение и повышение конкурентоспособности предпринимательских структур становится необходимым условием их функционирования. Для этого субъектам предпринимательства необходимо ориентироваться на непрерывные изменения во внешней среде и постоянно повышать эффективность своей хозяйственной деятельности, совершенствовать процесс управления, используя новые подходы, методы и инструменты.

Одним из эффективных способов формирования имиджа конкурентоспособного предприятия на рынке является его способность к заимствованию новых разработок и маркетинга [1]. Правильно выбранные предприятия-партнеры не скрывают информацию о заимствованных нововведениях, а, следовательно, они становятся своеобразными рекламными агентами, уровень доверия к которым намного выше, чем к обычным рекламным сообщениям. Таким образом, правильно спланированные и обоснованные рекламные проекты с участием предприятий партнеров позволяют максимально эффективно использовать ресурсы, достичь как маркетинговых, так и текущих целей, а также определить направления дальнейшего развития предприятия.

В данном контексте возникает необходимость во всестороннем и детальном изучении предприятиями рек-

ламных компаний своих прямых конкурентов и использовании лучших достижений ради собственных будущих успехов. Именно этот факт повлиял на довольно резкий рост популярности бенчмаркетинга, как эффективного инструмента управления рекламными проектами.

Однако, следует отметить, что сегодня большинство предприятий вообще не понимает важности бенчмаркетинга, а о его применении на практике вообще не речь не идет, поэтому актуальность вопросов, связанных с эффективностью применения бенчмаркетинга в практической деятельности предприятий, как инструмента управления рекламными проектами, не вызывает сомнений, что и обусловило выбор темы данной статьи.

Вопросам, связанным с эффективностью бенчмаркетинга и его применением в деятельности предприятий, уделяли много внимания зарубежные ученые, а именно: П. Дженстер, С.Р. Кемп, Д. Аакер, Х. Клаузен, И. Шетти, Т. Пилчер, Дж. Келли и др. Не обошли вниманием данный вопрос и отечественные ученые. Так, например, В.И. Захарченко изучал роль и влияние бенчмаркетинга на инновационную деятельность предприятий, М.В. Лютикова и Р.С. Морозова интересовались вопросами влияния бенчмаркетинга на уровень конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, Л.Р. Прус рассматривал классификационные виды бенчмаркетинга.

Вместе с тем, учитывая, что в научной литературе не получили широкого освещения вопросы формирования успешной рекламной компании благодаря использованию бенчмаркетинга, в настоящее время актуальной является потребность в раскрытии аналитической и рекомендательной частей его введения в маркетинговую деятельность современных предпринимательских структур.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, цель статьи заключается в исследовании возможностей и перспектив использования бенчмаркетинга, как инструмента управления рекламными проектами на предприятии.

Термином "бенчмаркетинг" (benchmarking) обозначается один из методов совершенствования деятельности, название которого происходит от английских слов "bench" ("начало отсчета") и "mark" (отметка) [2]. Это словосочетание трактуется по-разному: "опорная отметка", "эталонное сравнение". Таким образом, можно отметить, что бенчмаркетинг – процесс определения, разделения и использования знаний и лучших практических примеров, направленных на улучшение любой задачи, бизнес-процесса, с помощью исследования новых подходов, нахождения, изучения и выполнения практических решений, которые обеспечивают новые возможности для достижения стратегических, операционных и финансовых преимуществ предприятия в конкурентной среде [3].

Так, по данным консалтинговой компании Bain & Co, в последние два года бенчмаркетинг входит в тройку самых распространенных методов управления бизнесом крупных международных корпораций [4].

При этом следует отметить, что бенчмаркетинг не ограничивается исследованием конкурентной информации, он ищет инновации, анализируя информацию за пределами отраслевой парадигмы. Бенчмаркетинг позволяет конкурентам провести диалог друг с другом. С помощью структурированных исследований и обмена полученными данными компании, которые конкурируют, могут поднять общеотраслевой стандарт качества. Одновременно источники третьей стороны могут служить базой для исследований по общегрупповым интересам.

Рассматривая опыт использования бенчмаркетинга в процессе управления рекламной деятельностью предприятий можно отметить следующее.

Практика бенчмаркетинга показывает, что анализ рекламных материалов конкурентов – надежный путь к усовершенствованию собственных. В качестве эталонов нередко используют высокопрофессиональные западные образцы рекламных каталогов, буклетов, проспектов и т.д.

Применение бенчмаркетинга, как инструмента управления рекламными проектами, включает в себя прохождение четырех последовательных действий:

- ◆ понимание деталей собственных бизнес-процессов, связанных с проведением рекламных компаний;
- ◆ анализ бизнес-процессов других компаний, работающих с данным продуктовым сегментом или в аналогичной рыночной нише;
- ◆ сравнение алгоритма, приемов и методов рекламных компаний, а также результатов своих процессов с результатами анализируемых компаний;
- ◆ внедрение необходимых изменений для сокращения разрыва.

Реализацию данных этапов на практике целесообразно осуществлять в соответствии со следующей моделью, которая представлена на рис. 1.

Для успешного проведения бенчмаркетинга целесообразно привлечь специалистов, имеющих глубокие знания специфики рекламной технологии в конкретной отрасли для описания процессов с точки зрения определения ключевых параметров и характеристик, наиболее важных для сравнения с соответствующими параметрами и отличительными чертами других компаний. Также целью экспертной группы является определение ключевых факторов успеха рекламной деятельности предприятия-эталона, проверка его финансового состояния, проведение исследований качества управления бизнес-процессами, изучение индикаторов результативности определенных рекламных акций и других необходимых характеристик процесса бенчмаркинга.

При этом уровень инновационности в рекламе можно диагностировать по следующим критериям:

- ◆ использование профессионального технического обеспечения;
- ◆ использование новейших компьютерных технологий;
- ◆ использование нестандартных способов подачи информации.

По первым двум критериям, необходимо отметить, что бенчмаркетингу следует сосредоточиться как на технических, так и на технологических новинках в сфере рекламы.

Так, например, это вся реклама на нестандартных носителях, которая получила название "ambient-реклама". Важно то, что "ambient-реклама" связана не только с новыми рекламоносителями с позиций их технических возможностей, к ней также относят, и, условно говоря, нетрадиционные носители с точки зрения прямого их назначения [5]. Такими, например, могут быть тело человека, дно бассейна, обычная мусорная корзина и тому подобное.

<i>Планирование</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка рекламной деятельности предприятия, поиск слабых сторон PR-компаний, которые нуждаются во введении инновационных изменений 2. Определение предмета для сопоставления (выбор бизнес-процесса, инструментов, методов, каналов коммуникаций, которые следует усовершенствовать в результате применения инновационных подходов)
<i>Исследование и анализ</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск и определение наиболее успешных компаний, согласно выбранным параметрам 2. Анализ выбранных показателей и направлений деятельности собственного предприятия 4. Анализ и сопоставление выбранных параметров рекламной деятельности предприятий-лидеров 5. Определение отличий, преимуществ и недостатков рекламных процессов/товаров 6. Достижение и анализ рынка инновационных рекламных решений, изучение взаимодействия на нем
<i>Проверка</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Завершение анализа полученных данных относительно результатов рекламной деятельности ведущих компаний в выбранном сегменте или продуктовой группе 2. Проведение сравнения с прогнозами и идентификация несоответствий
<i>Адаптация</i>
Корректировка полученной информации относительно использования инновационных решений в функционировании предприятия
<i>Внедрение</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Принятие решения о необходимости перемен 2. Мониторинг внедрения 3. Повторное исследование бенчмаркеров в случае несоответствия ожидаемого результата или невозможности интегрирования инноваций в рекламную практику предприятия

Рисунок 1. Модель поиска и внедрения результатов успешных решений в рекламной деятельности на основе бенчмаркинга.

Также довольно часто целями бенчмаркетинга являются реклама на "экзотических" и экстравагантных носителях. Самое главное в этом типе *ambient*-рекламы – как можно больше удивить получателя необычностью места размещения рекламы [6]. Иногда такие новости, из-за их необычности, подхватывают СМИ.

Эффектность рекламного сообщения часто обеспечивается компьютерной и проекционной техникой, что возможно вследствие использования новых технических средств. Это так называемые нестандартные с технической стороны способы рекламирования, способные в большей степени привлечь внимание потребителей рекламных обращений. Такими сегодня, например, являются *Just Touch* (интерактивные витрины и пол), виртуальный промоутер, интерактивный бар (*i-bar*), волшебное зеркало, цифровые постеры, проекторы, левитирующие рекламодатели, 3D-стикеры, флуоресцентные доски *Flash AdBoard*, бар-ранер (*bar runners*), EL-панель (анимированный постер), дополненная реальность (AR), оптические иллюзии, интерактивные 3D-борды, видеоэффекты и т.д.

Очень важным этапом в процессе применения бенчмаркетинга для управления рекламной деятельностью предприятия является четкое определение источников информации, в качестве которых можно отметить: специалистов соответствующих подразделений предприятия, независимых консультантов; отчеты о деятельнос-

ти компании в открытом доступе; журналы, книги, базы данных, отраслевые обзоры; специализированные конференции, семинары, выставки; данные консалтинговых, исследовательских фирм и т.д.

Сравнение может проводиться с прямыми или косвенными конкурентами, выполняющими аналогичные операции и работающими на одном рынке. В этом случае целесообразно использовать подходы, основанные на теории кластеров [7]. Предприятия, которые относятся к тому же кластеру, являются носителями определенной коммерческой идеи относительно рекламирования отдельной группы услуг или товаров, при этом они характеризуются конкурентными отношениями.

Конкуренция внутри кластера становится механизмом активного распространения конкурентных преимуществ. Критериями определения эталонных компаний является лидерство на определенных рынках по ключевым факторам.

Также следует рассмотреть вопрос о включении в группу "бенчмарк" иностранных компаний, которые выполняют аналогичные критические процессы в той же области, но на других территориальных рынках (функциональный бенчмаркетинг) и компаний-лидеров, работающих в других отраслях, но выполняющих аналогичные критические процессы (общий бенчмаркетинг).

Наглядным примером такого "кластерного бенчмаркетинга" является успешное взаимодействие на рынке туристических услуг. Так, широкое распространение благодаря бенчмаркетингу получила в США и Канаде, а затем и в Европе рекламная технология в сфере продвижения туристических услуг, которая берет свое начало от фирмы Tick в Сан-Франциско. Действительно инновационной рекламой в сфере туризма стал автомат, который "плюется" велосипедами, надувными лодками и досками для серфинга. Его установили на одной из улиц Сан-Франциско. Новинка не оставила равнодушными прохожих. Горожане выстроились в длинную веселую очередь. Автомат должен был привлечь туристов к путешествиям в Британскую Колумбию [8].

Об успешном межкластерном обмене передовыми рекламными технологиями свидетельствует стремительное распространение инновации, которая способна поразить воображение человека и привлечь его внимание – японская технология Free Format Projection, которая создает эффект присутствия персонажей или других объектов в натуральную величину средствами обработки изображения и последующей их проекции на поверхность [9].

Применение этой технологии открыло безграничные возможности для фантазии рекламистов: виртуальные модели, которые примеряют одежду в витрине магазина или салона, большая яркая конфета, которая гуляет между рядами супермаркета, коктейли и бутылки с напитками, весело танцующие у входа в развлекательный центр т.д. Сегодня указанные технологии популярны в Японии, Китае, США, странах Западной Европы.

Заметим, что использование бенчмаркетинга в современной рекламной индустрии происходит не только с

целью поиска креативных и эффективных путей продвижения товаров и привлечения покупателей, но и в ходе проведения маркетинговых исследований, в частности, для измерения восприятия и оптимизации визуальных средств коммуникации с потребителями, что, в свою очередь, позволяет увеличить эффективность рекламной кампании и окупаемость инвестиций. К таким средствам следует отнести инновационную рекламную технологию Eye tracking, появление которой связано с исследованиями движения взгляда. И хотя исследования в этой области продолжают около полувека, именно сейчас обнаружена коммерческая выгода применения инновации для маркетинга и рекламы [10].

Отдельно следует отметить подавляющее преимущество, которое предоставляет бенчмаркетинг небольшим и маленьким компаниям, структура которых часто ограничена несколькими работниками и они не имеют физической и материальной возможности управлять масштабными рыночными исследованиями. Анализ практики таких организаций показал, что они практически не осуществляют исследований субъектов рынка. Разумной альтернативой именно для таких предприятий как раз и является механизм бенчмаркетинга, который позволяет объединять некоторые этапы процесса управления маркетингом, но не избегать их.

В табл. 1. приведены возможности снижения рисков рекламной деятельности предприятия с помощью бенчмаркетинга на примере его участия в выставке.

Наряду с этим, несмотря на все преимущества бенчмаркетинга, следует отметить, что существуют определенные трудности его использования в процессе управления рекламной деятельностью.

Таблица 1.

Возможность снижения рисков рекламной деятельности предприятия с помощью бенчмаркетинг.

Риски, которые можно снизить с помощью использования бенчмаркетинга		Риски, которые нельзя снизить с помощью использования бенчмаркетинга	
Риски	Средняя степень влияния, %	Риски	Средняя степень влияния, %
Риск неправильного оформления и освещения стенда	37	Риски несовпадения темы выставки и целей экспоната	82
Риск неверного выбора типа стенда	30	Недостаточная информация об условиях участия в выставке	33
Риск неэффективного размещения стенда и экспонатов	70	Риск неправильного определения стоимости каждого этапа проекта	67
Недостаточная квалификация персонала	67	Риск перенесения сроков выставки	5
Риски неправильного выбора рекламных каналов	65	Неготовность персонала к исполнению поставленных задач	45

Эти трудности возникают тогда, когда предприятие использует программно-целевое управление рекламной деятельностью, и, главным образом, они связаны с тем, что:

- ◆ трудно найти идентичную задачу и проблему, которую в процессе рекламной компании предстоит решить предприятию;
- ◆ существует непрерывная потребность в поиске более совершенных методов рекламной деятельности;
- ◆ собранную информацию о передовом опыте необходимо определенным образом трансформировать для применения в практике управления конкретного предприятия.

Таким образом, подводя итоги проведенному исследованию, можно сделать следующие выводы. Бенчмаркетинг является эффективным маркетинговым инструментом, позволяющим внедрять результаты инновационной деятельности для усовершенствования бизнес-процессов. Его особенностью является ориентация на достижения предприятий-лидеров, что позволяет получить конкурентные преимущества путем использования лучшего опыта.

Применение бенчмаркетинга, как инструмента управления рекламной деятельностью, способствует новому стилю работы и другому ведению конкурентной борьбы, поскольку эта технология является вспомогательным средством для сбора информации о рекламной деятельности и улучшения ее производительности и качества.

С помощью бенчмаркетинга предприятие имеет возможность оценить результаты своей рекламной деятельности и тщательно изучать работу и опыт конкурентов или партнеров.

Успешный опыт проведения бенчмаркетинга на примере различных компаний свидетельствует, что исследование и успешное внедрение передовых практик и современных видов инновационных рекламных технологий не только дает неограниченные возможности рекламистам создать неповторимый рекламный продукт, влиять на поведение пользователя, обеспечить экономию времени, ненавязчивое предоставление информации и положительные эмоции целевой аудитории, но и, соединив традиционные исследовательские методы и инновации, провести репрезентативное исследование эффективности рекламной деятельности с целью ее дальнейшей оптимизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шайдуллин И.У. Современные методы применения моделей стратегического анализа в процессе стратегического управления предприятием // Экономика и социум. – 2017. – №3(34). – С. 2098–2103.
2. Гедгафова М.М. Бенчмаркетинг как инструмент управления конкурентоспособностью предприятий гостеприимства // Форум молодых ученых. – 2017. – №6(10). – С. 520–524.
3. Прохорова С.А., Сафронова Ю.И. Как улучшить показатели своей фирмы: бенчмаркетинг // Академия педагогических идей Новая. Серия: Студенческий научный вестник. – 2017. – №1. – С. 147–153.
4. Performance evaluation and benchmarking for the analytics era: 9th TPC Technology Conference, TPCTC 2017, Munich, Germany, August 28, 2017, revised selected papers / Raghunath Nambiar, Meikel Poess (eds.).
5. Безлипкина Е.В. К вопросу об эффективности рекламы и управлении ею на потребительском рынке в современных условиях // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2017. – Т. 31. – С. 1116–1120.
6. Соловьева Ю.Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг. – Учебное пособие / Москва, 2017. Сер. 69 Бакалавр и магистр. Модуль. – 254с.
7. Синяева И.М. Бенчмаркетинг как подсистема модели коммерциализации интеллектуального продукта // Экономика и управление в машиностроении. – 2016. – №2. – С. 50–52.
8. Carter, R.E. Will I Hit My Year-End Numbers? A Brand-Performance Forecasting Model: The Case for Benchmarking Sales and Advertising Spending // Journal of advertising research. – 2014. – №4. – P. 398–406.
9. Chan, Terri H.; Tse, Caleb H.; Hung, Kineta Productivity and impact in advertising research since the millennium: a profiling and investigation of drivers of impact // International journal of advertising. – 2017. – №1. – P. 11–37.
10. Савельева О.О Социорекламное взаимодействие: оценка управляемости // Журнал исследований по управлению. – 2017. – Т. 3. – №11. – С. 1–4.

© Ю.О. Алтунина, (89162404287@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Реклама

Традиции. Инновации. Успех!

И МИБО

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИЧИН НЕСООТВЕТСТВИЯ УРОВНЯ ПОДГОТОВКИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗ-а ТРЕБОВАНИЯМ РАБОТОДАТЕЛЕЙ

LABOR MARKET RESEARCH
FOR DEFINITION OF THE REASONS
OF DISCREPANCY OF LEVEL OF TRAINING
OF UNIVERSITY GRADUATES
TO REQUIREMENTS OF EMPLOYERS

*T. Bachina
A. Ersilia
S. Nikolaeva*

Annotation

In this article the questions connected with efficiency of employment of graduates of higher educational institutions are investigated. The analysis of demand for work and proposals of labor in labor market of the Ryazan region on the example of the most widespread online resources on employment is carried out. Views of various authors of a problem of discrepancy of level of training of university graduates to requirements of the market are investigated. Priorities of development of the higher education in the region are defined.

Keywords: labor market, demographic analysis, demand for work and proposal of labor, ways of employment, level of training of economists.

Бачина Татьяна Валерьевна

К.э.н., доцент, Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

Ерзылева Анна Александровна

К.э.н., доцент, Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

Николаева Светлана Сергеевна

Ст. экономист, ООО "Центр оценки и экспертизы собственности"

Аннотация

В данной статье исследованы вопросы, связанные с эффективностью трудоустройства выпускников высших учебных заведений. Проведен анализ спроса на труд и предложения рабочей силы на рынке труда Рязанской области на примере наиболее распространенных онлайн-ресурсов по трудоустройству. Исследованы взгляды различных авторов на проблему несоответствия уровня подготовки выпускников вуза требованиям рынка. Определены приоритеты развития высшего образования в регионе.

Ключевые слова:

Рынок труда, демографический анализ, спрос на труд и предложение рабочей силы, способы трудоустройства, уровень подготовки экономистов.

В современных условиях все более актуальными становятся проблемы трудоустройства выпускников вузов. Многие из них часто вынуждены работать не по специальности, а работодатели выделяют несоответствие качества вузовской подготовки молодых специалистов требованиям практической трудовой деятельности. Например, у выпускников-экономистов слишком общее понимание своей профессии. Молодые специалисты хорошо владеют теоретическими знаниями, но не готовы применить их на практике. Очевидно несоответствие теоретических знаний, которым обучают в высших учебных заведениях, практическим умениям, необходимым специалисту для успешного осуществления профессиональной деятельности. Большинство работодателей отмечают, что уровень подготовки выпускников высших учебных заведений не соответствует потребностям современного рынка труда. Актуальность эта проблема приобретает в условиях избытка предложения рабочей силы на рынке труда. В качестве причины сложившейся ситуации на рынке труда можно выделить не налаженный процесс заказа со стороны представителей рын-

ка труда подготовки необходимых им квалифицированных специалистов, а также отсутствие на базе высших учебных заведений системы мониторинга рынка труда, позволяющей выявлять своевременные тенденции в требованиях работодателей. Необходимость учитывать требования представителей рынка труда при подготовке специалистов в высшем учебном заведении в первую очередь связана с тем, что изменился характер взаимоотношений между системой высшего образования и рынком труда. Сейчас определять структуру, содержание профессиональной подготовки в университете, выставлять четкие требования к умениям, навыкам (компетенциям) выпускников должны сами предприятия, организации, иными словами, сам рынок труда [5].

В качестве возможных причин возникающих трудностей при трудоустройстве выпускников вузов можно выделить следующее: отсутствие опыта работы, который требуют большинство работодателей при приеме на работу; пассивное отношение выпускников к процессу поиска работы; отсутствие у выпускников полной информации об

актуальных на сегодняшний день вакансиях, а также не все выпускники знакомы с различными способами поиска работы (онлайн-порталы по трудоустройству, объявления в газетах и др.). К возможным причинам также можно отнести избыток на рынке труда специалистов определенной специальности, профессии, а также завышенные ожидания выпускников в вопросах заработной платы, должности и т.д.

Высшие учебные заведения, заинтересованные в предоставлении качественного образования, так же, как и работодатели, предъявляют к своим выпускникам ряд требований [11]. Требования вуза: владение общекультурными, общепрофессиональными и профессиональными компетенциями согласно ФОС ВО, отличная теоретическая подготовка. Требования работодателя: опыт работы, наличие диплома о высшем образовании, практические навыки в профессиональной деятельности, мотивация к дальнейшему обучению.

Таким образом, понятие "эффективное трудоустройство" по-разному трактуется у работодателей и вузов. Процесс эффективного трудоустройства выпускников вузов предполагает наличие следующих блоков: государство, высшее учебное заведение, выпускники, представители рынка труда (предприятия, организации и др.), службы содействия трудоустройству (онлайн-порталы по трудоустройству, центры занятости населения, кадровые агентства и др.), мониторинг современного состояния рынка труда.

В качестве современного и наиболее распространенного способа трудоустройства рассмотрим онлайн-порталы по трудоустройству. Около 5–10% выпускников высших учебных заведений в итоге успешно трудоустраиваются с использованием такого способа трудоустройства, как онлайн-порталы по трудоустройству [14]. В ка-

честве наиболее распространенных на сегодняшний момент сайтов по трудоустройству были использованы следующие: HeadHunter, Superjob, РАВОТА.RU, JOB.RU, Зарплата.ру, Карьерист.ру [6, 7, 1–4].

В табл. 1 рассмотрим соотношение актуальных резюме соискателей к предлагаемым вакансиям работодателям на рынке труда Рязанской области согласно сведениям, представленным на сайтах вышеперечисленных онлайн-порталов по трудоустройству.

Открытых вакансий на сайтах онлайн-порталов по трудоустройству Рязанской области значительно меньше чем актуальных резюме. По данным сайта Superjob соотношение количества актуальных резюме превышает количество предлагаемых вакансий работодателями больше, чем в 30 раз, по данным HeadHunter и Зарплата.ру – больше, чем в 20 раз. Такие показатели означают, что большая часть соискателей не сможет трудоустроиться на желаемую позицию, а у организаций есть большой выбор кандидатов на вакансии.

Демографический анализ рынка труда Рязанской области по половому признаку, согласно сведениям, представленным на онлайн-порталах по трудоустройству, позволяет сделать следующие выводы: по данным Superjob, можно сказать, что для мужчин вакансий предлагается в 1,3 раза больше, чем для женщин, при этом количество резюме лиц женского пола на 2 645 шт. превышает количество резюме соискателей мужского пола, что, возможно, вызвано сложившейся демографической ситуацией в регионе, где численность населения женского пола выше, чем мужского.

По данным HeadHunter, JOB.RU, Карьерист.ру количество размещенных резюме мужчин превышает количество резюме женщин в среднем в 1,2 раза. А согласно

Таблица 1.

Спрос на труд и предложение рабочей силы в Рязанской области по версии интернет-ресурсов.

№ п/п	Ресурсы	Количество открытых вакансий организаций	Количество актуальных резюме соискателей	Отношение количества актуальных резюме соискателей к количеству открытых вакансий организаций
1	HeadHunter	1 555	31 125	20,02
2	Superjob	2 005	62 745	31,29
3	РАВОТА.RU	653	27 424	41,99
4	JOB.RU	2 027	4 943	2,44
5	Зарплата.ру	373	7 617	20,42
6	Карьерист.ру	4 149	6 268	1,51

сведениям RABOTA.RU, количество резюме женщин превысило количество резюме мужчин в 1,3 раза.

Ситуация на рынке труда Рязанской области по критерию "опыт работы", согласно сведениям онлайн-порталов по трудоустройству, представлена в **табл. 2**.

Согласно сведениям HeadHunter, RABOTA.RU, Зарплата.ру для большинства из предлагаемых вакансий опыт работы не требуется. По данным Superjob и Карьерист.ру для наибольшего числа вакансий от соискателя требуется опыт работы от 1 года до 3 лет.

Более целостно представить картину рынка труда в сегменте "молодые специалисты с высшим образованием" нам поможет анализ интернет-ресурсов по категориям персонала (**табл. 3**).

По данным таблицы следует, что в рассматриваемых категориях по данным выше перечисленных онлайн-порталов по трудоустройству количество резюме превышает количество вакансий: по категории "Бухгалтерия, управленческий учет, финансы предприятия" наибольшее превышение составляет по данным RABOTA.RU в 362 раза и по данным Superjob в 52,8 раз; по категории "Банки, инвестиции, лизинг" наибольшее превышение составляет по данным RABOTA.RU в 362 раза и по данным JOB.RU в 78 раз; по категории "Управление персоналом, тренинги" наибольшее превышение составляет по данным RABOTA.RU в 63,1 раз и по данным Superjob в 58 раз.

Рассмотрим зарплатные ожидания экономистов и бухгалтеров и ценовые уровни вакансий по этим специальностям (**табл. 4**). Критерием в выборе резюме будет отсутствие опыта работы, в вакансиях – отсутствие требований к опыту работы.

По данным таблицы видно, что у молодых специалистов завышены зарплатные ожидания, и они не могут адекватно оценить себя, завышая свою "стоимость" на рын-

ке труда. Однако, следует учитывать, что сегодня рынок соискателей является рынком работодателей, когда количество актуальных резюме в десятки раз превышает количество открытых вакансий, соискателям необходимо более адекватно оценивать свои профессиональные возможности, учитывая отсутствие опыта работы. Набольшая разница между зарплатными ожиданиями соискателей и предлагаемой заработной платой работодателей по специальности "Экономист" наблюдается по данным Superjob – 6 800 руб., по специальности "Бухгалтер" также по данным Superjob – 5 400 руб. В целом средняя заработная плата по специальности "Экономист", которую предлагают работодатели для соискателей без опыта работы, согласно данным выше перечисленных онлайн-порталов по трудоустройству, составляет 19 130 руб. (по специальности "Бухгалтер" – 18 324,3 руб.). Однако соискатели в среднем рассчитывают на заработную плату в 21 525,8 руб. (по специальности "Бухгалтер" – 20 028,7 руб.).

Таким образом, проведенный анализ наглядно доказывает наличие на рынке труда Рязанской области выше обозначенной проблемы несоответствия уровня подготовки выпускников требованиям рынка труда. Это выражается в незначительном спросе на труд со стороны работодателей по сравнению со значительным предложением со стороны потенциальных работников, в десятки раз превышающем спрос на труд.

Выделенная в ходе исследования проблема несоответствия уровня подготовки выпускников вуза требованиям рынка труда затронута многими авторами, имеющими публикации на данную тематику, где они размышляют на предмет решения данной проблемы и причины ее возникновения. Так, Язовцев И. А. отмечает, что "взаимодействие работодателя с вузом должно быть неотъемлемой частью всех этапов учебного процесса". Автором выделено серьезное противоречие: государство обучает студентов так, как считает нужным по федеральным образовательным стандартам высшего образования, а конечными

Таблица 2.

Ситуация на рынке труда по критерию: опыт работы, по версии интернет-ресурсов.

Опыт работы	Количество вакансий					
	Head Hunter	Superjob	RABOTA.RU	JOB.RU	Зарплата.ру	Карьерист.ру
Не требуется	815	437	414	н/д	156	92
1 год	348	-	153	н/д	23	123
От 1-3 лет	504	802	69	н/д	111	3 564
От 3-6 лет	293	282	4 (4 года)	н/д	64 (3-5 лет)	1 277
От 6 лет	34	34	13 (5 лет и более)	н/д	19 (более 5 лет)	123

Таблица 3.

Анализ соотношений категорий персонала по версии интернет-ресурсов.

	Количество вакансий		
	Бухгалтерия, управленческий учет, финансы предприятия	Банки, инвестиции, лизинг	Управление персоналом, тренинг
<i>HeadHunter</i>			
Количество вакансий	102	122	53
Количество резюме	1829	962	668
<i>Superjob</i>			
Количество вакансий	96	170	76
Количество резюме	5 074	4 001	2119
<i>РABOTА.RU</i>			
Количество вакансий	5	3	8
Количество резюме	1 810	740	505
<i>JOB.RU</i>			
Количество вакансий	9	5	1
Количество резюме	399	390	58
<i>Зарплата.ру</i>			
Количество вакансий	35	14	6
Количество резюме	380	136	171
<i>Карьерист.ру</i>			
Количество вакансий	32	108	26
Количество резюме	524	131	157

потребителями являются частные компании, которые имеют свое представление об уровне квалификации специалиста – их потенциального сотрудника, в свою очередь главными плательщиками за обучение стали студенты [15]. То есть, высшие учебные заведения и рынок труда имеют совершенно разнонаправленное развитие, поскольку государство и предприятия реального сектора экономики имеют принципиально разные цели.

Шевелев Н.А. отмечает, что "на рынке образовательных услуг сегодня действует новый игрок – работодатель. Решение задач подготовки нужных для экономики специалистов возможно лишь при тесном взаимодействии вуза и предприятия, а для этого нужна система". [13]. Автор говорит о необходимости формирования и разработки у выпускников "дополнительных" компетенции, которые бы позволили повысить конкурентоспособность выпускников на рынке труда.

Муравьева А.А., Аксенова Н.М. отмечают, что "сотрудничество между университетами и предприятиями

является ключевым инструментом как повышения качества образования, так и наиболее эффективного использования знаний в сфере труда (на предприятиях)". Отдельное место в их работе занимает рассмотрение вопроса мониторинга потребностей предприятий в знаниях и умениях (компетенциях) работников/выпускников [8].

Сабурова М.М. пишет, что "в настоящее время ощущается отсутствие системного подхода к организации эффективного взаимодействия российских вузов и работодателей, что слабо выражена инициатива как со стороны самих вузов, так и со стороны представителей бизнеса, что налицо нежелание работодателей выделять разного рода ресурсы на обеспечение эффективного взаимодействия с ВУЗами"[9].

Исследование проблем в сфере образования невозможно без оценки регламентирующих его нормативно-правовых документов. В ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" [12] особое место отведено вопросам привлечения работодателей в учебный процесс образова-

Таблица 4.

Анализ отношения ожидаемого уровня оплаты труда к фактическим предложениям работодателей по версии интернет-ресурсов.

Категории	Средняя желаемая заработная плата в резюме, тыс. руб.	Средняя реальная заработная плата, предложенная в вакансиях, тыс. руб.	Разница средней ожидаемой заработной платы и реальной предложенной на рынке, тыс. руб.
<i>HeadHunter</i>			
Бухгалтер	18 367	-	-
Экономист	20 564	18 800	1 764
<i>Superjob</i>			
Бухгалтер	23 200	17 800	5 400
Экономист	25 300	18 500	6 800
<i>РАБОТА.RU</i>			
Бухгалтер	20 143	-	-
Экономист	20 583	19 100	1 483
<i>JOB.RU</i>			
Бухгалтер	19 412	17 423	1 989
Экономист	21 980	-	-
<i>Зарплата.ру</i>			
Бухгалтер	23 734	19 750	3 984
Экономист	24 978	20 120	4 858
<i>Карьерист.ру</i>			
Бухгалтер	15 316	-	-
Экономист	15 750	-	-

тельного учреждения, в частности, работодатели и их объединения выступают одними из участников в сфере образования, наряду с федеральными государственными органами, органами государственной власти субъектов РФ и др.

Председателем Правительства РФ 14 мая 2015 года были утверждены Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2018 года. Одной из основополагающих задач данного документа выступает повышение качества профессионального образования, ориентированного на современные требования экономики и общества в целом. Высшее образование в РФ контролируется федеральным органом исполнительной власти в лице Министерства образования и науки РФ, которое в качестве одной из своих целей выделяет удовлетворение потребностей экономики в высококвалифицированных профессиональных кадрах.

12 ноября 2015 года Министерства образования и науки РФ утвердило ФОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 "Экономика". Согласно федеральному стан-

дарту, установлены требования к научно-педагогическим работникам, осуществляющим подготовку специалистов по программам бакалавриата. Так, среди всей совокупности научно-педагогических работников не менее 10% должны быть из числа представителей работодателей, которые не менее 3 лет осуществляют профессиональную деятельность, связанную с направленностью программы бакалавриата.

На уровне различных регионов и страны в целом разрабатываются и утверждаются различного рода государственные программы, которые нацелены на достижение определенных целевых показателей в зависимости от направленности государственной программы.

Государственная программа Российской Федерации "Развитие образования" на 2013 – 2020 годы в качестве одной из своих целей называет обеспечение высокого качества образования в России, которое соответствует требованиям общества и перспективным задачам развития экономики. Согласно программе, доля выпускников

образовательных учреждений, трудоустроившихся в течение одного года после окончания обучения по полученной специализации, должна увеличиться с 44,4% в 2013 г. до 60% в 2020 г. В рамках подпрограммы 1 особое внимание отводится взаимодействию вузов и работодателей с целью осуществления разработки и реализации основных профессиональных образовательных программ, способствующих подготовке востребованных на рынке труда специалистов. Сотрудничество высших учебных заведений и работодателей подразумевает проведение различных видов практик на рабочем месте работодателя, а также активное участие представителей работодателей в государственной итоговой аттестации выпускников. Следовательно, государственная программа рассматривает привлечение работодателей для различных целей образовательного процесса в вузе как основу для повышения эффективности высшего образования в стране.

Государственная программа Российской Федерации "Содействие занятости населения" нацелена на обеспечение всех необходимых условий, способствующих эффективному развитию рынка труда. Согласно данной государственной программе, в целом по стране предполагается снижение уровня безработицы с 5,9% в 2015 г. до 5,8% в 2020 г.; доля безработных, которые зарегистрированы в органах службы занятости, в общем числе безработных должна возрасти с 23% в 2015 г. до 30% в 2020 г.; доля трудоустроившихся граждан с помощью органов службы занятости в общем числе граждан, обратившихся в подобные органы с целью помощи в трудоустройстве, увеличится с 61,5% в 2015 г. до 70% в 2020 г.; количество профессиональных стандартов, соответствующих современным требованиям экономики, по итогам 2015 г. составило 804, по итогам 2020 г. планируется достичь показателя в 1 050 стандартов.

В рамках государственной программы намечены также целевые индикаторы эффективности развития рынка труда с разбивкой на регионы. Так, рассматривая Рязанскую область, предполагается сокращение уровня безработицы с 4,7% в 2015 г. до 5% в 2020 г. На территории Рязанской области действует Государственная про-

грамма Рязанской области "О развитии сферы занятости на 2015–2025 годы", которая нацелена на достижение эффективной занятости населения Рязанской области. В рамках данной государственной программы к концу 2025 г. предполагается достижение следующих показателей: доля граждан, трудоустроившихся с помощью органов службы занятости, в общем числе трудоустроившихся граждан составит 72%; число безработных граждан, которые числятся в органах службы занятости, не должно превышать 4 900 человек в среднем в год; доля безработных, которые числятся в органах службы занятости, в общем числе безработных составит 30%; доля безработных граждан, находящихся в поиске работы свыше года, в общем числе безработных, которые числятся в органах службы занятости, должна снизиться до 6%; число безработных, которые не смогли успешно трудоустроиться и приняты на временные рабочие места, должно находиться на уровне 370 человек.

Государственная программа Рязанской области "Развитие образования на 2014 – 2025 годы" в качестве одной из своих целей рассматривает создание необходимых условий, способствующих подготовке востребованных, высококвалифицированных специалистов для нужд экономики Рязанской области. Подпрограмма 2 данной государственной программы в качестве одной из своих задач рассматривает грамотную организацию ресурсов высших учебных заведений, которая ориентирована на современные требования регионального рынка труда. В рамках данной подпрограммы предполагается, что доля разработанных основных профессиональных образовательных программ с участием представителей работодателей должна возрасти с 5,2% в 2014 г. до 18,5% в 2025 г., а доля выпускников высших учебных заведений очной формы обучения, которые успешно трудоустроились в течение первого года после окончания обучения, возрастет с 80% в 2014 г. до 83% в 2025 г. Рассматривая Рязанскую область, в качестве главных приоритетов развития высшего образования в регионе рассматривается повышение эффективности трудоустройства выпускников университетов, что в конечном итоге способствует устранению проблемы несоответствия уровня подготовки выпускников вуза требованиям рынка труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. HeadHunter [Электронный ресурс] URL / <https://ryazan.hh.ru/>, дата последнего обращения 01.06.2017 г.
2. JOB.RU [Электронный ресурс] URL / <http://ryazan.job.ru/>, дата последнего обращения 01.06.2017 г.
3. RABOTA.RU [Электронный ресурс] URL / <https://ryazan.rabota.ru/>, дата последнего обращения 01.06.2017 г.
4. Superjob [Электронный ресурс] URL / <https://ryazan.superjob.ru/>, дата последнего обращения 01.06.2017 г.
5. Глотова Е.Е. Требования работодателей к выпускникам вузов: компетентностный подход // Человек и образование, 2014, №4(41)/2014 [Электронный ресурс] / URL <http://cyberleninka.ru/article/n/trebovaniya-rabotodateley-k-vypusknikom-vuzov-kompetentnostnyy-podhod>, дата последнего обращения 02.06.2017 г.
6. Зарплата.ру [Электронный ресурс] / URL <https://ryazan.zarplata.ru/>, дата последнего обращения 01.06.2017 г.
7. Карьерист.ру [Электронный ресурс] / URL <https://ryazan.careerist.ru/>, дата последнего обращения 01.06.2017 г.
8. Муравьева А.А., Аксенова Н.М. Взаимодействие высшей школы с субъектами сферы труда – вызовы и взаимные выгоды // Вестник МГОУ, 2014, №4 [Электронный ресурс] / URL https://elibrary.ru/download/elibrary_22862794_20536935.pdf, дата последнего обращения 17.05.2017 г.

9. Сабурова М.М. К вопросу о взаимодействии вузов и работодателей на современном этапе развития российского общества // Электронное обучение в непрерывном образовании [Электронный ресурс] / URL https://elibrary.ru/download/elibrary_23152265_12029397.pdf, дата последнего обращения 29.05.2017 г.
10. Савченков А.В. Актуальные проблемы взаимодействия вузов с предприятиями // Строймного, 2016, №4 (5) [Электронный ресурс] / URL <https://cyberleninka.ru/article/v/aktualnye-problemy-vzaimodeystviya-vuzov-s-predpriyatiyami>, дата последнего обращения 01.06.2017 г.
11. Синиченко О.А. Особенности регулирования трудоустройства выпускников вуза // Современные научные исследования и инновации, 2014, № 12. Ч.2 [Электронный ресурс] / URL <http://web.snauka.ru/issues/2014/12/42421>, дата последнего обращения 02.06.2017 г.
12. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 03.07.2016 с изменениями, вступившими в силу 04.07.2016).
13. Шевелев Н.А. Стратегическое партнерство вуза и предприятий – основа инновационного развития экономики // Высшее образование в России, 2013, №11 [Электронный ресурс] / URL <https://cyberleninka.ru/article/v/strategicheskoe-partnerstvo-vuza-i-predpriyatiy-osnova-innovatsionnogo-razvitiya-ekonomiki>, дата последнего обращения 01.06.2017 г.
14. Шиндряева И.В. Работодатели и выпускники вузов на рынке труда г. Волгограда: экспектации и предпочтения представителей разных поколений // Интернет-журнал "Науковедение", 2015, №6 [Электронный ресурс] / URL <http://naukovedenie.ru/PDF/32EVN615.pdf>, дата последнего обращения 29.05.2017 г.
15. Язовцев И. А. Генезис взаимодействия системы "вуз–работодатель" // Управленец, 2012 г., №7 [Электронный ресурс] / URL https://elibrary.ru/download/elibrary_18026443_95352456.pdf, дата последнего обращения 13.05.2017 г.

© Т.В. Бачина, А.А. Ерзылева, С.С. Николаева, (bachina_t@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЛАЧНЫХ И БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

RELEVANCE OF CLOUD AND BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES IN THE MODERN STRUCTURE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

S. Doguchaeva

Annotation

Today, the use of blockchain and cloud technologies can drastically affect the modern economic market. The structure of the decentralized digital transaction data register makes it possible to use it simultaneously by all market participants, which will make it much easier and quicker to carry out transactions and conduct business.

Keywords: Cloud technologies, blockchain –resources, infrastructure as a service, innovative solutions, crypto currency.

Догучаева Светлана Магомедовна

К.ф.–м.н., доцент,

Финансовый университет

при Правительстве РФ, г. Москва

Аннотация

Сегодня использование блокчейн и облачных технологий способно кардинально повлиять на современный экономический рынок. Структура децентрализованного цифрового реестра данных транзакций дает возможность использовать ее одновременно всеми участниками рынка, что позволит намного быстрее и проще осуществлять сделки и вести бизнес.

Ключевые слова:

Облачные технологии, блокчейн–ресурсы, инфраструктура как услуга, инновационные решения, криптовалюта.

Применение блокчейн и облачных технологий в целом способно кардинально повлиять на современный экономический рынок. Ключевой особенностью построения экономической системы на принципах децентрализованного реестра с применением облачных технологий, является в первую очередь, повышенная заинтересованность ведущих компаний, высокий уровень защиты и отказоустойчивости, что в результате приводит к существенному увеличению эффективности и прозрачности ведения бизнеса.

Согласно результатам опроса компании Spiceworks, в котором приняли участие более 340 ведущих ИТ–специалистов со всего мира, бизнес 93% предприятий связан с использованием хотя бы одной облачной услуги.[11] Несмотря на значительный охват облачными сервисами, у многих компаний на сегодня не сложилось понимание того, какие реальные выгоды они могут получить от работы с облаком и новой блокчейн–технологией.

Сегодня большинство пользователей облаков ограничиваются размещением веб–представительства (76%), корпоративной почты (56%) и хранилища данных (53%). Применение IaaS до сих пор вызывает настороженность со стороны корпоративных клиентов: этим сервисом пользуются всего 20% компаний, еще 16%

изучают возможность начала использования IaaS в течение ближайшего года. Но интерес к IaaS у компаний будет расти все больше, так как блокчейн–технология оказалась нужным направлением в экономике.

По оценкам аналитиков IDC, в ближайший год будет наблюдаться существенный рост, прежде всего популярности облачного резервного копирования и восстановления, что в свою очередь этим привлекает внимание и блокчейн технологии.[5] Облачным сервисом уже сейчас пользуются 35% клиентов, еще 23% готовы подключить его в ближайшее время.

Технологии – это только малая часть изменений, которые предстоит внедрить при переходе в облаках. [1] В основе экономики облачных решений лежат другие составляющие. Успешные облачные решения с применением блокчейн–технологий создают иную ценность для бизнеса, чем традиционные. Эксперты считают, что целью многих успешных облачных проектов есть решение задач по преобразованию бизнеса и реализации новых возможностей блокчейн, за счет перехода на облачную форму работы.

По результатам исследования в области перехода на облачные решения, большинство компаний, оценивая целесообразность своего перехода на данные платформы, в

первую очередь рассматривают финансовые издержки и возможности получения экономии. Так, 71% респондентов заявили, что эта причина была основной для принятия положительного решения о переходе в облако. [4]

Инновационность облачных решений для будущего развития компаний, привлекла огромное внимание руководителей ИТ-отраслей, по сравнению с предыдущим годом. Сегодня для будущих пользователей облачных услуг – это 68% опрошенных, выделили наиболее привлекательную возможность отказаться от решения частных вопросов, возникающих при размещении ИТ в корпоративном ЦОДе. Делегирование этих функций в облако позволяет легко избавиться от этих проблем.

Другой важной причиной для выбора облачных решений стала возможность отказаться от приобретения нового оборудования и программных средств, необходимых для решения прикладных задач и высокая доступность облачных ресурсов(64%).

Сегодня, когда в облако пришел массовый потребитель, главные причины, подталкивающие к переходу на облачные и блокчейн – технологии, стали другими: растущие затраты на приобретение нового оборудования и высокая стоимость технической поддержки при эксплуатации.

По оценкам Spiceworks, в настоящее время на облачный сегмент приходится в среднем около 20% корпоративной ИТ-нагрузки [11]. В ближайшие два-три года уровень проникновения облачных вычислений продолжит свой рост, будет расти также и облачная составляющая ИТ-нагрузки компаний. Ожидается, что она достигнет среднего уровня 34%, при этом у 30% этот показатель превысит 50%.

Данная концепция облачных блокчейн-технологий давно известна ведущим ИТ-специалистам и экономистам, но она не была задействована повсеместно. Основной прорыв случился в 2008–2009 годах и напрямую связан с реализацией проекта нового формата денег – криптовалюты Биткойн.

Как показано в работах [2,8] с 2008-го года уже прошло практически 10 лет, но на полную мощь блокчейн-технологии до сих пор не реализованы. Они используются локально и преимущественно частными компаниями или в сферах цифровых денег. Многие пока еще присматриваются к возможностям децентрализованного реестра и взвешивают все плюсы и минусы в ее использовании. Тем не менее, уже сейчас совершенно понятно, что новая технология станет системообразующей уже в ближайшее время, и будет двигателем прогресса экономики в ближайшие годы.

Возможность использования блокчейн-технологий и облачных технологий разделила мировое сообщество на тех, кто за модернизацию в экономике и кто против. Но большинство ведущих ИТ-компаний и аналитиков в этой области видят в цифровой децентрализованной базе абсолютно новый поворот не только в экономике, но и возможность помочь миру шагнуть в новую эпоху.

Настоящие возможности Блокчейн и облачных технологий, помимо использования в области криптовалют долгое время до конца не раскрыты. Сегодня потенциал этих технологий аналитики считают перспективным. Всемирный экономический форум, который состоялся в 2017-м году внес данные технологии в список 10 самых перспективных технологий.

По оценкам ведущих исследователей-экономистов, использование блокчейн и облачных технологий могут в корне повлиять на весь принцип построения и ведения бизнеса во всем мире.[6] Аналитическая компания Transparency Market Research составила прогноз перспектив будущего экономического рынка на блокчейн-технологиях. Согласно ее оценкам до 2024 года оборот вырастет до 20 млрд. долларов, и ежегодно будет увеличиваться на 59%. Если брать во внимание реальные цифры за уже прошедший период, то в 2015-ом рынок составлял только 316 млн. долларов, а в 2017-ом вырос вдвое до 604,5 млн. долларов. [7]

Сегодня банковский сектор является передовиком в применении блокчейн и облачных технологий, это подтверждает тот факт, что еще в 2013-ом году был создан специальный консорциум банков под названием "консорциум R3", который был направлен на использование децентрализованного реестра в своей работе. [9] Консорциум разрабатывает и тестирует блокчейн-продукты, в частности расчетные и торговые системы, платформы для выпуска ценных бумаг.

Банки с мировым именем перед тем, как запускать блокчейн в повсеместное использование, планировали ее протестировать на минимальных транзакциях. Великобритания, которая не отстает от общих тенденций, и как результат, банк Англии и Королевский банк Шотландии среди первых объявили о том, что намерены внедрять децентрализованный реестр с использованием блокчейн-технологий в свою работу. По расчетам аналитиков, для британских банков переход на новые технологии является вынужденной мерой, так как уже сегодня ежедневный оборот в системе превышает 700\$ млрд, и существует огромная необходимость в том, чтобы разгрузить систему [3].

В России видят, что использование облачных и блокчейн-технологий в других странах дает свой результат, и

активно обсуждают возможности использования их в своем финансовом и экономическом секторе. Более того Глава Сбербанка РФ заявил, что в ближайшие 2–3 года данная технология может быть реализована [1]. Сегодня разработан прототип блокчейн-системы, на основе которой будет осуществляться обмен валют.

В плане Минпромторга использование облачной и блокчейн-системы в своей деятельности в ближайшие годы [10]. В данный момент министерство уже готово к использованию этих технологий в своей работе, но процесс замедляется отсутствием специальных разрешений и нормативных актов. Подготовлен проект строительства сорока фабрик будущего поколения, которые будут работать на принципах ускоренного электронного инжиниринга.

Перенос работы прикладных проектов на облачные ресурсы позволяет добиться экономии затрат, однако для бизнеса сейчас важно понять, правильность выбора инструмента, возможность достижения нужного результата, – считают ведущие специалисты ИТ-решений и руководители облачного и блокчейн направлений. Если корректно сравнивать с традиционными решениями и принять во внимание все составляющие облачного предложения, то переход на облачные рельсы обязательно ведет к экономии в любой сфере деятельности компаний.

Планируется, что к 2035-му году Россия сможет нагнать ведущие страны по количеству реализованных и внедренных инновационных технологий и войти в десятку лучших стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. URL: <http://www.iksmedia.ru/> – Информационный портал "ИКС-Медиа"
2. URL: <https://www.osp.ru/news/> – Аналитический портал "Открытые системы"
3. URL: <http://www.tadviser.ru/> – Компания, занимающаяся ИТ-аналитикой
4. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/> – Информационное агентство.
5. URL: <https://idcrussia.com/> – Международная исследовательская компания
6. URL: <https://www.itweek.ru/its/> – Информационное агентство по развитию облачных и блокчейн технологий.
7. URL: <https://www.transparencymarketresearch.com/> – Компания занимающаяся исследованием и поставками готовых ИТ-решений
8. URL: <http://www.symantec.ru/> – Корпорация по защите и экспертизе в области защиты данных.
9. URL: <http://www.rbc.ru/> – Информационное агентство.
10. URL: <http://cloud.cnews.ru/> – CNewsCloud. Облачные сервисы.
11. URL: <https://www.startpack.ru/> – ИТ-исследовательская компания по новым проектам.

© С.М. Догучаева, (sv-doguchaeva@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ*

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно-исследовательского проекта № 18-010-00200 "Вопросы создания научно-методологической концепции управления процессами природопользования в сельскохозяйственном производстве"

CONCEPTUAL BASIS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT PROCESSES MANAGEMENT IN AGRICULTURAL PRODUCTION

*E. Kononov
A. Kupryushin*

Annotation

The article substantiates the need for the organization of environmental management in agricultural production. Considered essential-substantial characteristic of environmental management. Attention is paid to the fact that this system consists of an economic and environmental subsystem. The key advantages of the organization of the environmental management system are named. On the basis of the conducted research the practical recommendations are formulated, in particular the organizational structure of the given system is developed, it is offered to develop ecological strategy of the enterprise of agricultural production, introduction of ecological controlling.

Keywords: environmental management, environmental management, environmental strategy, environmental controlling, agricultural production.

Кононов Евгений Николаевич

*К.г.н., научный сотрудник,
Липецкий государственный
педагогический университет
им. П.П. Семенова-Тян-Шанского
Купрюшин Александр Петрович
К.г.н., доцент,
Воронежский институт экономики
и социального управления*

Аннотация

В статье обоснована необходимость организации управления природопользованием в сельскохозяйственном производстве. Рассмотрена сущностно-содержательная характеристика управления природопользованием. Уделено внимание тому, что данная система состоит из экономической и экологической подсистемы. Названы ключевые преимущества организации системы управления процессами природопользования. На основе проведенного исследования сформулированы практические рекомендации, в частности разработана организационная структура данной системы, предложено разработать экологическую стратегию предприятия сельскохозяйственного производства, внедрение экологического контроллинга.

Ключевые слова:

Природопользование, управление процессами природопользования, экологический менеджмент, экологическая стратегия, экологический контроллинг, сельскохозяйственное производство.

Современное развитие науки и техники идёт ускоренными темпами, что, с одной стороны, безусловно, оказывают выраженное благоприятное воздействие на все сферы жизнедеятельности человека. Однако, с другой стороны, это порождает существенные проблемы, которые требуют оперативного пересмотра сформировавшейся в теории и практике концепции техногенного развития. При этом тенденции формирования природоразрушающего типа развития не только сохраняются, но и активизируются с течением времени, что в конечном счете может привести к кризису экологического характера.

Особого внимания заслуживает функциональная деятельность предприятий, которые занимаются непосредственно производством продукции сельскохозяйственного назначения.

Следует отметить, что типология внешних проявлений подобной кризисной ситуации заключается в крупномасштабной деградации и потерях сельскохозяйственных угодий по самым различным причинам, включая эрозии, уменьшения содержания в почве гумуса и питательных веществ, заболачивании, засолении, перегрузке тяжелой техникой, загрязнении земельных ресурсов химическими продуктами и отходами животноводства, и, в конечном счете, падении естественного плодородия земли. Все это приведет к серьезным экономическим потерям. Следовательно, необходим переход к устойчивому развитию аграрного сектора экономики. Однако главная проблема осуществления такого перехода кроется в том, чтобы системно и комплексно добиться его стабильности. При этом неизбежным является внедрение эколого-экономических стратегий и программ в развитие агропромышленного комплекса.

В последнее время, все большую популярность приобретают вопросы, связанные с взаимоотношениями экономики и экологии во всех сферах человеческой деятельности и, особенно в сельском хозяйстве. Это означает, что стабильное развитие сельскохозяйственных предприятий нельзя рассматривать в отрыве от воздействия, которое оно оказывает на состояние земельных ресурсов и окружающую среду в целом, загрязняя отходами производства.

Прежде всего целесообразно рассмотреть ситуацию, сложившуюся в сельскохозяйственном производстве. Это позволит сформировать общую картину, выявить наиболее острые проблемные моменты и сформулировать наиболее оптимальные рекомендации.

К сожалению, в Российской Федерации сложилась пагубная практика, когда предприятия, занимающиеся сельскохозяйственным производством, пытаются минимизировать расходы, нацеленные на реализацию природоохранных мероприятий, включая приобретение дорогостоящего оборудования. Это обусловлено тем, что экологические затраты не увеличивают, а, напротив, в большинстве случаев сокращают выпуск основной производственной продукции. Кроме того, зафиксированы случаи сокрытия выбросов и сбросов загрязняющих веществ, захоронения ядовитых отходов, что делается с целью избегания платы за них, уплаты штрафов и т.д. [7] Очевидно, что в условиях жесткой конкуренции между хозяйствующими субъектами одной отраслевой принадлежности, усугубления финансовой ситуации на отечественном рынке для сельскохозяйственных предприятий одними из первых жертв борьбы за выживание стали природные ресурсы, в частности земельные. Учитывая данное обстоятельство, все принимаемые экономические решения должны обладать высокой степенью экологической надежности, устойчивости и безопасности [6].

Термин "природопользование" охватывает всю сферу общественно-производственной деятельности, главная цель которой заключается в обеспечении высокого уровня и качества жизни нынешних и будущих поколений за счет использования сил и возможностей биосферы [3]. При этом фундаментом в природопользовании является согласование интересов и действий природопользователей ради соблюдения общей пользы, а именно сохранения устойчивого функционирования и развития биосферы.

Следует отметить, что процессы природопользования, протекающие на предприятиях, а также участвующие в них экономические и природные элементы, тесно взаимосвязаны между собой и в совокупности образуют определенную целостную систему. Данный тезис позволяет сделать вывод о том, что природопользование предприятий образует систему процессов их взаимодействия с окружающей природной средой.

Н.А. Крикливая и Н.С. Саенко предлагают выделять две группы управления природопользованием в зависимости от выбранного метода. К ним относятся следующие [4]:

- ◆ управление, осуществляемое посредством организационно-экономической деятельности предприятия, которую можно представить как экологический механизм распределения, использования, воспроизводства природных ресурсов, в том числе через инвестиции в современные технологии, основанные на идее ресурсосбережения и малых отходов;

- ◆ непосредственное управление объектами, которые в совокупности составляют окружающую среду.

Анализ существующей системы природопользования позволяет выделить ряд специфические особенности особенностей, которые требуют учета при управлении протекающими в ней процессами. К ним можно отнести следующие:

- ◆ сложность организационной структуры;
- ◆ стохастический тип связей между ключевыми элементами;
- ◆ территориальная организация.

Выявленная сложность системы природопользования характерна, прежде всего, для структуры образующих ее подсистем. При этом вся система состоит из двух подсистем:

- ◆ экономической;
- ◆ экологической.

Каждая из перечисленных подсистем может восприниматься как самостоятельная система, которая состоит из различных иерархических последовательностей.

Поскольку, как выяснилось, весь процесс управления природопользованием в рамках хозяйствующего субъекта объединяет особенности развития двух разнокачественных по характеру процессов – экономического и экологического, то и достижение главной цели предполагает учет этих особенностей, а также влияние различных факторов в системе "предприятие – окружающая среда".

В этой связи процесс управления природопользованием предполагает объективную необходимость прогнозирования последствий, которые могут возникнуть в результате воздействия и взаимодействия субъектов хозяйствования па природную среду и наоборот. Особую важность это приобретает в условиях научно-технического прогресса, когда масштабы воздействия человечества на природную среду соизмеримы с масштабами явлений, происходящих в самой природной среде. То есть в данном случае речь идет о способности общества оказывать воздействия, которые вызывают колоссальные изменения в качественных и количественных характеристиках баланса.

Существенная сложность характерна также для сложившейся структуры взаимосвязей, которые возникают между экономической и экологической подсистемой природопользования. Обратим внимание на то, что в основе выявленных взаимосвязей лежит вещественно-энергетический обмен. Однако эти обменные процессы не исчерпывают всего содержания связей и отношений, возникающих в системе природопользования предприятий. Потоки вещества и энергии, возникающие при взаимодействии предприятий и окружающей природной среды есть результат определенной организации людей, существования между ними общественных связей и отношений. Эти общественные отношения нельзя отделить от общего взаимодействия предприятий и окружающей природной среды, поскольку без них не было бы самого процесса взаимодействия.

Ведущую роль в них играют, несомненно, экономические отношения. Однако нельзя не учитывать и значение институциональных отношений, в той мере, в какой они связаны с экономикой.

Рассматривая управление процессами природопользования на сельскохозяйственных предприятиях, можно сделать вывод, что она предусматривает формирование экологически безопасной технологии, которая обеспечивает оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями на протяжении всего жизненного цикла как самого производства, так и производимой продукции. *В конечном итоге в качестве основных целей управления данными процессами выступают следующие:*

- ◆ устранение либо минимизация негативных воздействий производственной деятельности на окружающую среду;
- ◆ сокращение расходования имеющейся ресурсной базы;
- ◆ достижение высокого уровня экологической безопасности процессов производства и потребления созданной продукции;
- ◆ обеспечение ярко выраженных конкурентных преимуществ на рынке.

Для настоящего исследования целесообразно обозначить преимущества, которые может получить сельскохозяйственное предприятие при грамотно организованной системе управления процессами природопользования. К ним можно отнести следующие:

- ◆ согласованность действий внутри самого предприятия;
- ◆ соответствие основным требованиям, предъявляемым заказчиком;
- ◆ поддержание доверительных отношений с обществом;
- ◆ существенное упрощение процедуры получения лицензий и соответствующих полномочий;

- ◆ снижение количества аварий и несчастных случаев на производстве;
- ◆ повышение уровня контроля затрат;
- ◆ экономия сырья, материалов и энергии;
- ◆ качественное улучшение показателей технической и экологической безопасности и др.

Учитывая вышеизложенные преимущества, следует обратить внимание на тот факт, что необходимо обеспечивать устойчивость агропромышленных и экологических систем, а также восстанавливать нарушенные земли. Для этого целесообразно осуществлять ландшафтное планирование экологического обустройства агроландшафтов. При этом стабилизирующей мерой подверженных деградации и деградированных ландшафтов является рациональное соотношение угодий [2].

Следует подчеркнуть, что современного проекта организации территории обязательно должно осуществляться с учетом оценки экологических аспектов состояния и функционирования землепользования при помощи механизмов регулирования использования и охраны сельскохозяйственных земель. Чтобы в ближайшем будущем сформированная система управления природопользованием стала неотъемлемой частью интегрированной системы менеджмента, которая функционирует на базе хозяйствующего субъекта, ее структурные элементы должны действовать как единое целое, в четкой взаимосвязи друг с другом [1]. Такой подход позволит осуществлять комплексное качественное решение организационно-экономических, природоохранных, социальных и других задач и получать синергетический эффект от их решения. В этой связи необходимо, чтобы данная система состояла из следующих структурных блоков:

- ◆ контроль над состоянием окружающей среды;
- ◆ законодательная база;
- ◆ планирование природоохранной деятельности;
- ◆ управляющие факторы;
- ◆ экономические инструменты.

По нашему мнению, только подобное построение анализируемой системы управления позволит максимально эффективно функционировать сельскохозяйственному предприятию и не нарушать при этом целостность и гармонию окружающей среды.

Помимо этого, благоприятное влияние на повышение эффективности системы управления процессами природопользования окажет принятие внутренней экологической стратегии, которая выступает одним из центральных элементов всей системы управления охраной окружающей среды на стратегическом уровне. Она также является связующим звеном между нормативной экологической политикой и оперативными экологическими программами.

Первостепенная задача экологической стратегии состоит в максимально возможном сокращении негативного воздействия, которое может оказать производственная деятельность предприятия на окружающую среду. Для этого необходимо проводить контроль за состоянием окружающей среды и давать оценку риска, которому подвергаются в результате ее загрязнения здоровье человека, растительный и животный мир. Необходимо сформировать нормативно-правовую базу, которая бы смогла должным образом регулировать ключевые условия природопользования, а также возможную ответственность за их нарушения. После того, как принята вся необходимая официальная документация, можно переходить к разработке кратко- и долгосрочных планов природоохранных мероприятий.

Планирование природоохранных мероприятий, в том числе внедрение и применение в практической деятельности современных технологий, которые способствуют обеспечению рационального использования природных ресурсов и существенному сокращению поступления загрязняющих веществ в окружающую среду должно стать неотъемлемой частью инвестиционной политики, что является основанием для ранжирования объектов по их значимости и приоритетности.

Следует обратить внимание на тот факт, что эффективная реализация экологической стратегии на сельскохозяйственном предприятии невозможна без внедрения и успешной работы механизма контроллинга. Он обеспе-

чивает методическую инструментальную базу для поддержания осуществления базовых функций управления процессами природопользования, а именно планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации при принятии управленческих решений [5]. Именно контроллинг в экологической сфере выступает отправным пунктом для внедрения вопросов экологии в стратегическую политику предприятия. Это, в свою очередь, свидетельствует о том, что организация контроллинга можно рассматривать как технико-организаторского шага с соответствующими расходами структуризации и систематизации и одновременно как средство, которое способно унифицировать экологические вопросы в политике промышленного предприятия.

Таким образом, управление природопользованием на предприятии представляет собой целенаправленное воздействие на взаимосвязи, которые возникают в системе "предприятие – окружающая среда". Это происходит с целью их оптимизации предполагает оценку природно-ресурсного потенциала, планирование и научное прогнозирование в данной области. Кроме того, проведенное исследование позволяет сформулировать вывод о том, что главным условием нормального функционирования предприятия, в том числе занятого в производстве сельскохозяйственной продукции, выступает повышение эффективности природопользования на основе экологически безопасного использования земельных ресурсов. При этом в обязательном порядке необходимо учитывать показатели агроэкологического состояния земель.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демидов А.В. Экология деятельности промышленного предприятия как основа успешного достижения целей устойчивого развития бизнеса // Проблемы и перспективы современной науки. №12. 2016.
2. Ефимова Н.Б. Формирование системы корпоративного экологического менеджмента на сельскохозяйственном предприятии // Региональная экономика: теория и практика. №33. 2015.
3. Злоказов В.Ф. Управление процессами природопользования предприятий // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. №17. 2007.
4. Крикливая Н.А., Саенко Н.С. Управление природопользованием в деятельности предприятий нефтяной отрасли // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. №2. 2016.
5. Ларионов В.Г. Экологический контроллинг: функции и факторы развития // Экономика знаний: сборник трудов международной научно-практической конференции. – Краснодар, 25–27 сентября 2014 г.
6. Поярков, Б. В. Основы природопользования: Цели. Термины. Структура. История. Связи. Стратегическое управление: учеб. пособие / Б. В. Поярков, В. Б. Поярков, А. А. Зубишина; Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова. – Ярославль : ЯрГУ, 2009.
7. Хасай Н.Ю. Повышение эффективности природопользования на основе экологически безопасного использования земельных ресурсов в сельскохозяйственном производстве [Текст]: автореферат на соискание учёной степени кандидата экономических наук (08.00.05) / Николай Юрьевич Хасай; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь, 2009.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОФИЦЕРА ВОЙСК НАЦИОНАЛЬНОЙ ГВАРДИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ ВОЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

THEORETICAL APPROACHES
TO THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT
ACTIVITY OF THE OFFICE OF THE TROOPS
OF THE NATIONAL GUARDS
OF THE RUSSIAN FEDERATION
IN THE MILITARY MANAGEMENT SYSTEM

Yu. Korovin

Annotation

In this article, the features of the managerial activity of the officers of the troops of the national guard of the Russian Federation are examined. Specific characteristics of military management are considered with reference to general principles of management activity. The managerial activity of the officer is investigated from the point of view of certain peculiarities: one-man management, extreme conditions for accomplishing tasks, the use of weapons and military equipment. Particular attention is drawn to the successive stages of solving managerial tasks in the course of realizing the official powers of officers.

Keywords: professional activities of the officer, military command and control system, administrative activity, the troops of the National Guard.

Коровин Юрий Николаевич

*Преподаватель, адъюнкт,
Саратовский военный ордена Жукова
Краснознаменный институт войск
национальной гвардии
Российской Федерации*

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности управленческой деятельности офицеров войск национальной гвардии Российской Федерации. Рассматриваются специфические характеристики военного управления применительно к общим принципам управленческой деятельности. Управленческая деятельность офицера исследуется с точки зрения определенных особенностей: единоначалие, экстремальные условия выполнения задач, использование вооружения и военной техники. Особое внимание обращается на последовательные этапы решения управленческих задач в ходе реализации должностных полномочий офицеров.

Ключевые слова:

Профессиональная деятельность офицера, система военного управления, управленческая деятельность, войска национальной гвардии.

Профессиональная деятельность офицера в условиях современных социально-политических реалий относится к разряду наиболее сложных в психофизиологическом плане, но, вместе с тем, востребованных видов деятельности, который характеризуется разнообразием выполняемых функций и решаемых служебно-боевых задач.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 5 апреля 2016 года № 157 "Вопросы Федеральной службы войск национальной гвардии Российской Федерации" состав служебно-боевых задач офицера определяется, исходя из приоритетных целей функционирования войск национальной гвардии РФ (Росгвардии), заключающихся в обеспечении государственной и общественной безопасности, защиты прав и свобод человека. Задачами Росгвардии являются: участие совместно с органами внутренних дел Российской Федерации в охране общественного порядка, обеспечении обще-

ственной безопасности и режима чрезвычайного положения; участие в борьбе с терроризмом и в обеспечении правового режима контртеррористической операции; участие в борьбе с экстремизмом; участие в территориальной обороне Российской Федерации; охрана важных государственных объектов и специальных грузов в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством Российской Федерации; оказание содействия пограничным органам федеральной службы безопасности в охране государственной границы Российской Федерации; осуществление федерального государственного контроля (надзора) за соблюдением законодательства Российской Федерации в сфере оборота оружия и в сфере частной охранной деятельности, а также осуществление ведомственной охраны.

Безусловно, нормативно-закрепленный состав служебно-боевых задач, обладающих спектральным многообразием, требует организации адекватного управле-

ния на всех его иерархических уровнях. Опираясь на имеющиеся в научной литературе позиции отечественных и зарубежных авторов ((А. Файоль, И. Ансофф, М. Вебер, М.Х. Мескон, Д. Макгрегор, М. Коротков, О.Т. Лебедев, О.С. Виханский, Д.М. Гвишиани, Е.В. Глущенко, В.А. Диневиц, Н.Ф. Талызина, В.Г. Афанасьев, В.П. Беспалько, А.А. Деркач, В.А. Слостенин, В.А. Пронников, Ю.В. Тихонравов, М.Л. Портнов, Г.В. Атаманчук, Л.Б. Сульповар и др.), отметим, что в общем смысле управление осуществляется путем воздействия на траекторию развития событий в заданном направлении, оказывая влияние на проявление позитивных эффектов и минимизацию негативных, реализуясь на всех управленческих уровнях и во всех звеньях, используя комплекс средств для обеспечения достижения желаемого результата (М.А. Драчук [2]).

При этом А.М. Омаров [4] справедливо утверждает, что любое управление есть воздействие как способ организации и регулирования деятельности управляемой системы со стороны управленческой деятельности управляющей системы.

Управление базируется на учете ряда общих принципов, являющихся его теоретическим фундаментом (А.А. Деркач, С.Л. Кандыбович [1]):

- ◆ принцип научности и постоянного обновления содержательных и технологических аспектов управления своим приоритетом имеет ориентацию системы управления на достижения современной науки с целью корректировки организационных, методических и психологических направлений управления;
- ◆ принцип экономичности, указывающий на необходимость соизмеримости затрат в процессе реализации управляющих воздействий и результата, который достигается в процессе управления;
- ◆ принцип социальной справедливости, ориентирующий на равенство всех субъектов (объектов) управленческого цикла, организацию взаимодействия между ними, основанную на паритетных началах;
- ◆ принцип иерархичности, рассматриваемый с точки зрения оптимальности распределения управленческих полномочий в рамках вертикали управления с возможностью их делегирования на более низкие уровни;
- ◆ принцип обратной связи, позволяющий обеспечить управляющего субъекта полной и достоверной информацией о соответствии фактического результата, полученного в процессе управления, прогнозируемому;
- ◆ принцип сочетания единоначалия и коллегиальности предусматривает предоставление руководителю нормативно заданных полномочий, необходимых для организации управления и принятия решений с возможностью привлечения других субъектов для обеспечения объективности решения;
- ◆ принцип функциональной дифференциации предполагает распределение функций между различны-

ми должностными лицами системы управления, взаимодействие которых обеспечит результат управления;

- ◆ принцип ответственности, предусматривающий персональную ответственность руководителя за результаты управления и принятие решений в рамках своих нормативных обязанностей и с учетом нравственно-этических ориентиров управления;
- ◆ принцип мотивации, указывающий на необходимость применения в управлении стимулирующих факторов, обеспечивающих личную заинтересованность субъектов и объектов управления в достижении необходимого результата.

Говоря о системе военного управления, В.А. Сапожинский [5] отмечает, что оно предполагает четкое, системное определение целевой установки, задач и направлений функционирования системы управления на всех ее уровнях, распределение ресурсов, организацию регулирования разнообразных связей и отношений, возникающих в ее функциональном поле в процессе решения профессиональных задач. При этом критерием эффективности системы военного управления является оперативность и точность достижения целей, которые поставлены перед ней, при минимизации ресурсных и иных затрат.

В современных условиях в силовых ведомствах России (в том числе, в Росгвардии) сложилась устойчивая система военного управления, построенная с учетом спектра стратегических, оперативных и тактических задач, решаемых органами управления на различных иерархических ступенях. Очевидно, что эффективность функционирования системы военного управления в целом зависит от качества управления на каждом ее уровне (рис.1).

К основным требованиям, предъявляемым к системе военного управления на всех ее уровнях, относятся следующие:

1. подведомственный характер, предполагающий ориентацию системы управления на приоритет государственных интересов в сфере обеспечения национальной безопасности РФ;
2. оперативность, предусматривающая способность системы управления гибко реагировать на изменения оперативной обстановки, мобильно корректировать планы боевого применения войсковых частей и подразделений в зависимости от траектории ее развития;
3. управленческая гибкость, выражающаяся в способности системы управления обеспечивать организацию и ведение боевых действий различного вида в условиях любого театра военных действий, где присутствуют национальные интересы РФ;
4. интегративность и ресурсная эффективность, характеризующиеся учетом всех факторов, влияющих на оперативную обстановку, задействование всех имеющихся в распоряжении материальных и нематериальных ресурсов;

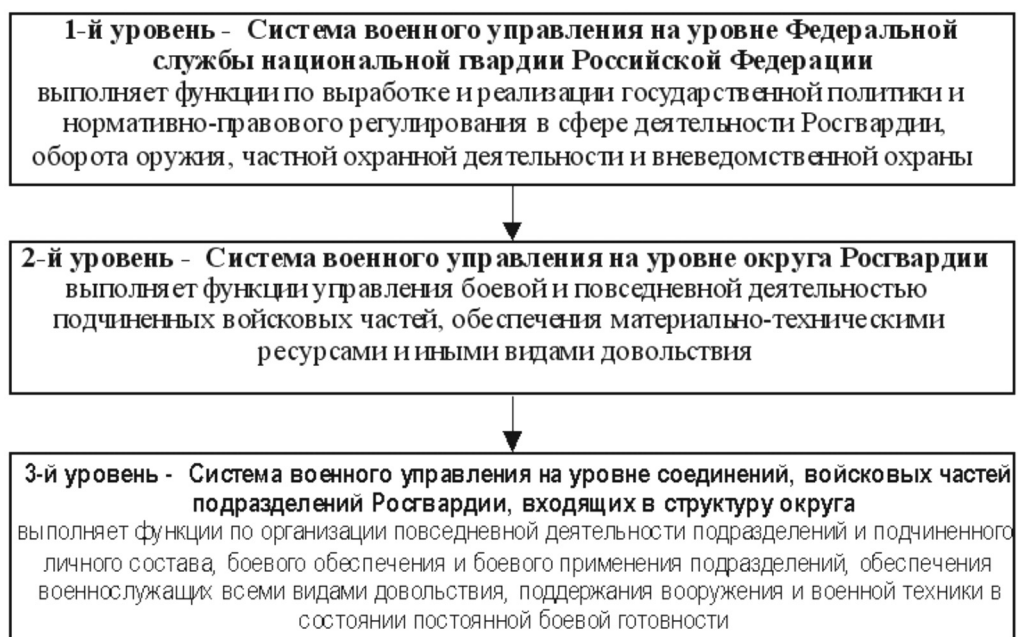


Рисунок 1. Уровни военного управления в системе Федеральной службы войск национальной гвардии Российской Федерации.

5. боевая и управленческая адаптивность, предполагающая устойчивость системы управления к воздействию неблагоприятных факторов различной природы, реализацию управленческих функций в любых условиях современного боя.

На каждом из представленных уровней военного управления офицерами в соответствии с должностным статусом и нормативными полномочиями реализуется особый вид деятельности – управленческая, обеспечивающая реализацию управляющего воздействия и взаимодействия с военнослужащими на основе согласованности в определенном пространственно–временном диапазоне их действий, действий других органов управления и подразделений для решения поставленных служебно-боевых задач в различных оперативных ситуациях профессиональной деятельности.

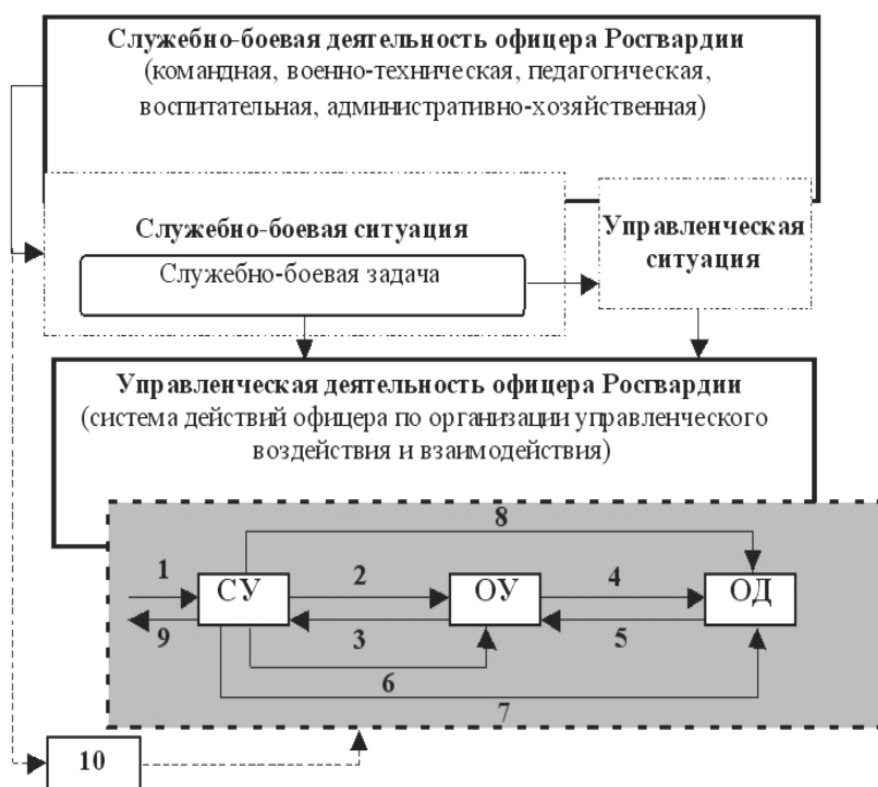
В качестве основных общих характеристик управленческой деятельности Р.Л. Кричевский [3] определяет многообразие действий, выполняемых субъектами управленческой деятельности, наличие широкого диапазона контактно–устанавливающих связей, действие факторов различной природы, способствующих или затрудняющих реализацию управленческих действий, преобладание вербальной коммуникации между субъектами управленческой деятельности.

Безусловно, управленческая деятельность офицера Росгвардии имеет свою специфику, которая выделяет ее

в ряду аналогичной деятельности специалистов иного профиля: управленческая деятельность офицера характеризуется, прежде всего, единоначалием в управлении; необходимостью выполнения служебно–боевых задач в экстремальных условиях оперативной обстановки, связанной с угрозой жизни и здоровью; постоянным сопряжением с вооружением и военной техникой; исполнением профессиональных обязанностей в широком диапазоне коммуникативных контактов.

В управленческой деятельности офицера выделяется ряд этапов (рис. 2):

- ◆ информационно–аналитический, в рамках которого обеспечивается получение боевой задачи, ее уяснение, анализ и оценка обстановки (ситуации), расчет времени и ресурсов, необходимых для выполнения боевой задачи, прогнозирование результата;
- ◆ организационный, предполагающий оперативное ориентирование подразделений (личного состава), принятие управленческого решения, постановку задач подразделениям и личному составу;
- ◆ регулирующей, включающей организацию взаимодействия подчиненных подразделений (личного состава) и сопряженных (приданных) органов управления, организация обратной связи;
- ◆ контрольно–результативный, предусматривающий контроль за своевременным и точным выполнением боевой задачи и организацию доклада в вышестоящий орган управления о ее выполнении (или о возникших трудностях);



Примечание:

СУ - субъект управления (офицер Росгвардии), ОУ - объект управления (подразделения, личный состав), ОД - объект деятельности, 1 - (информационно-аналитический этап) - получение служебно-боевой задачи от вышестоящего органа управления, ее уяснение, анализ и оценка обстановки, расчет времени и ресурсов, прогнозирование результата, 2 - (организационный этап) - оперативное ориентирование подразделений, принятие решения, доведение его до исполнителей, организация управленческих распоряжений, 3, 4 - (регулирующий этап) - обратная связь (ответные реакции исполнителей на поступающие от СУ команды), практические действия подчиненных, 5 - (контрольно-результативный) - контроль исполнителей за результатами своей деятельности, 6 - (контрольно-результативный) - контроль со стороны офицера за действиями подчиненных, 7 - (контрольно-результативный) - контроль офицера за результатами деятельности подчиненных, 8 - организация собственной деятельности офицера, основанная на личном примере, 9 - доклад в вышестоящий орган управления о выполнении служебно-боевой задачи, 10 - вспомогательный (корректирующий) этап (изменение боевой задачи)

Рисунок 2. Уровни военного управления в системе Федеральной службы войск национальной гвардии Российской Федерации.

♦ вспомогательный (корректирующий) реализуется в случае поступления новой информации об оперативной обстановке, коррекции боевой задачи, необходимости привлечения дополнительных сил и средств. Данный этап может получить реализацию и встраиваться в управленческий маршрут на любой стадии управленческого процесса (в этом случае управленческий цикл повторяется, особенно в части принятия управленческого решения).

Приведенная на рис. 2 развернутая схема управленческой деятельности офицера, поэлементное структурирование которой охватывает обобщенный управленческий цикл и в большинстве своем ориентирует на порядок действий офицеров органов управления уровня воинской части (батальона, роты). Безусловно, управленческая де-

ятельность командира подразделения (офицера, занимающего первичные воинские должности) значительно проще по составу действий и выполняемым управленческим функциям ввиду спектра и состава задач, используемых ресурсов и информационной насыщенности: служебно-боевая задача поступает командиру подразделения в готовом виде от вышестоящего органа управления (командира роты) с обозначенными ресурсами для ее выполнения. После уяснения задачи офицер – командир подразделения принимает решение на ее выполнение, организуя планирование действий конкретных исполнителей (при этом обязательным условием является согласование принимаемого решения и последующих действий). Выполнив поставленную задачу, командир подразделения докладывает вышестоящему руководителю результаты фактической ее эффективности.

Именно в такой же последовательности реализуются действия исполнителей с той лишь разницей, что после уяснения сути служебно-боевой задачи исполнитель выбирает для себя один из приемов ее выполнения, который имеется в его личностно-профессиональном арсенале.

Однако здесь следует оговориться, указав на то, что в условиях служебно-боевой ситуации высока вероятность автономности действий командира подразделения, когда под воздействием объективных или субъективных факторов связь с вышестоящим органом управления может быть потеряна, что не позволяет осуществлять согласование своих действий. В данном случае именно на командира подразделения (как единственно-

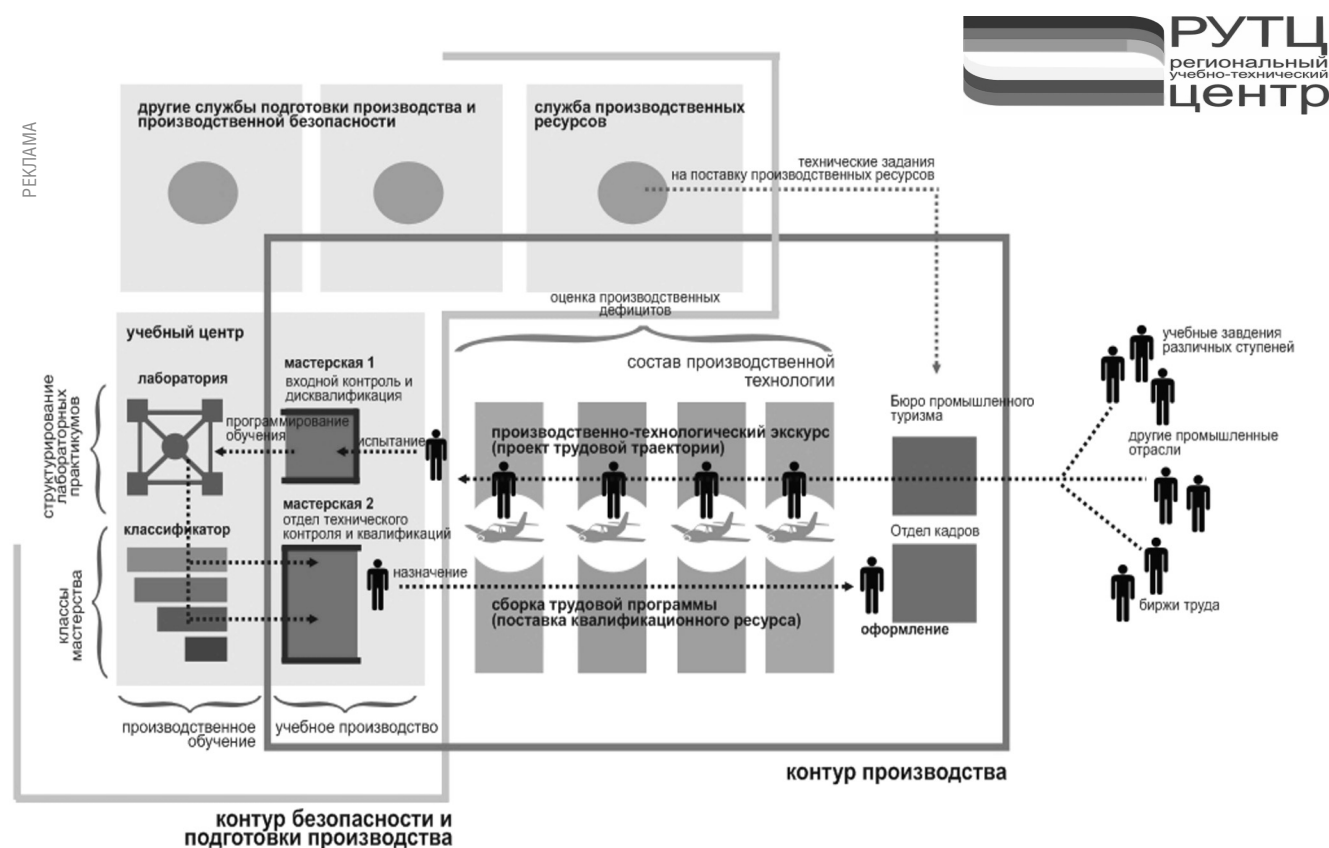
го лица, принимающего решение) ложится весь груз ответственности за выполнение служебно-боевой задачи, что, в конечном счете, может повлиять на исход всей боевой операции.

Подводя итог изложенному выше, отметим, что управленческая деятельность офицера, вписываясь в общий орнамент военного управления, реализуется на всех иерархических уровнях. Подчиняясь общим правилам, управленческая деятельность офицера Росгвардии имеет свою специфику, обусловленную особым характером решаемых задач, что предопределяет содержание этапов организации управленческой деятельности в военно-профессиональной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деркач, А.А. Очерки психологии управления: стратегии развития профессионала: монография / А.А. Деркач, С.Л. Кандыбович. М.: МААН, 1997. 162 с.
2. Драчук, М.А. Управление, правовое воздействие и механизм правового регулирования: соотнесение понятий / М.А. Драчук // Вестник Омского университета. 2014. № 1. С.173-180.
3. Кричевский, Р.Л. Если Вы – руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе / Р.Л. Кричевский. 3-е изд. доп. и перераб. М.: Дело, 1998. 400 с.
4. Омаров, А.М. Социальное управление: некоторые вопросы теории и практики / А.М. Омаров. М., 1980. С.29.
5. Сапожинский, В.А. профессиональная подготовка офицеров в Вооруженных силах РФ / В.А. Сапожинский // Военная мысль. 1993. № 9. С.48-52.

© Ю.Н. Коровин, (yur.korovin2014@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RURAL COOPERATION

E. Kuznetsova

Annotation

In article advantages of rural cooperation are considered. Need of development of the rural production and overworking cooperatives as the associated managing forms is proved. Ways of improvement of a financial condition of agricultural production through agricultural consumer credit cooperatives are offered. The main problems which are slowing down development of rural cooperation reveal. The expediency of involvement of cooperatives in work with the wholesale distribution centers (WDC) and development of the export-oriented cooperatives (EOC) is emphasized.

Keywords: rural cooperation, the production and overworking cooperatives, consumer credit cooperatives, the Doctrine of food security, the state grants, basic farmers, cadastral cost of the earth.

Кузнецова Эльвира Георгиевна
К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО
"Чувашский государственный
университет им. И.Н.Ульянова",
г. Чебоксары

Аннотация

В статье рассматриваются преимущества сельской кооперации. Обосновывается необходимость развития сельских производственных и перерабатывающих кооперативов как ассоциированных форм хозяйствования. Предлагаются пути улучшения финансового состояния сельскохозяйственного производства через сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы. Раскрываются основные проблемы, тормозящие развитие сельской кооперации. Подчеркивается целесообразность вовлечения кооперативов в работу с оптово-распределительными центрами (ОРЦ) и развития экспортно-ориентированных кооперативов (ЭОК).

Ключевые слова:

Сельская кооперация, производственные и перерабатывающие кооперативы, потребительские кредитные кооперативы, Доктрина продовольственной безопасности, государственные гранты, опорные фермеры, кадастровая стоимость земли.

Развитие сельскохозяйственной кооперации является стратегическим направлением аграрной политики российской экономики. Сельскохозяйственные производственные и перерабатывающие кооперативы становятся надежными партнерами для развития всех форм сельскохозяйственного производства. Они дают хороший результат в решении не только внутренних задач по обеспечению продуктов питания, но и в экспорте сельскохозяйственной продукции в зарубежные страны. Следовательно, они призваны решать задачи по реализации установок Доктрины продовольственной безопасности страны по производству основных продуктов питания отечественного производства.

Благодаря сельскохозяйственной кооперации Россия обеспечивает себя зерном, сахаром, картофелем, свиной, мясом птицы – по пяти показателям Доктрины продовольственной безопасности из восьми. Близки к решению по другим направлениям, таким как рыба, как мясо крупного рогатого скота и молоко, что являются важнейшими направлениями АПК.

Сельскохозяйственные производственные кооперативы существенно расширяют и постоянно увеличивают

ассортимент продовольственных товаров российского производства. На них есть спрос не только внутри страны, но и за границей.

Главной функцией сельскохозяйственной производственной кооперации является объединение сельских товаропроизводителей (крестьян, фермеров, пенсионеров, работников предприятий любой формы деятельности), проживающих в сельской местности и имеющих землю в рамках ЛПХ, для увеличения производства сельскохозяйственной продукции [1, с.70]. В современных условиях их доля в валовой продукции сельского хозяйства составляет более 80%. Они являются важнейшими поставщиками сельскохозяйственной продукции. При этом фермерские хозяйства доказали свою жизнеспособность и позиционируют себя как социально-экономическую силу и опору страны в решении задач продовольственной безопасности.

По данным сельскохозяйственной переписи 2016 г. в России насчитывается около 36 тыс. сельскохозяйственных организаций, 175 тыс. крестьянских фермерских хозяйств (КФХ) и 18,2 млн личных подсобных хозяйств (ЛПХ) [3]. В современных условиях они являются

основными товаропроизводителями АПК и выступают как потенциальными составляющими развития сельской кооперации.

Важной формой кооперативного движения на селе является сельскохозяйственная потребительская кооперация. Она призвана осуществлять закупку, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции. Сельскохозяйственная потребительская кооперация насчитывает сегодня около 40 тыс. магазинов и несколько тысяч арендованных торговых помещений и мелких торговых точек. В связи с этим настоятельно возникла необходимость объединения их в единую сеть, чтобы гарантированно закупить у сельхозпроизводителей продукцию и выстроить с ними партнерские отношения.

Однако в развитии сельской кооперации накопилось немало проблем. Среди них недостаточность грантовой поддержки, финансовых и кредитных ресурсов, несовершенство земельных отношений и законодательной базы.

В современных условиях средний размер гранта на сельскохозяйственный кооператив составляет 8 млн руб. При этом доля собственных средств товаропроизводителей составляет около 40%, или 3–4 млн руб. Согласно требованиям, сельскохозяйственный кооператив может объединить не менее 10 хозяйств. Следовательно, в расчете на одно хозяйство доля собственных средств составляет 300 тыс. руб., что является для большинства фермеров непосильным вкладом. Поэтому сдерживающим фактором торможения объединения фермеров в кооперативы являются проблемы финансового порядка. Так, в 2016 г. среднее фермерское хозяйство получило доход около 3 млн руб. Из этой суммы на кооператив фермер мог выделить в лучшем случае несколько сотен тысяч. Это подтверждается и реальной практикой получения гранта на развитие кооперативов. При этом следует отметить, что государственная поддержка в виде гранта должна распространяться на все виды сельской кооперации. Потому что они взаимодополняют друг друга, то есть помогают друг другу развиваться. К примеру, в нашей стране неплохо развивается молочная и мясная кооперация. Однако без надежной кормовой базы они не могут развиваться успешно. Как следует из практики, кооперативы, производящие корма, не получают господдержки. Также в современных условиях на господдержку не рассчитывают те кооперативы, которые заняты обработкой, переработкой, хранением, фасовкой и реализацией зерновых и зернообовых культур, кормовых и технических культур, кооперативы по совместному использованию техники. Поэтому сама жизнь требует изменения правил оказания господдержки кооперативам: во-первых, следует изменить соотношение выделения средств гранта. Дело в том, что в современных условиях до 60% в грантах составляют средства федерального и

регионального бюджетов, а остальные 40% – собственные средства фермеров и крестьян. Однако ситуация требует изменения указанного соотношения и перейти к формуле 80% и 20%. Во-вторых, возникает необходимость продлевать сроки освоения гранта не в течение одного года, а до двух лет. Этого требует специфика производства, предусматривающая значительное время для строительства и запуска. В-третьих, производственный процесс объективно требует, чтобы значительную долю гранта направлять на строительство, реконструкцию или модернизацию производственных объектов, или на подключение кооперативных объектов к инженерной инфраструктуре и т.д.

По итогам 2015–2016 гг. гранты на строительство, реконструкцию производственных помещений, приобретение техники и оборудования, на уплату части взноса по договорам лизинга получили 238 кооперативов. В регионы были направлены 1,3 млрд руб. [2, с.42]. Несмотря на то, что объемы грантовой поддержки увеличиваются, и растет количество регионов, получающих гранты на развитие кооперативов, данный процесс носит очаговый характер.

В связи с модернизацией сельскохозяйственного производства и недостаточностью финансовых средств в 2017–2020 гг. планируется увеличить ежегодную господдержку сельхозкооперативам в размере до 1,5 млрд руб. Также в программе развития сельского хозяйства намечены задания по созданию в регионах в 2016–2017 гг. не менее 1500 сельхозкооперативов с учетом региональной специфики [2, с.43]. Эти меры, безусловно, являются позитивными, но они не в полной мере учитывают интересы участников сельской кооперации. Поэтому целесообразно разработать дополнительные меры господдержки, направленные на стимулирование развития кооперации в виде субсидий из расчета на 1 тн. мяса и молока, закупаемого у членов кооперативов – КФХ и ЛПХ для переработки. При этом вполне возможно, что на начальном этапе сельскохозяйственной кооперации возникает выделение из состава КФХ, участвующих в кооперации, более сильных – так называемых "опорных фермеров". Они могут решать текущие задачи личных хозяйств, могут дать работу крестьянам, расширить производство, предоставлять помощь в технике, в транспортных средствах, сеном, зерном и т.д. "Опорные фермеры" будут гарантировать крестьянам нормальный уровень жизни на селе.

Следовательно, ключевой задачей сельскохозяйственной кооперации на этапе становления и дальнейшего развития является – показать преимущество кооперативной формы организации сельскохозяйственного производства, заложить основные принципы ее функционирования и осуществлять переход в новое качество.

Одной из важнейших проблем в развитии сельскохозяйственной кооперации является земельный вопрос. Сегодня доступность земель на практике осталась только для простых граждан, а для КФХ и сельскохозяйственных кооперативов порядок ее получения остается общим – через конкурс. На практике часто встречается такой факт, что претенденты, которые проходя конкурс, не хотят заниматься сельскохозяйственным производством, а требуют плату за выход из конкурса. Проблема осложняется и тем, что изменение кадастровой стоимости земель в современных условиях по объективным причинам способствует к удорожанию земельного налога и арендной платы. В целях стабилизации производства в сельскохозяйственных кооперативах, основанных на арендованных землях сельскохозяйственного назначения, желательно зафиксировать размер арендной платы на момент заключения договора на весь период аренды. Если же аренда земельного участка осуществляется из фонда перераспределения кооперативами или фермерами, следовало бы установить арендную плату в соответствии с размером земельного налога или применить минимальный коэффициент расчета арендной платы.

В эффективной работе сельской кооперации особую роль играют сельскохозяйственные перерабатывающие кооперативы, а именно сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы. От их деятельности зависит дальнейшее развитие производственных и перерабатывающих кооперативов. Если в 2011 г. на раз-

витие разных форм сельскохозяйственного производства было выделено субсидированных кредитов 63,4 млрд руб., то в 2015 г. – 4,7 млрд. руб., что сократилось в 13 раз. А доля указанных форм хозяйствования за этот период сократилась в 22,5 раза и продолжает ухудшаться [2, с.45].

Немаловажную роль сельскохозяйственная потребительская кредитная кооперация играет в стабилизации финансовой ситуации на селе. Она обеспечивает предприятия АПК финансовыми ресурсами. На нее будут рассчитывать крестьяне, фермеры и другие категории сельского населения, а также созданные ими сельскохозяйственные кооперативы.

Перспективными направлениями развития сельскохозяйственной кооперации является объединение производственных кооперативов с перерабатывающими предприятиями, выстраивание агрологистической цепочки и вовлечение кооперативов в работу с опто-распределительными центрами (ОРЦ), создание и развитие экспортно-ориентированных кооперативов (ЭОК).

В этих целях следует пересмотреть в законе "О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов" выделение отдельной строкой мероприятия по поддержке всех форм хозяйствования на селе, в том числе кооперативов, в соответствии с Госпрограммой развития сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова Э.Г., Яковлев Г.Е. Преимущества кооперации // Казанская наука. – 2015. – №2. С.69–71.
2. Лаушкина Ю.И. Проблемы развития сельскохозяйственных кооперативов на современном этапе // Полимагис. – 2017. – №3. С.41–47.
3. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

© Э.Г. Кузнецова, (elvira.kuz.70@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



КАТЕГОРИЯ "РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ" В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗ-а

THE CATEGORY "WORKING TIME" IN ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF A TEACHER AT A UNIVERSITY

*V. Lugovsky
M. Kokh
L. Surzhenko*

Annotation

The factor of development of innovative economy and production is science, human capital and, above all, its intellectual component. The integration of education, science and production is called upon to ensure the process of structural changes in modern universities, including the formation of the "teacher–university" relationship according to the principles of an effective contract. In the article the main approaches to the definition of the phenomenon "efficiency of professional activity" are considered, the function of the category "working time" is defined in the effective contract of the teacher. Facts are given that testify to the need to take into account the teaching load of the teacher in assessing its effectiveness and provide recommendations for implementing such an approach.

Keywords: effectiveness of pedagogical activity, effective contract, performance indicators, category "working time", self-efficacy of the individual.

*Луговский Владимир Алексеевич
Кох Марина Николаевна
Сурженко Лариса Викторовна
Кубанский государственный
аграрный университет
им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар*

Аннотация

Фактором развития инновационной экономики и производства является наука, человеческий капитал и, прежде всего, его интеллектуальный компонент. Интеграцию образования, науки и производства призван обеспечить процесс структурных изменений в современных вузах, в том числе и формирование отношений "преподаватель – вуз" по принципам эффективного контракта. В статье рассмотрены основные подходы к определению феномена "эффективность профессиональной деятельности", определена функция категории "рабочее время" в эффективном контракте преподавателя. Приведены факты свидетельствующие о необходимости учета учебной нагрузки преподавателя в оценке его эффективности и даны рекомендации по реализации такого подхода.

Ключевые слова:

Эффективность педагогической деятельности, эффективный контракт, показатели эффективности, категория "рабочее время", самооценка личности.

Образование традиционно рассматривается институтом воспитания и развития граждан, готовых к активному участию в жизни общества и способных вносить свой вклад в развитие его экономики. О потенциале образования для развития экономики общества пишут в своих трудах К. Маркс, У. Петти, А. Смит, Д. Риккардо и др. Идеи зарубежных и российских экономистов в связи с экономической эффективностью образования предвосхитил в 1924 году академик С. Г. Струмилин. Ученый одним из первых предложил связать национальный доход с образовательным фактором. Особенно эта идея актуальна в эпоху постиндустриального общества.

Особое место образования в структуре инновационной модели экономики обусловлено, прежде всего, необходимостью решения задачи по адаптации человека в условиях стремительно развивающегося научно-технического прогресса и развития дополнительного образования, переквалификации работника. Образование в постиндустриальном обществе является ценностью само

по себе, потому что это эпоха, когда меняется представление о достойной жизни как общества в целом, так и отдельного человека.

Сферой, в которой создается большая часть стоимости, становится не материальное производство, а отрасли, связанные с техникой и технологиями, инновационность, квалификация людей, новейшие управленческие технологии. Главным фактором развития общества и производства является человеческий капитал, профессионалы, глубокие знания и наука во всех видах инновационной экономической деятельности. В структуре ценностей общества ведущим фактором представлен интеллектуальный компонент, а конкурентоспособность личности определяет профессионализм, креативность, обучаемость [15]. Наука и знания превращаются в производительную силу, что дает их носителям достаток и социальный статус.

Запросы современного, динамично развивающегося общества призвана обеспечить деятельность системы

образования как многоотраслевая сфера по созданию фонда знаний, навыков, личных качеств населения и рабочей силы. Поэтому, на сегодняшний день, когда социально-экономическая ситуация в России требует структурных реформ, необходимыми условиями инновационного роста национальной экономики, динамичного экономического роста является модернизация системы образования.

Университеты позиционируются государством важнейшими субъектами инноваций, источником научного сопровождения новаторства, высокого уровня и качества человеческих ресурсов, поэтому в качестве мер по развитию высшего образования предполагается формирование условий для развития инновационного потенциала вузов, стимулирование роста инвестиций в инновационную деятельность субъектов образования, изменение экономических условий функционирования высшей школы [5].

Ряд законодательных актов и программ по развитию экономики России включают в себя составным компонентом развитие системы образования. Так, отдельным пунктом документа "Прогноз долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года" является вопрос, посвященный развитию экономики образования.

Среди основных направлений развития профессионального образования в прогнозный период наряду с такими мерами как модернизация содержания и технологий профессионального образования, формирование системы непрерывного образования и т.д., предусмотрен переход на эффективный контракт с преподавателями.

Реорганизация вузов способствует интеграции образования, науки и производства, повышению инновационной активности и инвестиционной привлекательности вузов, открывает новые источники внебюджетных финансовых ресурсов ввиду возможности оказания платных услуг, основным исполнителем, организатором этих мероприятий должен стать рядовой преподаватель вуза.

Труд преподавателя является основным средством и условием формирования национального достояния России – интеллекта нации и ее образованности, в связи с чем ставится вопрос об эффективности деятельности преподавателя.

В представлении об эффективности, прежде всего, входит отношение результата деятельности к целям. Представление об эффективности труда во многом связано с экономическим критерием и определяется как функция достигнутых результатов и затраченных на это ресурсов.

В литературе по проблеме эффективности профессиональной деятельности условно выделяется два подхода к определению феномена:

1. Объективный подход: эффективность профессиональной деятельности определяется исходя из объективной оценки на основе параметров – результатов деятельности. Такая оценка деятельности категорически не приемлет применение в качестве основания субъективных критериев.

2. Объективно – субъективный подход: рассматривает объективные и субъективные критерии как равнозначные, оценка эффективности деятельности производится на основе сочетания этих критериев.

А.К. Маркова, являясь разработчиком системного психологического подхода к труду педагога и автором психологической концепции профессионализма, обосновывает психологические критерии, уровни, этапы продвижения человека к профессионализму, обращается к объективным критериям в оценке эффективности профессиональной деятельности, но, упоминает и о субъективных показателях. Указывает на то, что при оценке некорректно основываться на своих субъективных впечатлениях. Необходимо опираться на объективное изучение результатов труда учителя (обученности и воспитанности учеников с помощью экспертов и контрольных работ), а затем сравнить эти результаты с поставленными целями. Далее автор говорит о том, что эффективность труда учителя можно оценивать и по таким характеристикам как высокий уровень профессиональной мотивации и личностная заинтересованность учителя в своем труде; использование современных технологий в процессе обучения; оптимизация труда ученика и учителя; гуманное отношение к себе и другим субъектам обучения; развитие личности учащихся; высокий уровень педагогического мастерства и творчество в его реализации; способность к профессиональному росту, профессиональная обучаемость личности [9].

Вопрос о критериях в оценке эффективности возникает в связи с тем, что они являются основанием для оценки результатов деятельности педагога и соответствующей оплаты труда в рамках реализации так называемого "эффективного контракта".

Согласно Проекту программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда при оказании государственных (муниципальных) услуг на 2012–2018 годы опубликованном Министерством труда и социальной защиты населения Российской Федерации, эффективный контракт – это трудовые отношения между работодателем (государственным или муниципальным учреждением) и работниками, основанные на утвержденных учреждением государственного (муниципального) задания и целевых показателей эффективности работы, а также ут–

вержденных работодателем в установленном порядке системе оплаты труда, системе нормирования труда работников учреждения, системе оценки эффективности деятельности работников учреждений, способствующие наиболее полному отражению в трудовых договорах должностных обязанностей работников, показателей и критериев оценки труда, условий оплаты труда и предоставления льгот.

Законодательное введение в систему оплаты труда государственных и муниципальных учреждений принципов эффективного контракта имеет определенные теоретические основания.

Контракт – особый вид трудового договора, который дает возможность предоставлять индивидуальные условия труда, определять дополнительную ответственность за неисполнение сторонами обязательств, обеспечивает эффективное использование трудового потенциала работников, его профессиональных способностей и навыков [3].

Таким образом, контракт дает возможность оценить качество преподавательской деятельности, влиять на него и на основании этого экономически мотивировать. Кроме этого, контракт эффективности делает прозрачной систему поощрения и дополнительных выплат, является механизмом стимулирования к эффективному труду, который формирует заинтересованность сотрудников в качественном выполнении работы.

Вопрос о качестве труда работника образования имеет в отечественной науке свою историю. Согласно приказу № 805 Министерства высшего и среднего специального образования СССР от 1 августа 1977 г. "Об улучшении организации труда профессорско-преподавательского состава вузов", основными видами деятельности преподавателей являются учебная, учебно-методическая, научно-исследовательская, организационно-методическая работа. Не обсуждая содержания и необходимости каждого вида деятельности, следует отметить, что, согласно документу, структурно учебная деятельность по подготовке специалиста высшей квалификации включает 46 наименований обязательных конкретных работ; учебно-методическая деятельность включает 29 наименований, научно-исследовательская – около 20 и по 10 направлений работы в русле организационно-методической деятельности и деятельности по воспитанию студентов. Всего в приказе приведены 115 наименований работ [13, 192].

К сожалению, на сегодняшний день, нет подобного документа, где бы так тщательно были прописаны обязанности преподавателя вуза. Но, практически за полвека обязанностей не стало меньше.

В силу особенностей вуза как образовательного учреждения и социальной организации, деятельность каждого преподавателя осуществляется одновременно в различных сферах, в каждой из которых преподаватель выполняет разные роли, реализует различные функции [2]. Деятельность преподавателя в каждой из этих сфер обладает разным качеством, в силу того, что каждый человек индивидуален, и имеет свою личностную направленность и особенности мотивационной сферы. Проведенные нами экспериментальные исследования подтверждают тот факт, что представления педагогов о специфике педагогической деятельности, ее результатах и целях различаются, отсутствие значимой центрации в деятельности педагога можно скорее принять не как показатель разносторонности преподавателя, а, скорее всего, как свидетельство недостаточно развитой индивидуальности, слабо выраженной педагогической направленности личности, что, скорее всего, будет соответствовать малой эффективности его деятельности [4; 10]. Анализ показателей, по которым оценивается деятельность преподавателя сегодня, показал, что акцент в большей степени делается на научно-исследовательскую работу, и, никаким образом, не оценивается учебная работа. Предполагается, что преподаватель вуза сегодня – это, прежде всего, научный сотрудник.

В концепции "эффективного контракта вуза с преподавателем" Я. Кузьминова, положенного в основу инициатив по изменению трудовых отношений преподаватель – вуз в России, приведены следующие определения, относящиеся к личности преподавателя. Согласно концепции, преподаватель, как субъект эффективного контракта, должен, во-первых, обладать всеми необходимыми знаниями и умениями, во-вторых, высоко ценить "академическое вознаграждение". "Оптимальный преподаватель вуза должен идентифицировать нематериальный доход от своего занятия и придавать ему ценность, которая может компенсировать более низкий уровень дохода по сравнению с альтернативным использованием его человеческого капитала" [6]. Таким оптимальным преподавателем является преподаватель-исследователь, который имеет сильнейшую внутреннюю мотивацию к получению научных результатов. Это и есть основной стимул, то, за что преподаватель – исследователь ценит свою работу. "Академическое вознаграждение" – это возможность относительно свободно распоряжаться рабочим временем для реализации своей потребности в личностном, творческом, профессиональном росте как ученого, иметь командировки на научные конференции, получать оплачиваемые творческие отпуска. Таким образом, категория "рабочее время" имеет в преподавательской деятельности особое значение, отличное от его экономического смысла, время – это не только период присутствия и выполнения обязанностей на рабочем месте, это своего рода и стимул – иметь свободное время, чтобы заниматься

наукой, то есть реализовать свою базовую потребность в познании. "Академическое вознаграждение по существу базируется на представлении преподавателю возможности реализовать свое стремление к удовлетворению "праздного любопытства" (в терминологии Т. Веблена)" [7, 59].

Однако, как показывает реальная жизнь, большую часть нагрузки ряда преподавателей, занимает учебная аудиторная нагрузка и работа по отчетности и все меньше времени остается на ведение научной работы. Соответственно, преподаватели не удовлетворяют свою потребность в самореализации, личностном и профессиональном росте, лишаются "академического вознаграждения". Кроме того, происходит разочарование в своей учебной работе: работа не оценивается, значит она не ценится. Отсюда соответствующее отношение преподавателя в подготовке к учебным занятиям и их проведению, профессиональное выгорание личности [14].

В итоге, страдает такой важный компонент компетентности специалиста и его мотивационной сферы как самозффективность – "вера в себя, чувство самоуважения и собственного достоинства" [1, 406]. Как компонент мотивационной сферы самозффективность является условием эффективности личности. Человек, обладающий самозффективностью, как правило, впоследствии, прилагает больше усилий в выполнении профессиональных задач, по сравнению с тем, кто испытывает сомнения в своих возможностях. В результате, имеем замкнутый круг: преподаватель не эффективный потому что он не обладает самозффективностью, а самозффективность отсутствует, потому что, его деятельность не соответствует тем критериям эффективности, согласно которым его оценивают.

Таким образом, отсутствие учебной работы преподавателя в качестве критерия оценки его эффективности ставит в неравные условия преподавателей участвующих в контракте ввиду разного объема учебной нагрузки и снижает мотивирующую функцию контракта. Действительно мотивирующим действием такая форма стимулирования работника как контракт эффективности будет обладать в случае объективности показателей и их принятия всеми участниками трудовых отношений. На сегодняшний день критерии эффективности сотрудника утверждаются образовательной организацией.

В истории образования высшей школы есть опыт, когда категория рабочего времени, являясь сугубо количественным критерием, использовалась для оценки качества труда педагога. Обоснование такого подхода на тот период было найдено в трудах К. Маркса, который писал: "Как количественное бытие движения есть время, точно так же количественное бытие труда есть рабочее время.

Различие в продолжительности самого труда является единственным различием, свойственным ему, предполагая данным его качество. Как рабочее время, труд получает свой масштаб в естественных мерах времени, часах, днях, неделях и т. д. Рабочее время суть живое бытие труда, безразличное по отношению к его форме, содержанию, индивидуальности; оно является живым количественным бытием труда и в то же время имманентным мерилом этого бытия" [13, 193]. Такой подход не получил своего развития, так как его осуществление предполагало, что те преподаватели, которые в большей степени занимались научной, научно-методической работой вне стен учреждения – неэффективны, и, это тоже неправильно.

Были и подходы к оценке труда преподавателя вуза, основанные на оценки результата учебной работы. Так, Н. Н. Нечаевым и А. Е. Одинцовой была предпринята попытка провести конкретное исследование по ранжированию сфер знаний и необходимых умений в педагогической деятельности. В результате, авторы пришли к выводу, что главным показателем в оценке качества труда педагога является методика преподавания предмета [10]. Но, современный вуз представляет собой, прежде всего, экономический субъект, ориентированный на предоставление конкурентоспособных образовательных услуг в условиях коммерциализации высшего образования, поэтому, от преподавателя сегодня требуется значительно больше, нежели качественно проводить учебные занятия.

Логично, было бы предложить, что при оценке эффективности ППС изначально, необходимо ввести критерий, который бы учитывал количество аудиторных часов, и, для преподавателей, имеющих аудиторную нагрузку выше определенного уровня, установить свои нормы по показателям эффективности. Изучение литературы по проблеме показало обоснованность такого предложения. В уже упомянутой нами концепции Я. Кузьминова, предусмотрен инструмент дифференциации преподавательского состава по принципам реализации "эффективного контракта". В основе этой дифференциации положен такой критерий как "учебная аудиторная нагрузка преподавателя", о котором мы упоминали выше. В концепции прописано, что для освобождения преподавателей от рутинной учебной работы привлекаются учебные ассистенты. Таким образом, преподаватели делятся на "преподавателей – исследователей" и "чистых преподавателей". Для каждой группы преподавателей предусмотрены свои системы вознаграждения. Однако, такая дифференциация ППС не находит своей поддержки у ряда специалистов. Есть мнение, что эффективными в этом случае станут те вузы, которые будут обладать достаточными ресурсами: материальными и управленческими для того, чтобы дифференцировать из общей группы ППС преподавателей – исследователей. Следствием этого процесса станет

дифференциация вузов, а в дальнейшем это вызовет сужение сферы высшего образования и станет препятствием для доступа малообеспеченных абитуриентов в "престижные" вузы [7, 59].

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что перед системой образования в современной России поставлена задача внести свой посильный вклад в развитие новой, инновационной экономики. Важнейшими субъектами инноваций, подготовки высокого уровня и качества человеческих ресурсов государством позиционируются университеты. Эффективность вуза как показатель его конкурентоспособности на рынке образовательных услуг определяется эффективной деятельностью преподавателя. Вуз в условиях ограниченного финансирования и с целью оптимизации своей деятельности использует такой инструмент повышения экономической эффективности как эффективный контракт, при осуществлении которого в реальной жизни, как показывает опыт, имеется ряд недостатков. Отрицательным момен-

том, на наш взгляд, является отсутствие среди прочих критериев показателя, оценивающего учебную работу преподавателя. Такой подход в оценке эффективности, ставит в неравные условия преподавателей с различной аудиторной нагрузкой: у преподавателя, имеющего большую аудиторную нагрузку, в терминах концепции эффективного контракта меньше "академических свобод", дающих возможность заниматься исследовательской работой. Такая тенденция – приводит к отсутствию чувства самоэффективности как веры в себя, являющегося важным элементом мотивационной сферы личности преподавателя. Еще один отрицательный момент – обесценивание педагогического мастерства и искусства владения методиками преподавания предмета. В результате, страдает студент, снижается качество подготовки специалистов. На наш взгляд, решением проблемы может стать перевод количественных затрат (рабочее время) в качественные показатели путем оценки владения методиками проведения занятий преподавателем и использования в обучении инновационных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой психологический словарь / Под ред. Б.Г. Мещерякова, акад. В.П. Зинченко. Москва: ОЛМА-ПРЕСС; Санкт-Петербург: прайм-ЕВРОЗНАК, –2003. – С.406.
2. Бордовская, Н. В. Качество деятельности преподавателя вуза: подход к пониманию и оценке / Н.В. Бордовская // Вестник СЗО РАО "Образование и культура Северо-Запада России". – СПб.: Изд-во РГПУ, – 2002. – Вып.7. – С.192–206.
3. Глухов, В. В. Менеджмент: Учебник для вузов. 3-е изд. / Глухов В.В. – СПб.: Питер. – 2008. – 608 с.
4. Кох, М.Н. К проблеме оценки компетентности преподавателя вуза / М.Н. Кох // Высшее образование в России. № 1, – 2013. – С. 78–82.
5. Кузнецова, Елена Александровна. Развитие системы высшего образования как фактор формирования экономики знаний в современной России: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Кузнецова Елена Александровна; [Место защиты: Рос. гос. Социал. ун-т]. – Москва, – 2012. – 172 с.
6. Кузьминов, Я. Академическое сообщество и академические контракты: вызовы и ответы последнего времени. Контракты в академическом мире / Сост. и научн. ред. М.М. Юдкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, – 2011. – 392 с.
7. Курбатова, М.В. Эффективный контракт в системе высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности институционального проектирования / М.В. Курбатова, С. Н. Левин // Журнал институциональных исследований: –Т.5, № 1. –2013, – С.55–80
8. Луговский, В.А. Конкурентоспособность выпускника вуза в фокусе проблемы оценки качества образования в России / В.А. Луговский, М.Н. Кох // Теория и практика измерения и мониторинга компетенций и других латентных переменных в образовании материалы XXIII Всероссийской научно-практической конференции. Под ред.: А.А. Маслака, Т.С. Анисимовой; Филиал Кубанского гос. ун-та в г. Славянске-на-Кубани. – 2015. – С. 42–45.
9. Маркова, А. К. Психология труда учителя: Кн. для учителя / А. К. Маркова. – М.: Просвещение, – 1993. – 192 с.
10. Нечаев, Н.Н. Методика, как системообразующий компонент деятельности преподавателя высшей школы / Н.Н. Нечаев, А. Е. Одинцова// Повышение эффективности психолого-педагогической подготовки преподавателей вузов. – М., –1988. – С. 46– 63.
11. О направлении модельной методики / Министерство образования и науки РФ. Письмо от 26 ноября 2007 года № ИК–244/03. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902112320>, свободный. – (Дата обращения: 11.02.2016)
12. Рамазанов, Ж.Ш. Инновационная модель экономики и проблемы ее формирования в России / Ж.Ш. Рамазанов // Известия Томского политехнического университета. Т. 317. №6, – 2010, – С. 9–12.
13. Рогов, Е.И. Личность в педагогической деятельности / Е.И. Рогов. Ростов н/Д: Изд-во Рост. пед. ун-та. – 1994. – 240 с.
14. Сурженко, Л.В. Ценности личности как фактор формирования синдрома психического выгорания у преподавателей высшей школы / Сурженко Л.В., Луговский В.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, –2013. №88. – С. 648–661.
15. Lugovsky V.A., Kokh M.N. On the competitiveness of university graduates of the sphere of state and municipal governance/ V.A. Lugovsky, M.N. Kokh // В сборнике: Lifelong learning Proceedings of 13 International Conference, – 2015. – С. 326–328.

ПРОГРАММНО-ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

PROGRAM-PROJECT MANAGEMENT AS A FACTOR OF HI-TECH PRODUCTION DEVELOPMENT AT DEFENSE-INDUSTRY ENTERPRISES

D. Malikova

Annotation

The defense-industry complex of the Russian Federation plays significantly the significant role not only regarding ensuring defense capability of the country, but also in economy as the leader of high technologies and progressive methods of production management. In the article the principles of organizing program-project management by a pilot-serial production of defense-industry enterprises are consistently considered and systematized. System approach gives the chance to provide a chain of the principles: system principles, management principles, programming principles, project management principles. It has shown that from the point of view of obligation and need of a solution of the defense-industry complex problems (ensuring national security, accomplishment of the state defense order, etc.) a program-project management can essentially serve as organizational and economic basis of an experienced serial production of defense-industry enterprises.

Keywords: program-project management, defense-industry complex, pilot-serial production, programming principles, project management principles.

Маликова Диляра Мансуровна

К.э.н., доцент,

*Ижевский государственный
технический университет*

Аннотация

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) играет существенно значимую роль не только в части обеспечения обороноспособности страны, но и в экономике, как проводник высоких технологий и прогрессивных методов управления производством. Одним из таких перспективных методов управления производством в ОПК является метод программно-проектного управления. В статье последовательно рассмотрены и систематизированы принципы организации программно-проектного управления опытно-серийным производством ОПК. Системный подход дает возможность представить цепочку принципов: системные принципы, принципы управления, принципы программирования, принципы проектного управления. Показано, что с точки зрения обязательности и необходимости решения задач ОПК (обеспечение национальной безопасности, выполнение государственного оборонного заказа и др.) программно-проектное управление принципиально может служить организационно-экономическим базисом опытно-серийного производства на предприятиях ОПК.

Ключевые слова:

Программно-проектное управление, оборонно-промышленный комплекс, опытно-серийное производство, принципы программирования, принципы проектного управления.

Исходя из положения, что обеспечение национальной безопасности есть одно из ключевых условий существования общества и государства в современном мире, в настоящем исследовании выдвигается гипотеза о том, что оборонно-промышленный комплекс (ОПК), обеспечивающий производством продукции военного назначения достижение национальной безопасности, нуждается в высокотехнологичной эффективной организации производства, основанной на комбинации принципов двух категорий – организации программно-проектного управления и организации опытно-серийного производства.

Рассмотрим основные принципы этих двух категорий с целью подтвердить предположение о том, что программно-проектное управление может служить организаци-

онно-экономическим базисом опытно-серийного производства в ОПК.

Прежде всего следует отметить, что основные принципы организации программно-проектного управления и опытно-серийного производства оборонно-промышленного комплекса определяются комплексом целей и задач самого ОПК.

Главной целью оборонно-промышленного комплекса РФ является решение задач обеспечения национальной безопасности страны. Нормативно это зафиксировано в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 31.12.2015 № 683, где констатируется, что "национальными интересами на долгосрочную перспективу являют-

ся: укрепление обороны страны, повышение конкурентоспособности национальной экономики...". "Обеспечение национальных интересов осуществляется посредством реализации следующих стратегических национальных приоритетов: оборона страны; экономический рост; наука, технологии и образование...".

В Военной доктрине Российской Федерации, утвержденной Президентом РФ (25.12.2014 № Пр–2976) выделена основная задача военно-экономического обеспечения обороны – создание таких условий, при которых осуществляется устойчивое развитие и поддерживаются возможности в военно-экономическом и военно-техническом потенциалах государства на таком уровне, когда безусловно реализуется военная политика и надежное удовлетворение необходимых потребностей военной организации для мирного времени, при непосредственной угрозе агрессии и в военное время.

Согласно Военной доктрине РФ к задачам военно-экономического обеспечения обороны относится и развитие оборонно-промышленного комплекса, которое достигается координацией (организацией) деятельности в следующих сферах:

- ◆ военно-экономическая деятельность государства, направленная на обеспечение обороны страны;
- ◆ интеграция производств в гражданском и военном секторах экономики;
- ◆ интеллектуальная деятельность (научно-исследовательская, опытно-конструкторская) военного, специального и двойного назначения.

На основании вышеперечисленных положений в качестве ключевого принципа организации производства в оборонно-промышленном комплексе Российской Федерации целесообразно выделить принцип устойчивого развития и поддержания возможностей военно-экономического и военно-технического потенциалов государства (ВЭП и ВТП соответственно).

При всем многообразии хозяйственной деятельности предприятий ОПК Российской Федерации общими аспектами развития для них являются: социальное, экономическое, экологическое, институциональное и технологическое развитие. Поэтому принцип устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса следует рассматривать как баланс социальной, экономической, экологической и институциональной составляющих развития при опережающем потребностях обеспечения необходимого уровня ВЭП и ВТП государства технологическом развитии.

В этом случае технологическое развитие ОПК также служит основой социального, экономического, экологического и институционального развития и самого оборонно-промышленного комплекса РФ.

Из сказанного следует вывод, что в современных военно-политических условиях, когда на мировых рынках существенно возрастает конкуренция производителей продукции военного назначения (ее военно-технические характеристики, качество и количество, сроки разработки опытных образцов и освоения серийного производства), возникает потребность в нахождении такой комбинации принципов, которая будет обеспечивать реализацию принципа устойчивого развития и поддержания возможностей военно-экономического и военно-технического потенциалов государства посредством соответствующего внешним и внутренним условиям организационно-экономического инструментария управления на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

В этой ситуации следует обратить внимание на организацию более плотного взаимодействия опытного и серийного производства как в разрезе освоения новых видов продукции военного назначения (ПВН), так и в разрезе внедрения новых технологий для повышения эффективности производства серийной продукции и опытного производства ПВН параллельно с производством продукции гражданского назначения (ПГН).

Логическая схема организации опытно-серийного производства представлена на **рис. 1** [8].

Логическое представление организации опытно-серийного производства (рис. 1) указывает на то, что такое производство представляет собой сложную систему – системотехнический комплекс, принципы организации которого и функционирования описываются в рамках теории систем, ключевыми элементами которой являются кибернетика, системотехника, теория исследования операций, каждая из которых, в свою очередь, раскрывается рядом частных теорий (**рис. 2**).

Как всякая сложная система опытно-серийное производство подчиняется ряду системных принципов – общих для системотехники. Согласно энциклопедическому представлению к ним относятся [2]:

1. принцип целостности – в соответствии с данным принципом в системе наблюдаются синергетический эффект и эффект эмерджентности. Синергетический эффект является результатом совместных действий элементов системы, когда эффект действия системы превышает сумму действий ее элементов. Он может приводить к качественному (эмерджентному) изменению состояния системы при выборе одного из возможных вариантов развития в результате действия тех или иных флуктуаций;

2. принцип максимума эффективности – в качестве критерия эффективности принимается соотношение или разница показателей ценности (конечного и промежуточных) результатов, получаемых в процессе функционирования системы, и совокупностью затрат на создание этой системы и обеспечение ее функционирования;



Рисунок 1. Логическая схема организации опытно-серийного производства.



Рисунок 2. Состав теорий, образующих общую теорию систем, описывающих принципы организации опытно-серийного производства.

3. принцип иерархичности – на основе принципа эффективности методом декомпозиции определяются элементы структуры системы. Их подчиненность в рамках системы образует иерархию, то есть расположение час-

тей или элементов целого в порядке от низшего к высшему;

4. принцип оптимума автоматизации – данный принцип допускает необязательность автоматизации отдель-

ных элементов системы при условии выполнения принципа максимума эффективности согласно установленным критериям эффективности;

5. принцип централизации информации – эффективность системы управления и принятия решений достигается при централизованной организации сбора, хранения и обработки информации, когда на основе единого массива обеспечивается непрерывность потоков информации.

Опытно-серийное производство с развитой автоматизацией и роботизацией процессов, представляющее собой системотехнический комплекс, может рассматриваться как эргатическая система управления (система "человек-машина") – т.е. система, включающая в себя в виде элементов комплекс технических систем и людей, которые взаимодействуют с этими системами [3].

В рамках опытно-серийного производства можно выделить группы простых эргатических систем управления, таких как "управляемый объект – оператор" в виде станков с числовым программным управлением, робототехнические комплексы, а также более сложные – автоматизированные системы управления (АСУ). Последние подразделяются на два основных класса АСУ [4]:

- ◆ автоматизированные системы административного (организационно-экономического) управления производством (АСУП);
- ◆ автоматизированные системы управления технологическими (техническими) процессами (АСУТП).

Представленная выше иллюстрация опытно-серийного производства как системотехнического комплекса со свойственными ему системными принципами (рис. 1, 2) позволяет применить их для определения организационно-экономического базиса опытно-серийного производства ОПК.

Принципы управления в разрезе управленческих механизмов с точки зрения схемотехники целесообразно рассматривать как принципы организации и информатизации объектов и субъектов управления.

К основным универсальным принципам организации относятся:

1. принцип цепной связи заключается в том, что любое соединение элементов системы осуществляется через общие звенья, которые формируют связь в виде цепи. Для цепной "реакции" двух элементов системы требуется такое их состояние, когда у них есть общие элементы, адекватные задачи, которые подчинены данному организационному процессу;
2. принцип ингрессии проявляется между отдельными подсистемами, элементами и процессами организации, когда имеют место связи, существование которых возможно посредством формирования комплексов-посред-

ников между ними. Примером применения принципов цепной связи и ингрессии может служить сложная система машин, организованная в поточную линию и работающая согласованно в едином ритме;

3. принцип отбора – фундаментальный организационный принцип. Согласно данному принципу, любое событие может рассматриваться как сохранение или усиление одних активностей и связей, либо как устранение или ослабление других в той или иной системе. Примеры действия принципа отбора наблюдаются как в природе (в процессах естественного отбора), так и в экономике (например, в конкурентной борьбе);

4. принцип подвижного равновесия утверждает, что система никогда не сохраняется в простом или чистом виде. Любая система в процессе деятельности постоянно расходует ресурсы, меняются ее характеристики, параметры, цели, задачи и т.д., происходит адаптация к требованиям или вызовам внешней и внутренней среды. Однако это не мешает системе в течение определенного времени оставаться, по сути, практически неизменной – в этом заключается подвижное равновесие.

Эти универсальные принципы организации в определенной степени относятся к механизмам формирования и регуляции, которые составляют содержание процессов организации, или к механизмам поддержания устойчивости и организованности форм целостных образований. Они имеют всеобъемлющий характер, поскольку относятся к организующей деятельности природы (казалось бы – стихийной), и к организующей деятельности человека (плановой).

К ключевым принципам информатизации могут быть отнесены:

1. принцип системности – объединение автономных информационных систем автоматизации технологических процессов и управления производством в единую распределенную иерархическую информационную систему программно-проектного управления опытно-серийного производства (ИС ППУ ОСП);
2. принцип технологической целесообразности – оптимальность и обоснованность технологических решений по созданию, развитию и эксплуатации ИС ППУ ОСП;
3. принцип экономической целесообразности – оптимальность и обоснованность финансовых затрат на создание, развитие и эксплуатацию ИС ППУ ОСП;
4. принцип открытости – обеспечение взаимодействия внутренних компонентов ИС ППУ ОСП между собой, а также с другими внешними информационными системами;
5. принцип направленности развития – осуществление взаимосвязанных процессов проектирования и поэтапной модернизации структурных составляющих ИС ППУ ОСП;
6. принцип достаточности, достоверности и легитимности данных – применение проверенных данных в тре-

буемом объеме, получаемых в установленном регламентом порядке;

7. принцип безопасности данных – реализация комплекса организационно–технических мер, направленных на предотвращение повреждений или потери данных.

Логика опытно–серийного производства позволяет на основании принципов системотехники определить структуру принципов опытно–серийного производства, схематично представленную на рис. 3.

Логическая схема опытно–серийного производства указывает на то, что имеет место определенным образом структурированная система, в нашем случае – производства серийной и новой продукции военного и гражданского назначения.

Как эргатическая система, управление опытно–серийным производством нуждается в управленческом инструментарии, базирующемся на следующих принципах:

- ◆ принцип императивности, когда определяется порядок действий по достижению результата (как делать);
- ◆ принцип декларативности, когда определяется содержание самих действий (что делать);
- ◆ принцип модульности, когда объект управления рассматривается как совокупность отдельных состав-

ных частей. В рамках объекта управления объединяются структуры управленческих данных и характерные для объекта и его элемента (смысловых частей) процедуры (методы) их обработки. На основе принципа модульности осуществляется решение сложных управленческих задач посредством разбиения их на множество меньших независимых задач, легких для понимания и решения. Также на основе данного принципа осуществляется организация составных частей общей управленческой задачи в иерархические древовидные структуры с добавлением новых подзадач на каждом уровне.

Перечисленные принципы управленческого инструментария опытно–серийного производства являются компиляцией принципов современных методов программирования [7]. Это указывает на возможность и необходимость применения методов программирования не только на уровне автоматизированных и роботизированных элементов производственной системы опытно–серийного производства, но и применение методов программирования в административном секторе системы управления опытно–серийным производством.

Приведенные выше принципы программирования в большей части могут быть отнесены к первому принципу системотехники – принципу целостности.

На реализацию второго принципа системотехники – принципа максимума эффективности – ориентированы



Рисунок 3. Структура принципов на основе логики опытно–серийного производства.

принципы проектного управления. К их числу относятся следующие принципы [10]:

- ◆ принцип дифференцированного подхода – при координации и регулировании учитываются и используются разнообразные стороны проектной инфраструктуры (специализированные стандарты project management, особенности реализации проектов по их типам и т.п.);
- ◆ принцип открытости – стандарты project management не являются догмой. Допускается, что текущая проектная практика может не соответствовать предписаниям стандартов. В таком случае рекомендуется перепроверить основные положения процедур. В этом заключается открытость стандартов управления проектами для их развития;
- ◆ принцип best practices – руководство компании обязано поощрять своих менеджеров на применение лучшего отечественного и мирового опыта в сфере управления проектами. Основные аспекты лучших практик следует заимствовать из всех доступных источников.

Сочетание проектного управления с программированием позволяет алгоритмизировать и операционализировать процесс управления от момента постановки цели до получения конечного заранее определенного результата.

На рис. 4 схематично представлена конвергенция программного и проектного методов [11, с. 103], когда в сопряжении находятся целеориентированность, соответствие ресурсов и результатов, ответственность и контроль, когда в качестве общих для данных методов выступают базовые компоненты управления, такие как цели, результаты, механизмы реализации, типы системы и целевые функции подсистем. То есть уместно говорить о программировании проектов.

Изложение базовых принципов программно-проектного управления опытно-серийным производством выполнено по принципу от общего к частному. Общим в данном случае является системно-ориентированное поле целей и задач ОПК. В то же время, исходя из целеори-

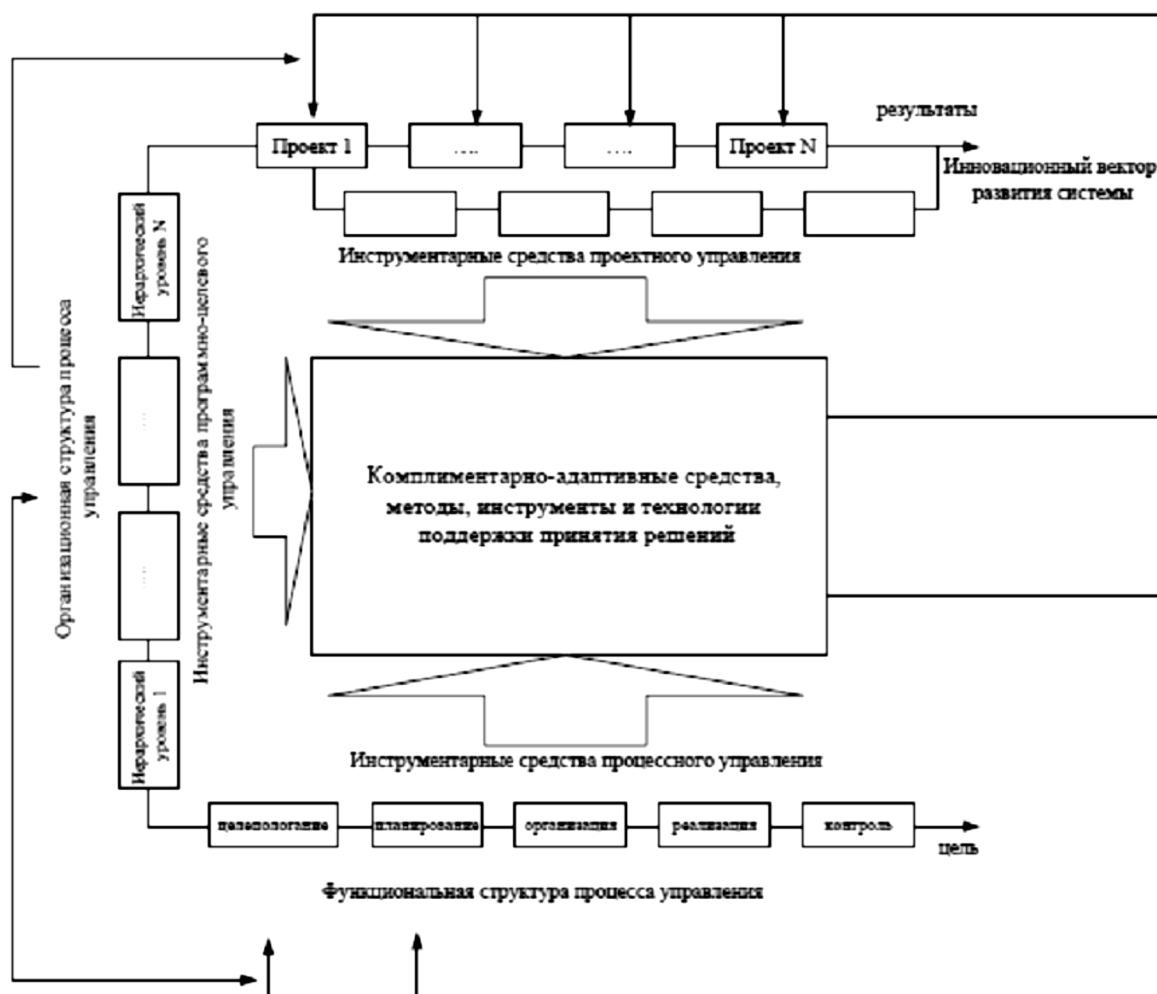


Рисунок 4. Схема сопряжения программного и проектного методов управления (программно-проектное управление).



Рисунок 5. Алгоритм формирования поля принципов программно-проектного управления опытно-серийным производством ОПК.

ентированности проектно-программного управления, можно увидеть принципиальную возможность решения посредством проектно-программного управления опытно-серийным производством задач и достижения целей ОПК. То есть по принципу от частного к общему.

Алгоритм формирования поля принципов программно-проектного управления опытно-серийным производством ОПК представлен на рис. 5.

Таким образом, с точки зрения обязательности и необходимости решения задач ОПК (обеспечение национальной безопасности, выполнение государственного оборонного заказа и др.) программно-проектное управление принципиально может служить организационно-экономическим базисом опытно-серийного производства на предприятиях ОПК для гарантированного достижения целей оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арчибальд Р.Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами. М.: ДМК-Пресс, 2010. 464 с.
2. Глушков В.М., Амосов Н.М., Артеменко И.А. и др. Энциклопедия кибернетики. Том 2. Киев: УСЭ, 1974. 624 с.
3. Горохов В.Г. Системотехника и управление. М.: Знание, 1979. 64 с.
4. Горохов В.Г. Методологический анализ системотехники. М.: Радио и связь, 1982. 92 с.
5. ГОСТ Р 54869-2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом. М.: Стандартинформ, 2011. 10 с.
6. ГОСТ Р 54871-2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению программой. М.: Стандартинформ, 2011. 12 с.
7. Лаврищева Е.М. Современные методы программирования: возможности и инструменты // Проблемы програмування. 2006. № 2-3. С. 60-74.
8. Маликова Д.М. Современные подходы к управлению опытно-серийным производством на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Вестник ИжГТУ. 2017. Т. 20. № 2. С. 118-121.
9. Маликова Д.М. Методологические основы программно-проектного управления производством оборонно-промышленного комплекса // Организатор производства. 2017. Т. 25. № 3. С. 37-46.
10. Хелдман К. Профессиональное управление проектом / пер. с англ. М.: Бином, 2016. 760 с.
11. Шевченко И.К. Программно-проектный инструментальный поддержки процесса управления экономическими системами: теория, методология, технологии реализации. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. 361 с.

© Д.М. Маликова, (pfe@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



www.asergroup.ru
АСЭР
ГРУПП

КОМПАЕНС-КОНТРОЛЬ И АУДИТ В КОМПАНИИ:

построение успешной системы правовой защиты бизнеса

1 июня 2018

Отель "Арарат Парк Хаятт", Москва

ГК Агентство Социально-
Экономического Развития
тел: (495) 971-5681
http://www.asergroup.ru

РЕКЛАМА

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ

FORMATION OF THE MODEL OF THE ENTERPRISE'S ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF THE INFORMATION ENVIRONMENT

S. Tronin

Annotation

The aggravation of competition in the market, the consequences of financial, political and economic crises caused the need to reorientate the activities of enterprises and their correct adaptation to the new conditions of the business environment, create conditions and models for development, and therefore use of modern modeling tools. Therefore, there is a need for a scientific justification of the approach to management and the formation of a methodology for modeling the development processes in the enterprise.

Keywords: debt sources, financing, efficiency, organization, capital, profit.

Тронин Сергей Анатольевич
К.э.н., доцент,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

Аннотация

Обострение конкурентной борьбы на рынке, последствия финансовых, политических и экономических кризисов вызвали необходимость переориентации деятельности предприятий и правильной их адаптации к новым условиям бизнес-среды, создания условий и моделей развития, а следовательно, использования современных инструментов моделирования. Поэтому возникает необходимость в научном обосновании подхода к управлению и формированию методики моделирования процессов развития на предприятии.

Ключевые слова:

Финансирование, эффективность, организация, капитал, прибыль, предприятие.

Как и каждая экономическая категория, понятие "развитие" имеет ряд индикаторов, которые используются для его качественного и количественного измерения [5, с. 32].

Среди индикаторов, которые способствуют развитию, выделяют следующие группы количественных и качественных индикаторов по их составляющим [7, с. 46]:

- ◆ научно-технологические знания (уровень затрат на единицу результатов, скорость обновления товаров и услуг, научная вместимость продукции) [12, с. 46];
- ◆ основной капитал (цена единицы производственной мощности, фондоотдача, качество продукции) [4, с. 112];
- ◆ предпринимательские способности (образование, способности, трудолюбие, максимизация прибыли) [6, с. 260];
- ◆ природные ресурсы (различные для каждого вида, материалоемкость продукции) [11, с. 1185];
- ◆ совокупный спрос (объем в стоимостном измерении, социально ориентированное распределение факторов) [2, с. 138];
- ◆ трудовые ресурсы (количество трудоспособного населения и его квалификация, производительность труда);
- ◆ финансовые ресурсы (количественные индикаторы

разновидности финансовых ресурсов, показатели, характеризующие качество и эффективность изъятия и использование разновидности финансовых ресурсов) [9, с. 112].

Состав показателей деятельности является индивидуальным для субъекта хозяйствования [10, с. 174]. Учет динамики изменения этих показателей предоставляет возможность проанализировать их влияние на деятельность предприятия (субъекта хозяйствования) во времени [1, с. 132].

При этом необходимо также учесть принципы построения управления деятельностью предприятия как социально-экономической системы [14, с. 2520]. Среди этих принципов необходимо обратить внимание на те, которые обеспечивают индивидуальность (особенность) управления развитием предприятия [3, с. 95]. Перечислим принципы, которыми обычно руководствует в своей деятельности предприятие: адаптивность (стремление к поддержанию определенного баланса внешних и внутренних возможностей развития – внутренних побудительных мотивов деятельности хозяйствующего субъекта и внешних, генерируемых рыночной средой), динамичность (динамичное приведение в соответствие целей и побудительных мотивов (стимулов) деятельности предприятия, са-

моорганизации (самостоятельное обеспечение поддержания условий функционирования), саморегуляции (корректировки системы управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия в соответствии с изменениями условий функционирования), саморазвития (самостоятельное обеспечение условий длительного выживания и развития предприятия в соответствии с его миссией и принятой мотивации деятельности) [13, с. 142].

Учитывая эти принципы для определения баланса внутренних и внешних возможностей развития, исследования авторов, необходимо определить характеристики внешней и внутренней среды предприятия на основе SWOT-анализа оценки положительных и негативных сил, влияющих на развитие предприятия [8, с. 146].

В сложившейся матрице факторы обозначаются так: С·М – силы ускоренного развития предприятия; Сл·М – силы умеренного развития предприятия; С·С – факторы негативного влияния на динамику развития предприятия; Сл·С – силы торможения развития предприятия.

В ходе моделирования динамики развития предприятия предлагается руководству разделить две альтернативы, которые направлены на рост С·М и уменьшения Сл· из-за воздействия сил на развитие. При этом, предполагаем, что x_1 – значение факторов ускорения процессов развития предприятия ($x_1 = x_1(t)$); x_2 – значение факторов процессов торможения развития предприятия ($x_2 = x_2(t)$).

Для достижения любых целей необходимы инвестиции, так как и развитие, и торможение требуют определенных средств:

$$I_j = I_j(t), (j = 1, 2), \tag{1}$$

за счет которых будут выполняться действия по внедрению инноваций:

$$N_j = N_j(t), (j = 1, 2). \tag{2}$$

Предположим, что между инвестициями и этими действиями существует прямо пропорциональная связь:

$$N_j = \alpha_j I_j(t), (j = 1, 2) \tag{3}$$

Где

α_j – коэффициент пропорциональности, при условии, $\alpha_j > 0, \alpha_j > 1$.

Преобладание одной силы над другой определяется отношением:

$$V_{1,2}(t) = x_{1,2}(t) / x_{2,1} \tag{4}$$

Ожидаемая динамика развития описывается в выражении (5):

$$\frac{dx_j(t)}{dt} = (-1)^{j+1} \beta_j N_j(t), (j = 1, 2), \tag{5}$$

где β_j – определяет скорость изменения соответствующей силы за счет инноваций ($\beta_j > 0$).

С учетом коэффициента пропорциональности (3) ожидаемая динамика развития (5) определят по формуле (6):

$$\frac{dx_j(t)}{dt} = (-1)^{j+1} \alpha_j \beta_j I_j(t), (j = 1, 2). \tag{6}$$

Использовать инвестиции, которые работают на смену одной или другой силы, следует тогда, когда показатель влияния $V_j(t)$ больше некоторого порогового значения R_j , то есть:

$$I_j(t) = \gamma_j [V_j(t) - R_j], (j = 1, 2), \tag{7}$$

где:

γ_j – коэффициент пропорциональности ($\gamma_j > 0$), который по своему содержанию можно определить как своеобразную норму инвестирования.

При этом величина порогового значения инвестиций в альтернативе R_j деятельности зависит от таких факторов: личных оценок и предпочтений лица, принимающего решения об инвестировании; стоимости привлекаемых средств на инвестирование.

Подставив (7) в (6), получаем систему дифференциальных уравнений, которые предоставляют возможность определить динамику развития предприятия:

$$\begin{cases} \frac{dx_1}{dt} = \rho_1 \left[\frac{x_1(t)}{x_2(t)} - R_1 \right] \\ \frac{dx_2}{dt} = \rho_2 \left[\frac{x_2(t)}{x_1(t)} - R_2 \right] \end{cases} \tag{8}$$

$$\rho_j = \alpha_j \beta_j \gamma_j (j = 1, 2).$$

Чтобы определить характеристику динамики развития, необходимо найти значение характерной точки на траектории деятельности (развития) предприятия, которая предоставляет возможность определить тип развития в определенном временном периоде. Эти характерные точки являются точками изображения состояний динамической системы, а совокупность этих точек – все возможные состояния системы, формирующие портрет системы. Поскольку такие точки являются характерными точками равновесия угроз и возможностей, сильных и слабых сторон в деятельности предприятия, то их определение является обязательным условием. Для определения этих точек приравняем к нулю каждое уравнение в (8):

$$\begin{cases} \frac{dx_1}{dt} \Big|_{\bar{x}_1, \bar{x}_2} = P(\bar{x}_1, \bar{x}_2) = 0 \\ \frac{dx_2}{dt} \Big|_{\bar{x}_1, \bar{x}_2} = Q(\bar{x}_1, \bar{x}_2) = 0 \end{cases} \tag{9}$$

$$\begin{cases} \overline{x_2} = \frac{\overline{x_1}}{R_1} \\ \overline{x_2} = R_2 \overline{x_1} \end{cases} \quad (10)$$

В результате этого имеем возможность обозначить тип динамики воздействия сил на развитие предприятия.

Итак, если получаем положительную динамику для сил, ускоряющих развитие предприятия, выполняются условие:

$$\begin{aligned} \frac{dx_1}{dt} > 0 \\ \text{и} \quad \frac{dx_2}{dt} < 0, \end{aligned} \quad (11)$$

при $\frac{x_1(t)}{x_2(t)} > R_1, \frac{x_2(t)}{x_1(t)} > R_2$

и $R_1 < 1, R_2 < 1,$

то есть система неравенств

$$\frac{x_1}{R_1} > x_2 > R_2 x_1;$$

и имеет негативную динамику:

$$\begin{aligned} \frac{dx_1}{dt} < 0 \\ \text{и} \quad \frac{dx_2}{dt} > 0, \end{aligned} \quad (12)$$

при $\frac{x_1(t)}{x_2(t)} < R_1, \frac{x_2(t)}{x_1(t)} < R_2$

и $R_1 > 1, R_2 > 1,$

то есть система неравенств

$$R_2 x_1 > x_2 > \frac{x_1}{R_1}.$$

Пороговое значение использования средств (инвестиций) R_j (R_1, R_2), предложенное в формулах (11) и (12), можно определить по условию нахождения величины угловых коэффициентов в уравнении (7).

На основе предложенной методики моделирования динамики развития предприятия формируется возможность установить типы его развития, воздействие факторов процессов ускорения и торможения развития, выявить слабые стороны внутренней среды и угрозы внешней среды исследуемого предприятия. Смоделированный процесс установления приоритетов в инвестировании средств обеспечивает выбор наилучшей альтернативы развития предприятия.

Предложенную методику оценки динамики развития предприятия нужно еще применять к процессу обеспечения использования графического метода для анализа общего портрета социально-экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко Л.В. Исследование направлений стабилизации отдельных секторов сферы услуг // Terra Economicus. 2009. Т.7. № 4-2. С. 130-132.
2. Бондаренко Л.В. Организационно-экономические основы обеспечения конкурентоспособности рекреационно-туристских услуг // Terra Economicus. 2009. Т.7. № 2-3. С. 137-140.
3. Бондаренко Л.В. Формирование рыночной конкурентной среды в отдельных секторах сферы услуг // Terra Economicus. 2010. Т.8. № 3-2. С. 93-98.
4. Бровкин А.В. Концепция формирования финансовой отчетности негосударственных некоммерческих организаций: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Бровкин Александр Владимирович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Экон. фак.]. – Москва, – 2011. – 163 с.
5. Бровкин А.В. Учет и оценка результатов деятельности негосударственных некоммерческих организаций / А.В. Бровкин // Вестник российского государственного торгово-экономического университета. – 2010. – № 1 (39). – С. 28-35.
6. Гатиятулин Ш.Н., Семенников Н.И., Макаров Д.С. Оценка эффективности рг – акций // В сборнике: Студенческая молодежь в научно-исследовательском поиске. V Межвузовская конференция с международным участием молодых исследователей, школьников и студенчества. Волгоградский филиал МГЭИ. 2013. С. 258-262.
7. Кайль Я.Я., Епина В.С. Зарубежный опыт партисипативной ориентации публичного управления // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – №2. – С. 42-48.
8. Малова Т.А. Капитализация российских активов: факторы, приоритеты. Аудит и финансовый анализ. 2005. № 3. С. 141-147
9. Малова Т.А. Капитализация в условиях национальной экономики. диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Финансовый университет при Правительстве РФ. Москва, 2007
10. Потанина Ю.М. Разработка концепции информационной системы, обеспечивающей управление стоимостью компании // Россия в европейском и мировом информационном пространстве: сборник научных трудов. Материалы международной научно-практической конференции (Москва, 26 апреля 2013 г.) / МГИМО (У) МИД России; Кафедра учета статистики и аудита; под ред. М.Д. Симоновой. – М. : МГИМО-Университет, 2014. – С. 168-179.
11. Потанина Ю.М. Человеческий капитал в структуре государственного управления / Ю.М. Потанина // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №1 (78). – С. 1186-1189.
12. Риффа Н.Ф., Кучковская Н.В. Социально-экономическая эффективность функционирования предприятия в локальных условиях // Социально-экономические и правовые проблемы развития территориально-производственных систем. – Ушамирская Г.Ф. Ежегодник. Министерство образования и науки Российской Федерации, МОУ "Волжский институт экономики, педагогики и права". Волгоград, 2006. С. 42-48.
13. Шапошникова Н.В., Тронин С.А. Функции и инструменты финансового механизма корпоративного контроля в холдингах // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2006. Т. 10. № 5. С. 140-144
14. Taluev A.A., Kiseleva N.N., Lyapunsova E.V., Rokotyanskaya V.V., Valuiskov N.V. Need of the market principles of development of the economic relations for the sphere of educational services // The Social Sciences (Pakistan). 2016. Т. 11. № 10. С. 2515-2521.

МОДЕЛИРОВАНИЕ КЛАСТЕРНЫХ СИСТЕМ ФОРМИРОВАНИЯ ВЕКТОРОВ РАЗВИТИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

MODELING OF CLUSTER SYSTEMS FOR THE FORMATION OF VECTORS FOR THE DEVELOPMENT OF THE TRANSITION ECONOMY

S. Tronin

Annotation

The functioning of a business entity in an uncertain market requires the choice of a way to manage its production activities. The emergence of competitors in consumer markets contributes to the activation of investment and innovation processes that ensure the expansion and introduction of new production capacities.

Keywords: financial result, financial stability, solvency, a system of indicators, a static indicator, a dynamic indicator, an integral indicator, an estimate, a forecast.

Тронин Сергей Анатольевич
К.э.н., доцент,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

Аннотация

Функционирования субъекта хозяйствования в условиях неопределенности на ключевых позициях потребительского рынка требует выбора способа управления его производственной деятельностью. Появление конкурентов на потребительских рынках способствует активизации инвестиционно-инновационных процессов, обеспечивающих расширение и внедрение новых производственных мощностей.

Ключевые слова:

Финансовый результат, финансовая устойчивость, платежеспособность, система показателей, статический показатель динамический показатель, интегральный показатель, оценка, прогнозирование.

Анализ управления финансово-производственной системой, решение конфликтных ситуаций, формирование планов на будущее происходит с применением экономико-математических методов принятия решений [6, с. 183]. Математические методы и модели дают возможность решить задачи оптимизации планирования и управления, которые отражают специфику производственных процессов, осуществлять выбор субъектом хозяйствования оптимальной стратегии выпуска продукции, рассчитывая оптимальные направления текущей деятельности и дальнейшего развития предприятия с целью получения стабильных финансово-хозяйственных показателей и спрогнозировать его деятельность в будущем [9, с. 262].

Усложнение функций производственно-экономических систем, совершенствование форм хозяйствования обусловили необходимость широкого применения в практике управления предприятиями математического моделирования и информационных технологий [11, с. 232]. Использование математических методов для оценки состояния предприятия, прогнозирование его развития, выработки и практического обоснования с научной и эффективных с экономической точки зрения управленческих решений является жизненной необходимостью, продиктованной приоритетами развития экономики [3, с. 12]. Реализация моделей и методов автоматизации вы-

полнения функций и задач производственного и организационного управления на предприятиях невозможна без создания и использования новых информационных технологий [4, с. 72].

В период становления и развития предприятия наряду с другими возникла проблема расчета наращивания его производственных мощностей и выбора оптимальной стратегии деятельности предприятия на потребительском рынке [1, с. 15].

Целью статьи является разработка математической модели задачи наращивания производственных мощностей предприятия, теоретико-игровая постановка задачи выбора субъектом хозяйствования оптимальной стратегии выпуска продукции, а также создание информационной технологии для ее компьютерной реализации.

Формирование и использование производственных мощностей на предприятиях характеризуется положительной динамикой повышения эффективности данных процессов [2, с. 32]. Устойчивый рост объемов производства, расширение рынков сбыта, рост покупательной способности населения обуславливают наличие процессов наращивания производственных мощностей при условии их одновременной реструктуризации в направлении производства высококачественной продукции сред-

него и высшего ценовых сегментов [10, с. 42]. Процессы слияния и поглощения способствуют консолидации активов и повышают инвестиционные возможности производителей по осуществлению технического обновления и расширения производства [5, с. 122]. Высокий уровень конкуренции заставляет предприятия не только постоянно обновлять и улучшать ассортимент выпускаемой продукции, но и применять широкий спектр маркетинговых мероприятий, большинство из которых являются затратными и требует привлечения значительных финансовых ресурсов, что в конечном итоге повышает себестоимость продукции и снижает эффективность инвестиционных процессов [7, с. 77].

Изучая рынок продукции определенного вида, ее ассортимент и цену, можно сделать вывод, что цена на продукцию постоянно меняется (обычно растет) и зависит от качества и цены сырья, трудовых ресурсов, объема капиталовложений в производство; имеющегося количества продукции на рынке, использования новейших технологий в ее производстве; мощности оборудования и других факторов [5, с. 60].

Каждое предприятие как товаропроизводитель имеет определенную производственную мощность, которая оказывает решающее влияние на многие важные параметры его производственной деятельности. Производственная мощность предприятия характеризует максимально возможный дневной, месячный или годовой объем выпуска продукции $X_j = X_j(t)$, заранее определенной номенклатуры, ассортимента и качества при условии наиболее полного использования прогрессивной технологии и организации производства. Предприятие изготавливает продукцию за время t , реализует ее на рынке по некоторой цене H_{tj} и может получить от осуществления хозяйственной деятельности прибыль.

Объем капиталовложений в момент времени пропорционален части прибыли, используемой на расширение производства, цене продукции, ее количества и начальной мощности изготовления ассортимента продукции. Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что объем капиталовложений линейно зависит от упомянутых величин, то есть:

$$K(t) = m_{розшир}^{sup} \cdot H_{tj} \cdot x_j(t) \cdot N_{ном}^{sup} \quad (1)$$

где

$K(t)$ – объем капиталовложений направлен в производство;

$m_{розшир}^{sup}$ – часть прибыли, которую используют в целях расширения производства;

H_{tj} – цена единицы продукции j -го вида;

$x_j(t)$ – количество выпускаемой продукции j -го вида;

$N_{ном}^{sup}$ – доля производственных мощностей изготовления определенного вида продукции.

Расширение производства приведет к увеличению выпуска продукции, то есть, если $K = K(t) > 0$, то будем иметь увеличение выпуска продукции. Тенденция увеличения произведенной продукции ($x(t)$) в момент времени t пропорциональна имеющемуся количеству капиталовложений $K(t)$. В результате получаем уравнение

$$x'(t) = h - K(t), \quad (2)$$

где h – коэффициент пропорциональности, который в работе принимается постоянным.

По смыслу задачи $X_j(t) > 0$, поэтому с увеличением величины t будет возрастать функция X_j . Это изменение будет пропорционально количеству используемого времени и объема капиталовложений, то есть

$$dx_j(t) = \omega(t) dt, \quad (3)$$

где $\omega(t)$ – некоторый коэффициент.

Предполагая, что коэффициент $\omega(t)$ является линейной функцией от времени и от величины капиталовложений, он приобретает такой вид:

$$\omega(t) = m_{розшир}^{sup} \cdot H_{tj} \cdot x_j(t) \cdot N_{ном}^{sup} \cdot h, \quad (4)$$

и подставляя выражение (4) в соотношение (3), получим дифференциальное уравнение первого порядка. Решив его, получим

$$x_j = C \cdot e^{\lambda t_j}$$

где C – константа, которую определяют из начальных условий уравнения.

Учитывая начальное условие $X_j(t_0) = X_0$, имеем

Проанализировав зависимость $X_j(t_j)$ для уравнения (6), можем утверждать, что, увеличивая ресурс времени

$$X_j = X_0 \cdot \exp(\lambda \cdot (t_j - t_0)). \quad (6)$$

на изготовление определенного вида продукции, количество произведенной продукции j -го вида растет (рис. 1).

Рассматривая случай, когда $\omega(t)$ пропорционально зависит от выделенного объема капиталовложений в расширенное производство и наиболее возможного обеспечения этим капиталом количества производимой продукции $X_j(t)$, приходим к выводу, что производство продукции j -го вида требует некоторой величины капитала и, достигая определенного значения капитала, производство продукции можно увеличить до некоторого максимального объема $X_{j,max}(t)$, причем дальнейший рост капитала не приводит к заметному увеличению производства продукции $X_j(t)$.

Для этого случая можно записать, что

$$\omega(t) = m_{розшир}^{sup} \cdot H_{tj} \cdot x_{j,max}(t) \cdot N_{ном}^{sup} \cdot h - m_{розшир}^{sup} \cdot H_{tj} \cdot x_j(t) \cdot N_{ном}^{sup} \cdot h, \quad (7)$$

где $X_j(t)$ – количество произведенной продукции за время t .

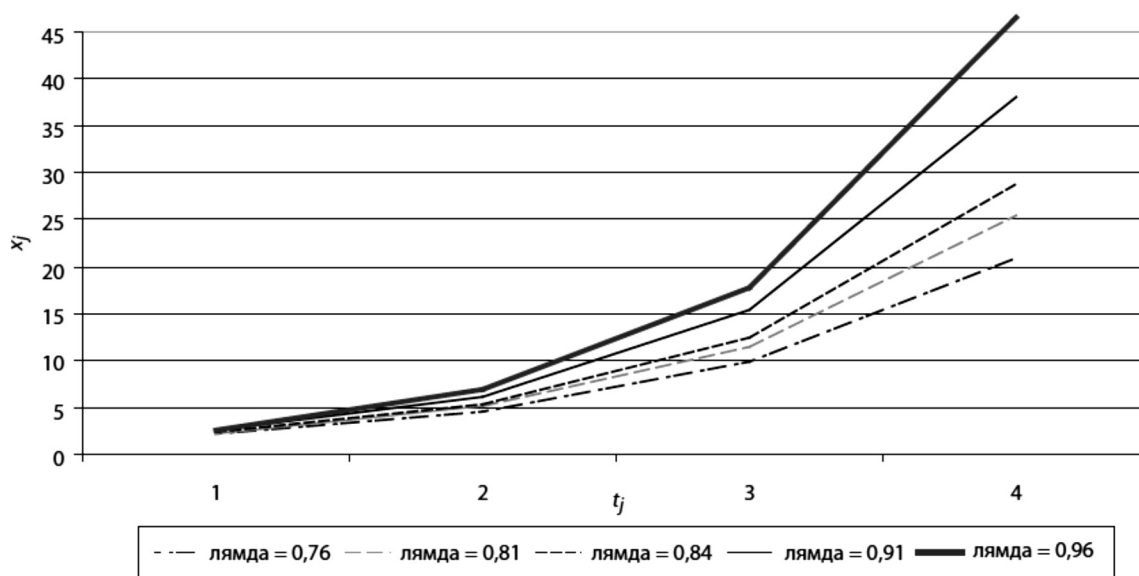


Рисунок 1. Графическая зависимость $x_j(t_j)$ для уравнения (6) при $\lambda = 0,76; 0,81; 0,84; 0,91; 0,96$

Подставляя выражение (7) в соотношение (3), получаем неоднородное дифференциальное уравнение первого порядка, описывающее динамику изменения текущей изготовления продукции j -го вида предприятием:

$$dx_j(t) = m_{розшир}^{sup} \cdot H_{rj} \cdot N_{пот}^{sup} \cdot h \cdot (x_{jmax} - x_j) dt, \quad (8)$$

$j = \overline{1, n}$.

Для решения уравнения (8) сначала рассмотрим соответствующее однородное уравнение и разделяя переменные и интегрируя его, найдем общее решение. Частичное решение неоднородного уравнения (8) ищем методом вариации произвольных постоянных.

В соответствии с этим методом решение неоднородного уравнения ищем в таком же виде, как и решение однородного, а C считаем неизвестной функцией от t , т.е. $C = C(t)$.

Предположим, что искомое значение $X_j(t)$ однозначно выделяется из множества решений начальным условием $X_j(0) = 0$.

Определив математические преобразования, определяем функцию $C(t)$:

$$C(t) = e^{\lambda t_j} \cdot x_{jmax} + C_1, \quad (9)$$

где C_1 – константа, которую определяем из начальных условий.

Учитывая значение функции $C(t)$ и условие $X_j(0) = 0$, находим значение константы C_1 . Осуществив математические преобразования и рассматривая предельный случай, получаем общее решение уравнения (8) в таком виде:

$$x_j(t) = 1 - e^{-\lambda t_j} \quad (10)$$

Экономические условия хозяйствования, внешняя среда существенно влияют на возможности предприятий по реализации процессов воспроизводства основных средств, внедрение новых технологических процессов, отдельных объектов оборудования.

Основными факторами, с помощью которых новые условия хозяйствования влияют на принятие управленческих решений относительно создания новых, расширения и диверсификации действующих производственных мощностей, для промышленных предприятий:

- ◆ разработка и реализация стратегии развития производства, включая реструктуризацию производства как элемент его развития;
- ◆ повышение качества и конкурентоспособности продукции, производимой предприятиями;
- ◆ необходимость обновления и расширения ассортимента продукции, что обусловлено изменениями потребительского спроса;
- ◆ поиск и реализация резервов повышения эффективности производства;
- ◆ снижение уровня потребляемых ресурсов, затрат и себестоимости продукции.

Необходимое количество товаров нужного качества можно создать только на базе точного баланса производственных возможностей предприятия и с учетом требований потребителя к товару.

Решения о производстве товара должны приниматься на основе составляющих, приведенных на рис. 2.

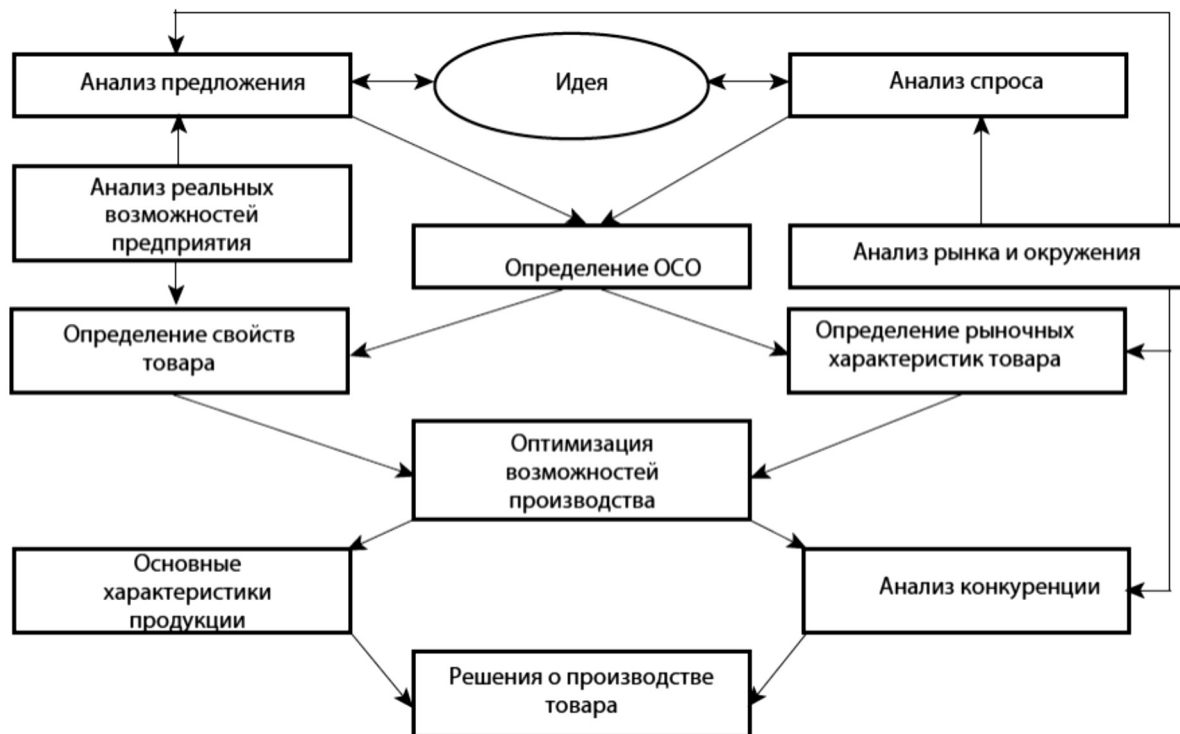


Рисунок 2. Этапы процесса принятия решения о производстве товара.

В условиях жесткой конкуренции предприятию необходимо больше уделять внимания формированию оптимальной стратегии, которая является базой для планирования перспективных исследований, кадровой и инвестиционной политики.

Повышение конкурентности предприятия зависит от эффективной товарной, сбытовой и ценовой политики, технологического развития предприятия.

В современных условиях деятельности промышленных предприятий, которые стремятся не только удержаться на рынке, но и конкурировать с другими производителями и эффективно организовать распределение изготовленной продукции, большинство предприятий обращается к услугам торговых посредников. С этой целью производители формируют каналы распределения товаров, что является одним из важнейших стратегических решений в сфере сбыта продукции предприятия. Анализируя баланс производственных возможностей, можно создать необходимое количество товаров нужного качества с учетом требований потребителей.

Решение задач, связанных с освоением новых продуктово-товарных стратегий (влияние выбора стратегии на объем продаж товаров, которые уже производятся на

предприятии, оценка экспортных возможностей товара, анализ конкурентоспособности товара), обеспечивает эффективную деятельность предприятия.

Стратегия развития предприятия – долгосрочное, качественно определенное направление развития организации, направленное на укрепление позиции, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей требует соответствующих стратегий развития производства. Уровень производства в значительной степени формирует конкурентную позицию и, наоборот, рыночные факторы влияют на содержание и характеристики производственных стратегий. Стратегия предприятия постоянно развивается и должна сочетать в себе запланированную и продуманную линию поведения, а также возможность реагировать на все новое, еще незапланированное.

Для создания полноценной стратегии развития и стабильного функционирования предприятия нужно сформировать коллектив специалистов конкретного предприятия, который способен в условиях постоянных изменений (в том числе и негативных) адаптировать стратегию развития предприятия к новым условиям и обеспечить в условиях неизбежных финансовых, технических и кадровых ограничений полноценное функционирование предприятия.

Одним из важнейших звеньев производства предприятия является сбыт продукции, который может осуществляться по договорам, через оптовые базы, фирменные магазины, розничную торговлю, что обеспечивает повышение уровня удовлетворения потребностей потребителей и на этой основе – получение максимальной прибыли.

Выбор стратегии текущей деятельности и дальнейшего развития предприятия с целью получения стабильных финансово-хозяйственных показателей характеризуется конфликтными ситуациями в неопределенной среде, которые можно описать, используя экономико-математические методы, в частности аппарат теории игр, который пытается математически зафиксировать поведение в стратегических ситуациях, в которых успех субъекта, который делает выбор, зависит от выбора других участников. Основой теории игр является формализация таких фундаментальных понятий, как конфликт, принятие решения в конфликте и оптимальность принятого решения.

Анализируя рынок сбыта продукции, предприятие приходит к выводу, что цена на продукцию зависит от ее количества имеющейся на потребительском рынке. Учитывая все вышесказанное, предполагаем, что рост функции описывается экспоненциальным законом (10), математическое ожидание \bar{Y} для которого записываем таким образом:

$$\bar{Y} = \frac{1}{\ln \frac{1}{\beta}}$$

где β – некоторый параметр ($0 < \beta < 1$).

Сбыт n типов продукции может принести предприятию определенную суммарную прибыль P , который рассчитывают по формуле:

$$P = \sum_{j=1}^n N_{nom}^{sup} \theta_j \xi_j (1 - e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_j}),$$

где

N_{nom}^{sup} – производственные мощности предприятия;

θ_j – доходность j -го типа продукции;

$\xi_j (j = \overline{1, n})$ – проценты (доля) производственных мощностей предприятия, которые выделены для производства j -го типа продукции;

S – общее количество остальных предприятий, на которых производится аналогичная продукция;

η_j – доля производственных мощностей других предприятий, которые задействованы для производства j -го типа продукции.

Осуществив математические преобразования в уравнении (11), получаем систему уравнений для определения оптимальных стратегий рынка $\eta_i (i = \overline{1, n})$,

то есть спроса на продукцию определенного типа на рынке

$$\ln \theta_1 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_1 = \ln \theta_2 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_2,$$

$$\ln \theta_3 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_3 = \ln \theta_4 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_4,$$

$$\dots$$

$$\ln \theta_j - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_j = \ln \theta_{j+1} - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_{j+1}, \quad (12)$$

$$\dots$$

$$\ln \theta_n - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_n = \ln \theta_1 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_1,$$

$$\eta_1 + \eta_2 + \dots + \eta_i + \dots + \eta_n = 1$$

и оптимальных стратегий предприятия $\xi_j (j = \overline{1, n})$

$$\ln \frac{1}{\beta} S \theta_1 \xi_1 e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_1} + \ln \frac{1}{\beta} S \theta_n \xi_n e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_n} = 0,$$

$$\ln \frac{1}{\beta} S \theta_2 \xi_2 e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_2} + \ln \frac{1}{\beta} S \theta_n \xi_n e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_n} = 0,$$

$$\dots$$

$$\ln \frac{1}{\beta} S \theta_j \xi_j e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_j} + \ln \frac{1}{\beta} S \theta_n \xi_n e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_n} = 0, \quad (13)$$

$$\dots$$

$$\ln \frac{1}{\beta} S \theta_{n-1} \xi_{n-1} e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_{n-1}} + \ln \frac{1}{\beta} S \theta_n \xi_n e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_n} = 0,$$

$$\xi_1 + \xi_2 + \dots + \xi_i + \dots + \xi_n = 1.$$

Расчет средствами пакета прикладных программ для проведения математических вычислений оптимальные стратегии выпуска женской обуви предприятием осуществлялись на основании реальных.

Проведены расчеты, используя созданную информационную технологию компьютерной реализации рассматриваемых задач, характеризующих оптимальные направления деятельности предприятия, которые распределены для некоторых типов продукции следующим образом (рис. 3):

- ♦ 2013 год – изготовителю продукции лучше всего было производить и реализовывать модели Б' – 20% и В' – 23%;

- ♦ 2014 год – выгоднее производителю было изготавливать модели А' – 21%, В' – 22%;

- ♦ 2015 год – выгодно было производить модель Г' – 21% и Д – 22%;

- ♦ 2016 год – учитывая оптимальные стратегии выпуска продукции предприятию, выгодно было производить модели В' – 19,5%, Г' – 19%, А – 18,5% и Д – 18%;

- ♦ 2017 год – наблюдался незначительный спрос на все модели и только модели Б' – 19,9%, Г' – 18% следовало производить предприятию.

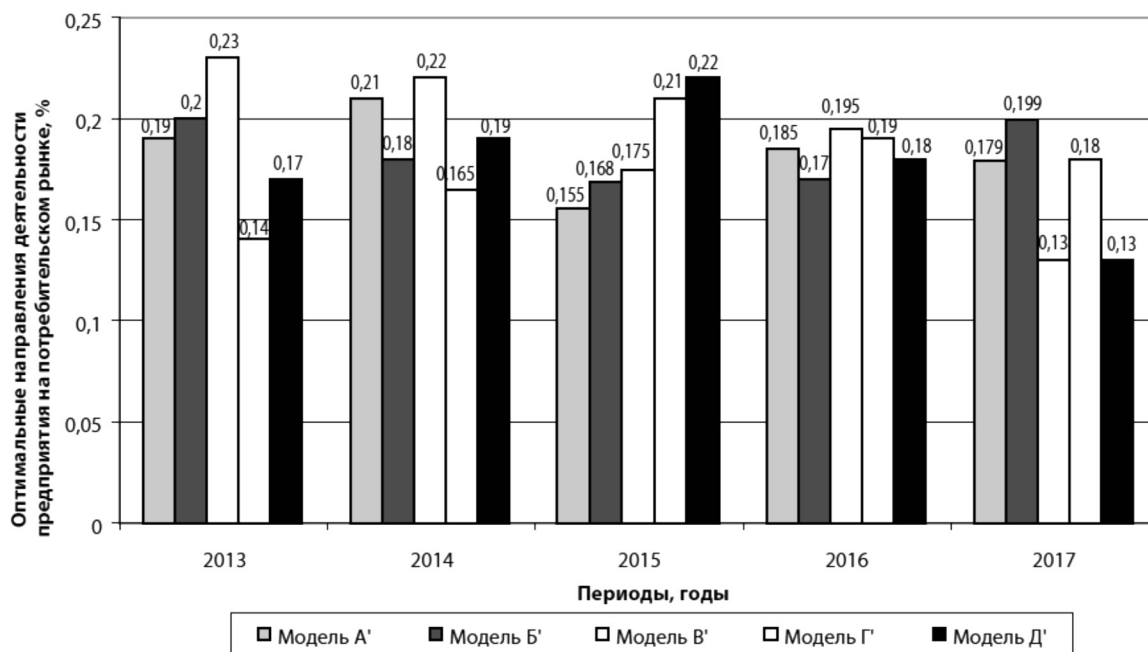


Рисунок 3. Оптимальные стратегии предприятия на потребительском рынке.

Анализируя расчеты оптимальных направлений деятельности предприятия, получаем: производство продукции моделей А, В' и Д в меньшем количестве, как в предыдущем периоде – 1%, 6,5% и 5% соответственно, модели Б' в большем количестве по сравнению с 2011 г. на 3%, а модели Г' такое же количество, как в предыдущем исследуемом периоде.

Разработка и использование информационной техно-

логии для наращивание производственных мощностей, которые подчинены закону распределения случайных величин, а также определения выбора стратегии развития субъекта хозяйствования, дает возможность влиять на объем прибыли от реализации продукции, изменяя объемы ее производства, остатки нереализованной продукции, ее рентабельность и получать результаты эффективной производственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бровкин А.В. Рекомендации по разработке методики оценки социально-экономических эффектов от реализации инфраструктурных проектов / А.В. Бровкин // Финансы и управление. – 2017. – № 3. – С. 9–16.
2. Бровкин А.В. Система оценки деятельности топ-менеджеров госкомпаний Российской Федерации / А.В. Бровкин // Тренды и управление. – 2017. – № 2. – С. 26–34.
3. Бровкин А.В. Субъективные записки преподавателя вуза / А.В. Бровкин // Педагогика и просвещение. – 2017. – № 1. – С. 9–18.
4. Гатиятулин Ш.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности как основа планирования и прогнозирования // Вестник Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Гуманитарные науки. 2003. № 4. С. 70–73.
5. Кайль Я.Я., Епинина В.С. Государственное регулирование социально-экономического развития субъектов РФ: состояние, проблемы, перспективы // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2014. – №4. – С. 53–61.
6. Кучковская Н.В. Стейкхолдеры как экономические субъекты взаимодействия // Наука в современном информационном обществе Материалы V международной научно-практической конференции. 2015. С. 183.
7. Малова Т.А. Индикаторы инновационного развития российского нефтегазового сектора в условиях глобальной конкуренции. Экономика. Налоги. Право. 2014. № 2. С. 72–78
8. Малова Т.А. Сысоева В.И. Мировой рынок нефти: поиск равновесия в условиях новой "нефтяной" реальности. Вестник МГИМО Университета. 2016. № 6 (51). С. 115–124.
9. Потанина Ю.М. Технологии стратегического управленческого учета в управлении капиталом компаний / Ю.М. Потанина // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2009. – № 19. – С. 252–263.
10. Рекеда В.В., Тронин С.А. Виды рисков инвестиционных проектов: теоретический анализ // ФЭС: Финансы. Экономика. 2011. № 7. С. 40–43.
11. Valuisikov N.V., Bondarenko L.V., Arutyunyan A.D. Juvenile crime: current state and dynamics // Journal of Politics and Law. 2017. Т. 10. № 4. С. 225–232.

ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЧАЙНОЙ ОТРАСЛИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ ЧАЯ В СССР В 1920-1980-Е ГГ.

Христолюбова Юлия Сергеевна
Аспирант,
Институт Востока
Российской Академии Наук

PROBLEM OF STATE REGULATION
OF THE TEA SECTOR AND ACTIVITIES
ON IMPORT-REPLACEMENT OF TEA
IN THE USSR IN THE 1920-1980

Yu. Khristolyubova

Annotation

The study is devoted to the creation of the Soviet tea industry. Industrial tea growing originated in the Russian Empire 20 years before the revolution, but intensive development and development was received only in the times of the USSR, before which the problem of replacing imported products with a local product was acute. Russia's contacts with China became the basis for transferring the experience of tea growing, and the seedlings and seed fund were supplied from the tea provinces of the eastern neighbor to book-mark future Russian plantations. Between the 1920s and the 1980s, Soviet tea plantations grew almost 100 times, and production practically reached the country's total provision with its own tea. The article presents data on tea imports and growth of own production, analyzed the causes, premises, and the results of intensive development of the tea industry.

Keywords: tea, Chinese tea, tea production, the economy of the USSR, imports of the USSR.

Аннотация

Исследование посвящено созданию советской чайной отрасли. Промышленное чаеводство зародилось в Российской империи за 20 лет до революции, но интенсивное развитие и становление получило только во времена СССР, перед которым остро стояла проблема замещения импортных товаров местным продуктом. Контакты России с Китаем стали основой передачи опыта чаеводства, а саженцы и семенной фонд поставлялись из чайных провинций восточного соседа для закладки будущих российских плантаций. В период с 1920-х по 1980-ые годы советские чайные плантации выросли почти в 100 раз, а производство практически достигло полного обеспечения страны собственным чаем. В статье приведены данные импорта чая и роста собственного производства, проанализированы причины, предпосылки, а также результаты интенсивного развития чайной промышленности.

Ключевые слова:

Чай, китайский чай, производство чая, экономика СССР, импорт СССР.

После революции 1917 г., с образованием советского государства, в России началась новая экономическая эра. Сначала частично, а со временем все более широко государство стало брать в свои руки целые направления продуктовой коммерции и производства. В список стратегических продуктов, закупка и распределения которых должны находиться исключительно в ведении государства, попал и чай. С одной стороны, это привело к ликвидации налаженного бизнеса частных чайных фирм, производящих, доставляющих и продающих чай, а с другой, в попытке СССР заместить импортный продукт местным, – к активному развитию собственных чайных плантаций, росту фабричного производства и экономическому подъему целых регионов.

До революции почти столетие чайное дело считалось одним из самых прибыльных в Российской империи. Сотни фамилий сколотили состояние на чайной торговле. Спрос рос в геометрической прогрессии [20] [13] [15].

Таблица 1.

Потребление чая
на душу населения Российской империи в год.

Годы стат. анализа	Потребление в фунтах на душу населения в год
1790-е	0,013
1850-е	0,14
1860-е	0,34
1886 г.	0,86
1912 г.	1,00

Торговля, за счет высоких налогов, обогащающих казну, была выгодна и государству. Например, в 1897 г. таможенные сборы от поставок чая составили 20% всего таможенного дохода и более 3% всех обыкновенных государственных доходов. Но эти высокие прибыли складывались не столько за счёт роста поставок, сколько по

причине крайне высоких пошлин за ввоз чая. Как отмечали многие эксперты, завышенные таможенные сборы мешали дальнейшему расширению чайной торговли в России, приводили к росту контрабанды и фальсификации чайного листа. Для сравнения, в 1887 г. потребление чая в Англии составило 6,7 фунтов на душу населения, а в России – 0,86 ф. Причем налог на 1 фунт чая в Англии был всего 17 копеек, а в России – 79 коп., что, безусловно, негативно сказывалось на стоимости продукта для конечного потребителя и на общих объемах продаж [13].

Вполне логично, что при становлении молодой советской власти, когда государство остро нуждалось в деньгах, чайную торговлю национализировали и монополизировали. С одной стороны, чайная коммерция приносила высокие прибыли, с другой, – чай действительно стал для россиян продуктом первой необходимости и нуждался в особом контроле.

В феврале 1918 г. вышло постановление Высшего Совета Народного Хозяйства "О Центральном Чайном Комитете". В функции комитета входило снабжение чаеразвесочным сырьем, установление твердых цен, введение монополии чайного импорта; в том числе особо выделялось, что "Центральный Чайный Комитет" имеет право секвестра чаеразвесочных и чаоторговых предприятий, а также запасов чая и организует управление секвестрованными и национализированными предприятиями, а также дает обязательные предписания всем предприятиям, остающимся в частных руках" [4].

В октябре 1918 г. полномочия Центрочая были значительно расширены. Во-первых, комитет начал заведовать кофе, цикорием и пр. смежными продуктами. Во-вторых, деятельность его уже касалась не только распределения и регулирования торговли, но и добавились функции управления производством: "В случае национализации подведомственных "Центрочаю" отраслей торговли и промышленности, "Центрочай" получает право организовать и вести управление национализированными предприятиями", "организовать и всемерно регулиро-

вать чайную промышленность и торговлю, сосредоточивать в своих руках финансирование подведомственных отраслей торговли и промышленности" [5]. Неоднократно в СССР ведомство, занимающееся чаем, переименовывалось и выступало под названиями "Центрочай", "Чаеуправление" и "Главчай"; закупочные и, частично, распределительные функции выполнял Центросоюз.

В начале деятельности Центрочая, его чайные резервы состояли из складских остатков закупок чаесбора 1916–17 гг., национализированных у крупных частных компаний (Высоцкий, Губкин и Кузнецов, Перлов и т.д.), которых хватило вплоть до 1923 г. Свежий чай в крайне малых количествах закупался Центросоюзом в Лондоне и Шанхае через свои представительства [21].

Централизованное обеспечение населения продуктами не могло быть осуществлено одновременно в связи с невозможностью в краткие сроки освоить инфраструктуру поставок, поэтому были приняты различные декреты и постановления о снабжении. В частности, декретом "Об организации снабжения населения всеми продуктами и предметами личного потребления и домашнего хозяйства" от 21 ноября 2018 г. опять разрешалось функционирование кооперативов для продажи основных продуктов питания [2]. 21 января 1919 г. был опубликован декрет СНК "О заготовке продовольственных продуктов", который манифестировал прежнюю политику партии о последовательном внедрении государственной монополии на основные продукты питания (хлеб, крупу, зерно, сахар, чай и соль) [3]. Поэтому мелкие кооперативы и частные лица также участвовали в чаеразвеске и реализации чая, но доля их была низкой [19] и постоянно сокращалась. В 1923/24 гг. частные предприниматели, имея еще старые запасы, занимали не более 8% всего рынка производства чая и 16,6% рынка продажи прессованного. Складывалась следующая ситуация [19]:

Так как импорт находился всецело в руках государства, функционировали частные лица на остатках чая, купленного еще до революции или на контрабанде (в ос-

Таблица 2.

Сравнительная таблица интересантов чайного дела в 1923/24 г.

Деятельность по чаеразвеске*	Госорганы	Кооперация	Частные лица
Развеска байхового чая и выпуск прес. чаев (тыс. кг) в год	5 018,1	1 312	518,7
Число чаеразвесочных заведений (на сент. 1924 г.)	7 (кроме Закавказья)	6	13 (в 1923 г. было 41)
Выработка на 1 действующее предприятие (в кг)	896 139	198 829	15 405

* Термин "развеска" применяется в чаоторговле для обозначения перефасовки чая из крупных партий в розничные упаковки.

новном через персидскую границу). Работали они по приглашению с местными органами управления в тех районах, где еще не было в полной мере налажено государственное снабжение населения продуктами (например: Узбекистан, Приморье, частично Сибирь, ограниченно в европейской части) [19].

К 1923 г. стоимость чая для конечного потребителя стала в два раза выше, чем до первой мировой войны, так как к пошлинам, оплаченным при ввозе в страну, прибавился акциз при выходе чая с чаеразвесочных предприятий.

Оптовым покупателям рекомендовалось делать крупные закупки в Бакалейном отделе Центросоюза и Чаеуправления в Москве, в том числе и по письменным заказам. Закупки до 500 фунтов – у губсоюза, в ближайшем райсоюзе или отделении Чаеуправления. Так как Центросоюз обеспечивал чаем только государственные учреждения и кооперативные организации (из запасов и новых поставок), после 1923 г. доля частных лиц в торговле резко пошла на убыль. В 1924–1925 гг., из-за высоких цен, бедности населения и сложностей с поставками, потребление чая в СССР упало до 20–22% от дореволюционного времени [21].

При сокращении чайных остатков на территории СССР, чай из разряда малозначительных товаров был включен в группу "жизненных припасов", обеспечение населения которым решалось на самом высоком уровне, и в первую очередь перед Центросоюзом встала задача его закупок за рубежом.

В XVIII в. в Российскую империю поставлялись только китайские чаи; в XIX в. европейские державы в своих колониях (Индия, Цейлон, о. Ява) освоили собственное производство и начали снабжать Россию "европейским чаем". В начале XX века у россиян сформировались свои чайные предпочтения, поэтому китайский классический чай, сделанный по китайским традициям, практически не пользовался спросом. В основном потреблялись насыщенный черный чай, более востребованными стали индийские и цейлонские чаи, а также кирпичный, который в основном изготавливали в соответствии с требованием российского рынка русские купцы на своих фабриках в Китае. На 1913 год структура чайного импорта представляла следующую картину [15]:

После революции старые торговые пути были разрушены; чай Индии и Цейлона находился под контролем враждебно настроенной Великобритании. А Китай длительное время не признавал юрисдикцию нового государства, что привело к перебоям в поставках чая по прежде налаженным каналам. Постепенно пришла в упадок деятельность диаспоры русских купцов в Китае, занимающихся производством и отправкой чая в Россию.

Таблица 3.

Структура чайного импорта Российской империи в 1913 г.

Поставщики	Млн фунтов в год	Тонн в год
Индия	326	147 871
Цейлон	213	96 615
Китай	187	84 821
Ява	72	32 658
Япония	38	17 236

Только после подписания 25 января 1922 г. в Берлине соглашения о передаче обязательств между правлением Центросоюза созыва 1919 г. и состава 1922 г., СССР смог восстановить полноценную работу по экспорту-импорту товаров. Но закупка чая так и не достигла прежних оборотов.

Кроме сложной политической ситуации с основными поставщиками чая, сказывалась и нехватка золотовалютных резервов СССР на импорт продуктов. Если до революции коммерческий оборот чая находился практически полностью в введении частных фирм, то в СССР все тяготы по закупке легли на государство. В "Перспективном плане мероприятий по развитию чайного дела в ССР Грузии на пятилетие 1928–32 гг." были обозначены следующие причины: "Вопрос о развитии чайного дела имеет весьма важное значение не только для ССРГ как мера поднятия производственных сил отдельных районов республики, но и для всего Союза ССР, вынужденного в настоящее время производить большие затраты валюты на выпуск заграничных чаев" [6].

К тому моменту Закавказье было единственным регионом, освоенным под чайные плантации. Во время войн и революций производство чая пришло в упадок, многие кусты погибли. Поэтому советская власть в основном приписывала себе все заслуги по развитию чаеводства в России. Однако, если бы не колоссальная работа Удельного ведомства Российской империи (государственного учреждения, управляющего имуществом императорской семьи) [12] по изучению почвы, климата, закладки первых плантаций, постройки фабрик и обучению населения ведению чайного хозяйства, – СССР не смог бы наладить так быстро производство советского чая в промышленных масштабах.

В Российской империи сначала разведением чая занимались частные лица, деятельность которых была скорее экспериментальной, нежели предпринимательской. Но вскоре и государственные учреждения обратили внимание на это перспективное направление, тем более, что

Таблица 4.

Импорт чая в СССР по странам (тонн в год) [7], [9].

Поставщик Год	Китай	Англия	Голландия	Япония	Индия	Цейлон	Ява
1918	5514	5	0	0	0	0	0
1919	3	11	0	0	0	0	0
1920	0	0	0	0	0	0	0
1921 (январь-сентябрь)	7	72	0	0	0	0	0
1921/22	66	134	0	0	0	0	0
1922/23	2	573	33	0	5	0	16
1923/24	6153	416	0,3	5	456	7	0
1924/25	7103	684	72	12	3078	786	188
1925/26	16740	0	368	18	3472	1277	192
1926/27	15113	0	0	0	6731	612	80
1927/28	22747	1938	213	201	1383	1629	20
1928 (октябрь - декабрь)	3384	131	0	650	1318	391	141
1929	18012	1548	0	2	5292	2911	825
1930	10691	1153	0	1939	5504	3191	1702
1931	11597	10	0	4030	2670	1345	1057
1932	5968	0	0	2538	4110	1066	2267
1933	9936	715	0	3682	2775	0	0
1934	17353	3440	1165	3855	528	156	3920
1935	11888	3126	2666	5956	1817	1309	2666
1936	4079	3460	2077	2643	2377	1083	2077

опыт некоторых европейских держав, создавших собственное чайное производство в южных колониях, был более чем положительным. Поэтому, когда в начале 1890-х гг. в распоряжении Удельного ведомства Российской империи появились обширные имения в Закавказье, было принято решение освоить эти земли для ведения доходных хозяйств, в том числе и чая. Так как климат Закавказья субтропический, для развития новых производств собрали экспедицию по исследованию растительных культур Азии, особенностей их возделывания и экономической целесообразности посадок на нашей территории.

На момент подготовки экспедиции, в 1893 г., в Закавказье существовал достаточно архаичный способ ведения хозяйства, где 50% занимало скотоводство, а 43% – полеводство. Однако субтропический климат местности подходил для разведения самых высоких растительных культур. Для освоения плантаций было избрано западное

Закавказье и юго-восточное побережье Черного моря. Выбор был обусловлен, с одной стороны, близостью России и Европы, с другой, – хорошими транспортными связями региона. "Западное Закавказье, обладающее наиболее роскошной природой и влажным климатом, оказалось, по исследованиям агронома Клингена И.Н., – сходным по естественно-историческим и сельскохозяйственным техническим условиям, – с влажной подтропической полосой Китая, Японии и некоторых высоких горных округов Индии и Цейлона. Отсюда возродилась мало-помалу уверенность, что такие важные и обширные по объему культуры, как чай, бамбук, апельсины и многие полезные овощи и хлеба Дальнего Востока – найдут себе второе отечество во влажной западной полосе Закавказья" [12].

Предварительно были проведены исследования территории для выбора места будущих чайных плантаций. Почва в районе Чаквы, расположенной в Батумском округе на юго-восточном берегу Черного моря, по своим

свойствам была типичной для культивирования чайных кустов – краснозем, богатый железом, глинистый, пористый. По климату, же Чаквинская дача была разделена исследователями условно на лесную и приморскую части. Почва в лесной зоне страдала от избытка влаги из-за дождей и снегов, а климат приморской дачи, теплый и оранжерейно-влажный, соответствовал требованиям выращивания чая.

В феврале 1895 г. стартовала экспедиция в составе агронома Клингена, его помощников Снежкова и Симонсона, а также ученого Краснова, по исследованию и приему опыта чайного производства в Китае, Японии, Индии и Цейлоне. В 1896 г., среди трофеев экспедиции, были привезены 6000 маточных китайских чайных кустов, 130 пудов семян чая.

По результатам всех изысканий, в 1896 г. в Главное Управление Уделов был представлен документ временного плана развития Чаквинского удела "Основы устройства Чаквинского подтропического хозяйства в будущем" [12], в котором приводились сведения о планируемых чайных посадках, деталях производства и даже была приложена примерная смета возможной прибыли от чайного дела.

Сама идея посадки чая в районе Батума уже была реализована стараниями ученого-натуралиста Зейдлица Н.К. и Соловцова А.А., которые в начале 1890-х гг. представили общественности первый русский чай. Но из-за неудачного места произрастания, а именно сильных ветров, количество флешей (молодых листьев) на кустах было небольшим, поэтому весь чай получался хуже качеством, чем в дальнейшем на Удельных плантациях. Интерес к выращиванию чая проявляли и другие местные землевладельцы; однако чайное дело все же требовало больших финансовых вложений и особого внимания. Поэтому проведенная Удельным ведомством подготовка была важна и крайне необходима для успеха предприятия на территории всего региона.

К 1899 г. на Чаквинской даче были высажены китайские, японские и ассамские кусты чая, которые расположились на 50 десятинах земли. Китайский куст занимал до 75% посадок, остальные пространства – японские и ассамские кусты. Высаживали и ухаживали за чаем по китайской технологии, в соответствии с которой лишь примерно на четвертый год с кустов начинали собирать чай, а на шестой-седьмой год они достигали пика урожайности флешей. После этого кусты дают урожай долгие годы, в некоторых случаях – несколько столетий. Во времена СССР, при освоении новых участков, придерживались этой же китайской технологии.

Чайная фактория была выстроена в 1899 г. с расчетом на производство 75 000 ф. чайного листа в год. Обо-

рудовали ее механическими установками для промышленной обработки чая, заказанными из Англии. Эта тенденция – совмещение китайского опыта выращивания кустов с европейской технологией обработки чая – стала в дальнейшем основой советского производства.

Весной 1899 г. был произведен первый сбор (конец апреля – начало мая), было получено 12 ? пудов чая, причем они были обработаны ручным способом китайцами, так как фактория еще не была готова. А второй урожай (с 14 по 20 июня), уже был изготовлен фабричным способом и составил 8 1/2 пуда. В третий сбор (в начале августа) было собрано 6 ? пуда чая.

Все полученное сырье пошло на производство черного чая по английской технологии. Из 4-х фунтов зеленого свежего листа получался 1 фунт готового чая. Титестеры Чайной комиссии, назначенной Главным Управлением Уделов пришли к выводу, что по своим органолептическим свойствам чаквинский чай напоминал цейлонский высокого качества и может иметь сбыт на рынке. Лучшим был признан второй сбор. Английские титестеры в Лондоне также высоко оценили вкус грузинского чая. Примечательно, что при сравнении чаев Удельного хозяйства с китайскими чаями, он был классифицирован низким сортом. То есть, для рынка "свободного вкуса" простых потребителей чай казался вполне конкурентоспособным, а вот для гурманов, много лет пьющих хороший китайский чай, чаквинский (хотя и выращенный из китайских кустов, обработанный китайскими мастерами) не был признан подходящим по качеству. Тем не менее, с европейской точки зрения продукт получился вполне конкурентоспособным, и в 1900 г. русский чай на Всемирной выставке в Париже получил Большую Золотую медаль.

Продавался чаквинский чай по цене 1 руб. 90 коп. – 1 руб. 60 коп. за фунт. Клинген высказывал мнение, что с экономической точки зрения дела чайной плантации могут развиваться, если в дальнейшем новые наделы будут сдаваться в аренду частным лицам для обработки и сбора чайного листа. После освоения уже выделенных под чай 126 десятин и колонизации земель, можно было бы далее скупать и осваивать новые площади. На постройку фабрики по обработке листа было затрачено 40 000 руб. Закладка и устройство одной десятины земли обошлась Удельным хозяйствам в 2 660 руб., при норме в 1300–1500 руб. Несоответствие списывалось, прежде всего, на организационные и накладные расходы по сравнению с небольшой производственной площадью, которые в дальнейшем, при расширении плантаций, можно было бы оптимизировать. По расчетам, при дополнительной организации 250 дворов поселенцев и обработке ими еще 375 десятин плантаций, то есть при общей площади в 500 десятин, работа предприятия стала бы экономической успешной [12].

Долгие десятилетия чайное дело в Закавказье активно развивалось, но все же оставалось экономически невыгодным. Русские чайные посадки привлекли к себе дополнительное внимание с началом первой мировой войны и возникшими проблемами в поставках чая из-за рубежа. Так, например, в записке главного управления неокладных сборов "Чайное дело и Кавказ", вышедшей в издании "Торгово-промышленный мир России" (1915–1916 гг.), настоятельно советовалось обратить внимание государства на развитие собственного чайного производства [8].

На 1914 г. в Закавказье функционировало 262 чайные плантации площадью 835 десятин (95% на Батумский район и 5% на Кутаисский), причем каждый год плантации увеличивались не более чем на 50 десятин. В других районах чай не разводили. Производительность закавказского чая за 1914 г. отразилась в отчетах в размере 323 947 фунтов. Перерабатывался чай на 4-х фабриках в Батумской области: удельного княжества и частных предпринимателей: Попова К.С., Синициной М.Т., Дядюши Ю.И., а также на 2-х фабриках Кутаисской области: князя Накашидзе М.М. и Министерства земледелия.

В записке отмечалось, что в Закавказье производится ничтожное количество чая по сравнению со всем потреблением в России (в размере 180 млн фунтов в год). "Между тем, в рациональном и ускоренном развитии чайного дела в России заинтересованы не только местные хозяева, фабриканты и рабочее население, но и главным образом само государство" [8].

При этом автор приводил расчёты стоимости чая для потребителя. Получалась неутешительная картина. В 1914 г. стоимость 1 фунта китайского чая составляла 45 копеек за фунт (30 коп. стоимость чая и 15 коп. провоза). Стоимость индийского и цейлонского – 55 копеек за фунт (35 коп. сырье и 20 коп. провоз). Цена на закавказский чай – 70 копеек за фунт (67 коп. за лист и 3 коп. за провоз). Единственную поддержку в этой конкурентной борьбе нашему русскому чаю оказывали высокие таможенные сборы, которые немного уравнивали конечную цену для потребителя. Однако отмечалось, что качество закавказского чая при высокой цене было неудовлетворительным [8].

Регион признавался пригодным для развития чаеводства, первоначальные успехи подтверждали правильный выбор земли для разведения чайной культуры, но предлагалось взять дело в государственные руки. По оценке эксперта, при хороших вложениях в инфраструктуру региона, развитию местных дорог и увеличению мощностей производства, начиная с расширения плантаций, возможно было бы добиться стоимости в 40 коп. за фунт чая, а объемы производства могли бы достигать 50–60 млн фунтов чая в год, то есть покрывали бы 1/3 спроса [8].

Как показал опыт, устройство чайного дела требовало больших государственных затрат, комплексного подхода к развитию всего региона. Поэтому государственное регулирование чайной промышленности во времена СССР действительно стало благом для расширения отрасли.

Напомним, что советское государство обратило внимание на грузинские плантации только в 1921 г. Для осуществления мероприятий в конце 1925 г. было организовано АО "Чай-Грузия", в чье ведение входил весь комплекс мер по развитию чаеводства. В 1926 г. со всех местных хозяйств было изготовлено всего 480 023 фунта чая.

После оценки имеющихся мощностей и исследования перспектив, в 1927 г. обществом был составлен план деятельности по развитию отрасли на пятилетку 1928–1932 гг. [6]. В соответствии с "Перспективным планом мероприятий по развитию чайного дела в ССР Грузии" ожидалось, что уже к 1932 г. будет засажено 20 000 гектаров (18 018 десятин), что принесет урожай 35 млн фунтов чая в год. Вместе с расширением площади посадок перед Обществом встали большие задачи.

Таблица 5.

Задачи перспективного плана мероприятий по развитию чайного дела в Грузинской ССР.

№ п/п	Намеченные шаги
1	Рационализация культуры чая, переоборудование существующих фабрик для удешевления и повышения качества чая.
2	Выписка чайных семян из Индии и Китая.
3	Кредитование крестьян на закладку чайных плантаций.
4	Организация климатических и почвенных исследований для определения наиболее перспективных участков для посадки плантаций.
5	Изучение экономической структуры крестьянских хозяйств для определения районов дальнейшего развития чаеводства.
6	Организация опытного дела: закладка экспериментальных участков, открытие лабораторий для исследования возможностей повышения урожайности и улучшения обработки чайного листа.
7	Организация купажирования советского чая с чаем иностранного происхождения, а также управление чаевозвешивочной и складской деятельностью для выведения на рынок своей продукции.
8	Организация научных экспедиций в чайные районы других стран для изучения новейших достижений и технологий в области выращивания чая.

Общество начало с освоения старых чайных плантаций Чаквинской дачи и земель Попова К.С., на которых к 1926 г. было засажено чайным кустом всего 1325 гектаров земли; функционировало 2 совхоза и 3 фабрики.

К концу первой пятилетки общая площадь, занятая чайными плантациями в Грузинской ССР, составила 25,5 тыс. га, работало 16 совхозов и 9 фабрик. Только к 1935 г. первые чайные плантации становятся рентабельными [14]. А в 1952 г. отмечалось, что из 17 совхозов только 12 добились прибыли. В основном это было связано с тремя основными причинами: во-первых, в некоторых районах имелись неблагоприятные климатические условия для развития чаеводства; во-вторых, для чайного куста требуется несколько лет роста, чтобы он достиг максимума своей урожайности; в-третьих, 70-летние старые посадки чайных кустов стали давать меньший урожай, в то время как практика реабилитации их для дальнейшей эксплуатации отсутствовала.

В 1926 г. на базе Озергутской чайной опытной плантации, основанной еще в 1902 г., была развернута деятельность советских исследователей. Позже и в других районах заложили свои опытные плантации, на которых обучали научный и технический персонал по культуре и технологии чая, уточняли агротехнические приемы, проводили селекцию. В 1930 г. на базе разобоченных опытных плантаций был образован ВНИИЧХ – Институт Чайного Хозяйства, главной задачей которого являлось увеличение урожайности чайных посадок и внедрение новейших технологий механизации в дело сбора и производства чая. Обмен опытом с иностранными державами, совсем небольшой, не всегда мог помочь в решении проблем советских плантаций. Например, отмечалось, что "трудности ... механизации чайной культуры усугублялись и тем, что в этой области старые чаепроизводящие страны – Китай Индия, Ява, Цейлон и Япония не имели почти никакого опыта" [11].

В связи с этим было принято постановление Пленума ЦК ВКП (б) от 31 октября 1931 г. "Об обеспечении во втором пятилетии потребности Союза в чае", постановление СНК СССР от 2 июня 1932 г. "О максимальном расширении чайных плантаций". С этого времени ВНИИЧХ начинает широкомасштабную работу по выявлению на территории СССР площадей под промышленные чайные зоны. Были исследованы различные регионы, и в наиболее подходящих для произрастания чайного куста, заложены геопосадки. В районы изучения вошли Сочинский район, Восточная Грузия, Приморский район ДВК, южный берег Крыма, Дагестан, Средняя Азия и проч. Например, был признан перспективным Сочинский район (входил в состав РСФСР, упразднен в 1934 г., сейчас является частью Краснодарского края), в котором чайные геопосевы были посажены еще в 1929 г. АО "Грузия-Чай". Исследование почвы показало, что для

культивирования подходит лишь около 3 000 га территории, однако чайные почвы не образуют больших массивов, в связи с чем расположить посадки можно в этом районе только точно.

Таким образом, после проведения научно-исследовательских работ, для закладки промышленных плантаций были выбраны Сочинский район и Азербайджанская ССР. Кроме Грузинской ССР, успехи на других территориях были значительно скромней, и все же дело чайного импортозамещения перспективно развивалось.

Таблица 6.
Рост чайных плантаций
в СССР (тыс. га) [16] [17] [18].

Годы	СССР	РСФСР	Грузинская ССР	Азербайджанская ССР
1913	0,9	-	0,9	-
1928	3,5	-	3,5	-
1940	55,3	0,6	49,6	5,1
1957	61,3	2,6	51,8	6,9
1960	64,4	2,4	55,6	6,4
1965	71,0	2,0	62,6	6,4
1970	74,4	1,7	64,8	7,9
1975	76,0	1,7	65,8	8,5
1980	78,8	1,7	66,8	10,3
1985	82,3	1,8	67,1	13,4

В 40-е гг. война и восстановление разрушенного народного хозяйства надолго прервали развитие чайной отрасли, государственные решения давали возможность лишь существовать этому производству, но большого прорыва в чайном деле не происходило.

С 1970 г. темп развития чаеводства замедлился; территории, минимально подходящие под посадку чайной культуры, были практически освоены. Организованные в свое время в самых северных областях Грузии чайные совхозы, такие как в селе Дидичкони Гегечкорского района, в связи с неблагоприятными почвенными и климатическими условиями для произрастания чайного куста, не могли уже достигнуть рентабельности [14]. Вместе с тем, прибыльность производства в климатически благоприятных районах была достаточно высокой, что дает основание утверждать, что развитие дела сдерживали только естественные природные условия. Так, например, чистый доход с гектара в Грузинской ССР в среднем составлял: с чайных плантаций – 3 800 руб., с цитрусовых – 1 235 руб., тунговых – 1 687 руб., бамбука – 210 руб. [14]

Так как территория под чайный куст была ограничена климатическими и почвенными зонами, борьба за урожай продолжилась в виде увеличения сбора чайного листа с гектара. Например, такое повышение сборов было озвучено на XVIII съезде ВКП: "Наряду с расширением площади чайных плантаций, с каждым годом растет урожайность чайного куста. Если в 1932 г. средний урожай с 1 га полносборной плантации составлял 701 кг зеленого чайного листа, то в 1938 г. мы уже собрали в среднем с 1 га 2 185 кг зеленого листа. Вместе с тем имеются колхозы, которые на отдельных участках собирают с 1 га по 5, по 7 и даже по 10 тыс. кг чайного листа" [1].

С одной стороны это объяснялось естественным приростом листа, так как по мере разрастания чайный куст дает больше побегов. С другой стороны, эксплуатация ку-

ста почти круглый год, без учета наилучшего времени сбора чая, хотя и существенно повышала объемы урожая, но значительно снижала качество конечного продукта. В послевоенные годы в Чаквинском районе собирали чайный лист в период с апреля по октябрь [14], хотя в Российской империи, по рекомендациям китайского технолога, последний, низкосортовой сбор мог производиться самое позднее – в начале августа [12]. В связи с тем, что в СССР приоритетной была борьба за количество и обеспечение потребительского спроса, и лишь потом – за качество, то такие способы увеличения производства считались вполне приемлемыми.

ВНИИЧХ также занимался разработкой вариантов сбора чайных флешей. Наиболее качественным признавался урожай двулистного флеша, однако он давал на

Таблица 7.

Валовый сбор (закупки) основного (сортового) чайного листа (тыс. тонн) [16] [17] [18].

Годы	СССР	РСФСР	Грузинская ССР	Азербайджанская ССР
1913	0,9	-	0,9	-
1928	3,5	-	3,5	-
1940	55,3	0,6	49,6	5,1
1957	61,3	2,6	51,8	6,9
1960	64,4	2,4	55,6	6,4
1965	71,0	2,0	62,6	6,4
1971-1975 (в среднем в год)	74,4	1,7	64,8	7,9
1976-1980 (в среднем в год)	76,0	1,7	65,8	8,5
1981-1985 (в среднем в год)	78,8	1,7	66,8	10,3

Таблица 8.

Урожайность чайного листа (ц. с га) [16] [17] [18].

Годы	СССР	РСФСР	Грузинская ССР	Азербайджанская ССР
1940			25,8	
1960	30,1	14,1	31,9	12,4
1965	33,8	15,8	36,8	12,9
1971-1975 (в среднем в год)	49,9	27,0	53,1	22,4
1976-1980 (в среднем в год)	72,9	36,8	77,0	37,5
1981-1985 (в среднем в год)	92,0	51,5	98,2	46,4

Таблица 9.

Данные импорта по происхождению чая (тыс. тонн) [10].

Годы	1922/23	1940	1950	1960	1970	1975	1980
Весь импорт	0,9	13,1	5,7	22,6	29,2	66,9	70,9
Индия	0	0	1,4	11,2	25,8	62,1	59,7

30% меньше массы, чем урожай с трехлистного побега. Четырехлистный, хотя и считался самым выгодным по массе урожая, но в перспективе, через несколько лет, приводил к уменьшению количества листьев на кусте. В итоге собирали либо трехлистные флешы, либо чередовали по годам, иногда делая упор на увеличение урожая.

Несмотря на большие объемы советского производства, ввоз импортного чая не прекращался во все годы существования СССР. Как уже было описано выше, в погоны за объемами не уделялось внимание правилам сбора. Соответственно, чайный настой получался жестким и не ароматным. Переход от ручного на автоматизированный сбор также ухудшил качество чая. Для поддержания приемлемого вкуса его необходимо было купажировать с иностранным чайным листом; причем по качеству и органолептическим свойствам в основном подходил индийский лист.

Частично этот индийский чай поступал на рынок, а в основной массе использовался для купажа отечественных чаев.

Советский чай стал гордостью Грузии. В речах руководителей Компартии неоднократно звучала похвала за достижения советской чайной промышленности. В 1939 г. нарком внешней торговли СССР А.И. Микоян, расхваливая успехи чаеводства на XVIII съезде партии, сказал: "Теперь у нас есть чай свой, причем наш такой же, скорей получше, вкусней, ибо это советский чай, а не заграничный" [1]. Острая нехватка средств СССР для импортных закупок и потеря старых налаженных поставок чая из Китая сделали возможным развитие быстрыми темпами отечественной чайной культуры. Государственное вмешательство в чаеводство в виде выделения больших ассигнований на исследовательскую и строительную деятельность, комплексное развитие инфраструктуры чайных регионов, кредитование крестьян – стали необходимым условием роста отрасли. Развитие чайных совхозов оживило экономическую и социальную жизнь прежде аграрно отсталых районов СССР; появилось новое сельскохозяйственное направление – чаеводство. Советские агрономы благодаря развитию науки добились больших урожаев в относительно северных точках, считающихся прежде не подходящими для теплолюбивого чая. Благо-

даря невероятным усилиям, Советский Союз все же получил свой собственный чай, практически освободившись от импортной чайной зависимости. Можно утверждать, что для полного самообеспечения страны чаем немного не хватило времени: в 1991 г. распался СССР. Однако, с этим не закончилась история советского чая: после периода сложностей, пережитых отделившимися республиками, освоенные чайные плантации продолжают использоваться и давать урожаи грузинского, азербайджанского и краснодарского чаев.

При всех успехах советской чайной промышленности, все же вопрос с качеством чая остался не решенным. Советские чаи не могли конкурировать с зарубежными аналогами, которые изредка попадая на прилавки магазинов по всему СССР, тут же становились предметом дефицита. Как показывает опыт современников, работающих на свободном рынке, без государственной монополии, можно собирать достойный чай и на бывших советских плантациях. Получать продукт, который в состоянии составить конкуренцию хорошему китайскому и индийскому чаю. Более того, который может стать востребованным среди потребителей благодаря своим уникальным вкусовым параметрам. Но для этого необходимо сосредоточиться на качестве: оставить под чай только наилучшие участки, собирать лист только в определенные сезоны, а главное – совершенствовать технологию обработки для наилучшего раскрытия вкуса местного листа. Такой чай в наших широтах никогда не станет дешевым и массовым, но им действительно можно будет гордиться.

Руководство СССР выбрало сложный путь решения проблемы с импортом чая, хотя были и другие, более простые варианты. Один из самых очевидных, в условиях некоторой мировой изоляции, в которой оказался СССР, – замещение чая прочими напитками. Как показывает история, вкусы народов формируются исходя из экономической целесообразности потребления продукта. Во многих европейских странах, у которых не было тесной связи и налаженной торговли с Китаем, так и не возникло чайной культуры. А в России всегда имелась своя, глубокая история национальных напитков: сбитня, кваса, морса, травяных чаев. Вернуться к ним не представляло большого труда. Например, в современной России активно развивается производство и продажа травяных сборов

на основе травы Иван-чай (или копорского чая), которую когда-то использовали для фальсификации заграничных чаев [20]. Оказалось, что после обработки китайскими способами, она действительно приобретает вкус, сходный с настоящим чаем. Многие потребители воспринимают Иван-чай как наш исторический чайный напиток.

Поэтому пример развития чайной отрасли в северной стране, который показал СССР, на данный момент мы можем рассматривать лишь как успешную реализацию сложного стратегического решения, но не как грамотную политику снабжения населения качественными напитками.

ЛИТЕРАТУРА

1. ВКП(б). Съезд (18; 1939; Москва). XVIII съезд Всесоюзной Коммунистической Партии(б): 10–21 марта 1939 г. : Стеногр. отчет. – Москва : Госполитиздат, 1939. – 744 с. С. 694–736
2. Декрет СНК "Об организации снабжения" от 21 ноября 1918 г. // СССР. Законы. Декреты Советской власти. – Москва : Госполитиздат, 1957. Т. 4: 10 ноября 1918 г. – 31 марта 1919 г. – 1968. – 730 с. С. 41–46.
3. Декрет СНК "О заготовке продовольственных продуктов" от 21 января 1919 г. // СССР. Законы. Декреты Советской власти. – Москва : Госполитиздат, 1957. – 22–23 см. Т. 4: 10 ноября 1918 г. – 31 марта 1919 г. – 1968. – 730 с. С. 303–304.
4. Постановление Высшего Совета Народного Хозяйства. О Центральном Чайном Комитете. Статья № 379. // Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1917–1918 гг. Управление делами Совнаркома СССР М. 1942, с. 395.
5. Постановление Высшего Совета Народного Хозяйства. О Центральном Чайном Комитете (Положение). Статья № 829. // Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1917–1918 гг. Управление делами Совнаркома СССР М. 1942, с. 1088–1090.
6. "Чай–Грузия" акционерное общество (Тбилиси). Перспективный план мероприятий акционерного общества "Чай–Грузия" по развитию чайной культуры и промышленности в ССР Грузии на пятилетие 1928–1932 гг./ Акционерное общество "Чай–Грузия". – Тифлис, 1927.
7. Бакулин С.Н. Внешняя торговля СССР за 20 лет: 1918–1937 гг. : Стат. справочник / Сост. С. Н. Бакулин и проф. Д. Д. Мишустин; Н.–и. ин–т монополии внеш. торговли. – Москва : Междунар. книга, 1939. – 264 с.
8. Быков А. Чайное дело и Кавказ // Торгово–промышленный мир России : художественное иллюстрированное издание. – Петроград : Торгово–промышленный мир России, 1915–1916. С. 5–6.
9. Внешняя торговля СССР за 1918–1940 гг.: Стат. обзор / М–во внешней торговли СССР. Глав. тамож. упр. – Москва : Внешторгиздат, 1960, 1135 с.
10. Внешняя торговля СССР, 1922–1981 : Юбил. стат. сб. / М–во внеш. торговли, Гл. план.–экон. упр. – М. : Финансы и статистика, 1982, 194 с.
11. Всесоюзный научно–исследовательский институт чайного хозяйства (Махарадзе). Итоги научно–исследовательских работ по чаю за первую пятилетку: (1929–1932 год) / Всесоюз. науч.–иссл. ин–т чайного хозяйства. Г. Махарадзе–Ансеули. – Тифлис : Гос. изд–во Грузии, Сектор науч. литературы, 1934. 215 с.
12. Клинген И.Н. Среди патриархов земледелия народов Ближнего и Дальнего Востока : (Египет, Индия, Цейлон, Китай и Япония). Ч. 1– / И. Клинген. – Санкт–Петербург : тип. Гл. упр. уделов, 1898–1899.
13. Озеров И.Х. Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века Москва, Типо–литография Т–ва Кушнерев, 1905, 260 с.
14. Патарая, П.М. Вопрос о рентабельности чайных совхозов Грузинской ССР (на примере Чаквского, Очхамурского, Салибаурского и Дидичконского чайных совхозов): автореферат дис. ... кандидата экономических наук / Патарая П.М.; [Место защиты: Тбилисский государственный университет]. – Тбилиси, 1962. 38 с.
15. Россия. Департамент земледелия. Ежегодник Главного управления землеустройства и земледелия по Департаменту земледелия и Лесному департаменту / Г. У. З. и З. Департамент земледелия. – Санкт–Петербург : [б. и.], 1908–1916. Год 9 – 1916, 608 с.
16. Сельское хозяйство СССР: Стат. сборник / Центр. стат. упр. при Совете Министров СССР. – Москва : Госстатиздат, 1960, 666 с.
17. Сельское хозяйство СССР: Стат. сборник / ЦСУ при Совете Министров СССР. – Москва : Статистика, 1971. – 710 с.
18. Сельское хозяйство СССР: статистический сборник / Гос. ком. СССР по статистике, Информ.–изд. центр. – Москва : Финансы и статистика, 1988, 534 с.
19. СССР. Высший совет народного хозяйства. Частный капитал в народном хозяйстве СССР: материалы комиссии ВСНХ СССР / под общ. ред. А. М. Гинзбурга. – Москва; Ленинград : АО "Промиздат", 1927, 566 с.
20. Субботин А.П. Чай и чайная торговля в России и других государствах. Производство, потребление и распределение чая. Сост. А. П. Субботин. – СПб., 1892, 706 с.
21. Торговая энциклопедия : справ. и руководство по орг., практике и технике торговли. Т. 2: Внутренняя торговля. – Москва : Центросоюз, 1925, 387 с.

© Ю.С. Христолюбова, (chizara30@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ТАРИФИКАЦИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

TARIFFING OF HOUSING SERVICES WITH USING OF MODERN INFORMATIONAL TECHNOLOGIES

V. Chekalkin
A. Manova

Annotation

The article reviews the existing regulatory base of housing and communal services tariffing. It is conducted research of the level of satisfaction of the population with the quality of services. A new system of definition of service and common territory charges is offered based on the tariffs of the managing organization.

Keywords: housing and public services, tariff, smart house.

Чекалин Вадим Сергеевич

Профессор, ФГБОУ ВО

"Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

Манова Александра Андреевна

ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский
государственный экономический
университет

Аннотация

В статье проводится обзор существующей нормативной базы в сфере тарификации жилищно-коммунальных услуг. Проводится исследование уровня удовлетворённости населения качеством предоставляемых услуг. Предлагается новая система определения платы за обслуживание домов и общей территории на основании тарифов управляющей организации.

Ключевые слова:

Жилищно-коммунальные услуги, тариф, умный дом.

Тарификация жилищно-коммунальных услуг производится на основании действующих нормативно-правовых актов: [1,2,3,4,5 и др.]. Так постановление Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов" определяет права и обязанности потребителей и исполнителей коммунальных услуг, порядок расчёта, учёта, перевода платежей за жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ), требования к качеству различных коммунальных услуг [7]. Согласно постановлению Правительства РФ от 13 августа 2006 г. N 491 "Об утверждении правил содержания общего имущества в многоквартирном доме и правил изменения размера платы за содержание жилого помещения..." определяется состав общего имущества, требования к его содержанию, контроль за общим имуществом и правила изменения размера платы за содержание жилого помещения [8].

Тарифы на обслуживание домов и придомовой территории определяются согласно стоимости реализации минимального перечня услуг и работ, необходимых для поддержания надлежащего технического состояния здания. Список обязательных мероприятий закреплён в Постановлении Правительства РФ от 3 апреля 2013г. №290 "О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их

оказания и выполнения" [6].

Указанный нормативный акт разделяет обязательные работы по обслуживанию многоквартирного дома на следующие группы:

1. Работы, необходимые для надлежащего содержания несущих и ненесущих конструкций многоквартирных домов.
2. Работы, необходимые для надлежащего содержания оборудования и систем инженерно-технического обеспечения, входящих в состав общего имущества в многоквартирном доме;
3. Работы и услуги по содержанию иного общего имущества в многоквартирном доме.

При безусловной важности своевременного и полного технического обслуживания здания и контроля над состоянием инженерных систем и конструкций, именно третий раздел, а именно работы по содержанию общих помещений и придомовой территории, больше всего влияет на степень удовлетворённости жителей. Этот факт подтвердил опрос собственников квартир в Санкт-Петербурге, проведённого автором статьи. Интервьюировались порядка 100 собственников квартир трёх многоквартирных домов, широко представленных в застройке Санкт-Петербурга. Основная техническая информация о выбранных домах представлена в **табл. 1**. Данные о рассматриваемых зданиях получены с портала Реформа ЖКХ.

Исходя из материалов опроса, 22% собственников квартир категорически не довольны состоянием "своего" дома и придомовой территории. Ещё 48% довольны не полностью. Претензии к состоянию домов разделены на следующие категории: потребность в капитальном ремонте, потребность в текущем ремонте подъездов, качество уборки и состояние систем инженерного оборудования зданий (систем освещения, стояков, лифтов, мусоропроводов и т.д.).

Статистика негативных отзывов выглядит следующим образом:

1. Качество уборки – 32,8%
2. Потребность в капитальном ремонте – 22,7%
3. Состояние подъездов и потребность в текущем ремонте – 22,7%
4. Состояние систем инженерного оборудования здания – 21,5%

Жалобы на содержание придомовой территории оценивались по следующим позициям: наличие и состояние зелёных насаждений, состояние инфраструктуры (наличие и состояние парковок, тротуарного покрытия, скамеек, детских площадок, оградок, заборов и других систем безопасности), сезонное обслуживание территории (своевременность и качество уборки снега и наледи), качество уборки, своевременность вывоза отходов и состояние зоны их хранения.

В результате получены следующие данные:

1. Состояние инфраструктуры – 35,6%
2. Качество уборки территории – 26%
3. Озеленение – 13,7%
4. Сезонное обслуживание территории – 13,7%

5. Своевременность вывоза отходов и состояние мест их хранения – 11%

Помимо указанных выше проблем, 5% респондентов дополнительно указывали проблемы, связанные с низкой энергоэффективностью зданий. Более 10% выразили недовольство в связи с невозможностью оперативно связаться с управляющей организацией (УО). В целом, удовлетворены работой УО только 34% респондентов. Частичное или полное недовольство работой управляющих организаций выражают 66% респондентов (40% и 26% соответственно). Более 40% опрошенных выражают озабоченность несоответствием платы за обслуживание дома и количеством и качеством услуг. Однако остальные 59% отметили, что согласились бы платить больше за содержание дома при условии улучшения сервиса. При этом 55% готовы пойти на это при наличии возможности контролировать расходование средств. Статистика показывает, что, несмотря на недовольство текущими тарифами, большинство опрошенных готово платить больше при увеличении качества получаемых услуг.

Согласно действующему законодательству тарифы на содержание и перечень рекомендуемых работ составляют управляющие организации на основании технического состояния здания и базового минимума услуг.[7] Управляющая организация проводит осмотр технического состояния здания и общего имущества и составляет типовой договор, исходя из базовых тарифов. Предложения по тарификации УО обсуждаются на собрании собственников, после чего выносится решение об их утверждении или отклонении. Если собрание не состоялось или жители не смогли прийти согласованному решению, то принимается базовый тариф, рассчитанный для жителей социального жилья в данном городе.

Таблица 1.

Технические показатели типовых многоквартирных домов Санкт-Петербурга.

	Показатель/Проект	1	2	3
1	Год постройки	1965	2000	2012
2	Материал несущих стен	Панельные	Панельные	Монолитные
3	Мусоропровод	нет	есть	есть
4	Количество этажей	5	10	24
5	Количество подъездов	7	4	5
6	Количество жилых помещений	138	160	559
7	Общая площадь здания	5186,2	11581,4	36729,7
8	Общая площадь жилых помещений	5028,6	10448,2	36111
9	Площадь общего имущества	157,6	1133,2	618,7
10	Площадь придомовой территории	5084	1488	0
11	Площадь парковки	0	0	26,5

На сегодня проблема состоит в том, что при утверждении списка предложенных мероприятий жильцам не предоставляется альтернативы. Если на общем собрании решается, что необходимо включить дополнительные расходы на уборку придомовой территории, то приходится ждать новый вариант документов, и обсуждать его снова. Учитывая ограниченные возможности электронного голосования и отсутствие широкого распространения средств дистанционного взаимодействия жильцов и УО, процесс подписания договора может занять значительное время. При этом, жители могут так и не получить информацию о возможных дополнительных услугах, таких как улучшение придомовой территории и др. Принимая во внимание, что далеко не все жители знают о своих правах и возможностях в вопросах расширения сервиса, автор предлагает ввести иную систему определения тарифов на содержание домов.

За основу берётся текущий перечень обязательных работ и услуг, и к нему добавляются дополнительные опции. При этом указывается соответствующее изменение стоимости обслуживания.

Данный подход имеет следующие преимущества. Во-первых, это создаёт прозрачность в формировании платежей. В то же время указанная проблема отсутствия необходимой информации по структуре выполняемых работ и методов определения тарифов на содержание и текущий ремонт здания и, как следствие, невозможность оценить результаты деятельности управляющих организаций, приводит к недовольству жителей и к понижению уровня доверия компаниям. Во-вторых, жители получают достаточно полную информацию о возможном наполнении тарифов и могут более полно оценить, какие работы наиболее по дому носят первоочередной характер. И, в-третьих, такой подход значительно увеличивает возможность внедрения интеллектуальных информационных систем и систем "умного дома". Включение в тарифный план платы на внедрение энергоэффективных и информационных систем позволит создавать целевой фонд для накопления средств на реализацию данных проектов.

Концепция "Умного города" подразумевает под собой интеграцию ряда информационных систем и интернета вещей (IoT решения) для управления городским и частным имуществом МКД и прилегающей территорией. Целью создания "Умных городов" является повышение качества жизни их резидентов и улучшенный контроль правительственных органов за ситуацией в городе. Данная концепция стала внедряться в России не так давно, но результаты видны уже во многих городах-миллионниках. Самыми развитыми в вопросах внедрения технологичных систем являются Москва, Санкт-Петербург и Казань.[10]

Внедрение концепции "умного города" оказывает влияние на: качество жизни, урбанизацию, "умные технологии" (в том числе "умные дома"), персонализацию, модернизацию инфраструктуры, виртуализацию, социализацию и мобильность. Понятие "умного дома" имеет более широкую известность в России, однако исключительно в контексте систем автоматизации частного жилища. Проекты

по реализации данной системы в многоквартирных домах уже реализуются, но не имеют широкой популярности из-за новизны и высокой стоимости полноценного применения. Не все проекты, реализуемые в рамках программы "умный дом" являются инновационными. Тем не менее, их распространение в России невелико.

В понятие умный дом входят следующие характеристики:

- ◆ Автоматические системы освещения;
- ◆ Системы пожарной безопасности;
- ◆ Температурный контроль на территориях общего пользования;
- ◆ Предоставление точек доступа в интернет для жителей дома;
- ◆ Видеонаблюдение за территорией и общей территорией;
- ◆ Единая система мониторинга для управляющей организации;
- ◆ Системы внутридомовой мультимедийной связи и пр.

Внедрение таких систем "Умного дома", как автоматическое освещение и автоматические приборы учёта (АПУ) не только обеспечат повышение комфортности жизни в доме, но и позволят снизить плату за коммунальные платежи. Например, АПУ позволяют платить именно за то количество ресурсов, что потребил житель, контролировать качество предоставляемых услуг. Так автоматические приборы учёта подачи воды способны измерять температуру и сообщать о ней дистанционно и одновременно передавать информацию управляющей или снабжающей компании.

Для оценки возможного уровня тарифов, предлагается разделить на 3 группы: базовый, комфортный и повышенной комфортности. Состав каждого из этих тарифов определяется исходя из описанных выше жалоб и с учётом внедрения современных технологий. Следует отметить, что данный анализ проведён в исследовательских целях и унифицирован. В реальных условиях, каждому дому необходимо определение индивидуальных тарифов, исходя из его общего состояния и пожелания жильцов. Описание каждого из предложенных к рассмотрению тарифов приводится в табл. 2. Стоимость услуг рассчитана автором исходя из размера платы за содержание жилого помещения (исключая энергетические ресурсы) на примере управляющей компании СПб ГУПРЭП "Строитель" в Санкт-Петербурге в 2017 году и открытых данных технологических компаний.

Мероприятия по внедрению "Умного дома" для комфортного тарифа включают в себя системы автоматического освещения. Для тарифа повышенной комфортности – системы автоматического освещения, внедрение автоматических приборов учёта с датчиками температуры, систем противопожарной безопасности, интеграцию систем мониторинга для УО.

Таблица 2.

Сравнительная стоимость тарифов разных уровней комфортности.

	Тариф (руб./м ²)	Базовый	Комфортный	Повышенной комфортности
1	Управление МКД	2,57	2,57	2,57
2	Содержание общего имущества	11,9	13,09 (+10%)	15 (+15%)
3	Текущий ремонт общего имущества	6,21	7,8 (+25%)	8 (+30%)
4	Уборка придомовой территории, озеленение, инфраструктура	1,83	2,3 (+25%)	2,5 (+35%)
5	Очистка мусоропровода	1,42	1,5 (+5%)	1,5 (+5%)
6	Прочее	2,18	2,18	2,3 (+5%)
7	Внедрение новейших технологий	-	~900 руб/этаж	~12900 руб/этаж
	<i>Итого (руб/м²)</i>	26,11	29,44 + п.7	31,87 + п.7

Таким образом, по каждому дому рассматривается несколько наборов работ и услуг, и жители выбирают из них наиболее приемлемые в соотношении цена – качество

во. Тем самым собственники самостоятельно определяют ремонтную политику в конкретном доме и участвуют в определении платежей за жилищные услуги.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 03.04.2018)
2. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "Об электроэнергетике" // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 13 – ст. 1177.
3. Федеральный закон от 07.12.2011 N 416-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О водоснабжении и водоотведении" // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 50 – ст. 7358.
4. Федеральный закон от 27.07.2010 N 190-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О теплоснабжении" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.08.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 31 – ст. 4159.
5. Федеральный закон от 24.06.1998 N 89-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об отходах производства и потребления" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 26 – ст. 3009.
6. Постановление Правительства РФ от 03.04.2013 N 290 (ред. от 27.02.2017) "О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения" [Электронный ресурс] // Режим доступа: [Консультант плюс]. – <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=213702&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.7927078410804351#09866721174857771>
7. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 (ред. от 09.09.2017) "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов" (вместе с "Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов") // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 22 – ст. 3168.
8. Постановление Правительства РФ от 13 августа 2006 г. N 491 (ред. от 09.09.2017) "Об утверждении правил содержания общего имущества в многоквартирном доме и правил изменения размера платы за содержание жилого помещения в случае оказания услуг и выполнения работ по управлению, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме ненадлежащего качества и (или) с перерывами, превышающими установленную продолжительность" // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 34 – ст. 4210 3680
9. Афанастева А.Н., Романова А.И., Мустафина Л.Р. Организационно-экономический механизм повышения доступности жилищного фонда и коммунальных услуг : монография. М.: издание Государственной Думы, 2011. 62 с.
10. Индикаторы умных городов НИИТС 2017. Исследование научно-исследовательского института технологий и связи. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [Официальный сайт АО "Национальный исследовательский институт технологий и связи"]. – <http://niitc.ru/publications/SmartCities.pdf>
11. Руткаускас Т.К., Валиев Ш.З., Никитина О.М., Клименков Г.В. Тенденции изменения цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги в современных условиях // вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. 2014. №4 (10). с.34–39

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

FEATURES OF THE ANALYSIS OF FINANCIAL ACTIVITY OF BUDGETARY INSTITUTION OF HEALTH CARE

*T. Bachina
A. Ersilia*

Annotation

In this article features of carrying out the financial analysis of activity of non-profit organizations are considered. The main problems of evaluating efficiency of activity of budgetary institutions are revealed. The possibilities of use of a technique of the analysis of a financial condition of the educational organization for calculation of financial performance of budgetary institutions of health care are considered. Approbation of the offered reception on the example of budgetary institution of health care of the Ryazan region is carried out. The research allowed not only to estimate comprehensively results of financial activity, but also to reveal key problems of establishment and to plan ways of their decision, thereby proved a possibility of application of the offered technique for non-profit organizations of health sector.

Keywords: Financial analysis, non-profit organization, budgetary institution, solvency, liquidity, financial stability, profitability, technique, health care.

Бачина Татьяна Валерьевна

К.э.н., доцент, Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

Ерзылева Анна Александровна

К.э.н., доцент, Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности проведения финансового анализа деятельности некоммерческих организаций. Выявлены основные проблемы проведения оценки эффективности деятельности бюджетных учреждений. Рассмотрены возможности использования методики анализа финансового состояния образовательной организации для расчета финансовых показателей бюджетных учреждений здравоохранения. Проведена апробация предложенного приема на примере бюджетного учреждения здравоохранения Рязанской области. Исследование позволило не только всесторонне оценить результаты финансовой деятельности, но и выявить ключевые проблемы учреждения и наметить пути их решения, тем самым доказало возможность применения предложенной методики для НКО сферы здравоохранения.

Ключевые слова:

Финансовый анализ, некоммерческая организация, бюджетное учреждение, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность, методика, здравоохранение.

Некоммерческие организации являются особыми организационно правовыми формами юридических лиц, деятельность которых связана с предоставлением общественных благ [2]. Некоммерческие организации функционируют в образовании, здравоохранении, культуре, науке и других отраслях социальной сферы. Для осуществления деятельности некоммерческие организации имеют в своем распоряжении и в собственности имущество и денежные средства, имеют право принимать на работу наемных работников, совершать гражданско-правовые сделки, т.е. вести активную экономическую и финансовую деятельность.

Выделение некоммерческих организаций из всей совокупности организаций отвечает требованиям социально-ориентированной рыночной экономики, построению в России гражданского общества и активизации роли в развитии этих процессов некоммерческих организаций. Некоммерческие организации, их деятельность становятся непременным условием социально-экономичес-

кого развития, поскольку результаты функционирования некоммерческих организаций интегрируются во все сферы экономики, обеспечивая интересы, потребности и запросы всех экономических субъектов.

Государственное учреждение, согласно ст.120 первой главы Гражданского кодекса Российской Федерации [1] – некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Начиная с 2014 г. в Российской Федерации сложилась неблагоприятная экономическая обстановка, которая оказала негативное влияние на социальные процессы в стране. В связи с этим, государство было вынуждено прилагать усилия по сглаживанию возникшей ситуации. Эти усилия в основном были приложены к отраслям социальной сферы, напрямую зависимым от основных экономических показателей. При этом часть незави-

симых от этих показателей отраслей осталась без соответствующего внимания. Одной из таких отраслей оказалась здравоохранение. В результате принятых Правительством Российской Федерации мер по сокращению финансового обеспечения здравоохранения руководители органов исполнительной власти и подведомственных им учреждений отрасли, вынуждены максимально эффективно использовать имеющиеся в своем распоряжении финансовые ресурсы.

По состоянию на 01 января 2017 года уровень развития отрасли здравоохранения в Рязанской области является одним из самых низких в Центральном федеральном округе Российской Федерации. Одним из главных факторов, негативно влияющим на развитие отрасли в регионе является снижение уровня финансового обеспечения, при этом качественное медицинское обслуживание населения является главной составляющей успешного социального и экономического развития страны.

Финансирование развития отрасли здравоохранения имеет не только социальное, но еще и экономическое значение. Феномен эффективности здравоохранения, как отрасли, заключается в том, что она, выполняя свое непосредственное значение, способствует повышению уровня общественного здоровья в стране, что в свою очередь оказывает непосредственное влияние на увеличение уровня производительности общества, снижение уровней смертности и инвалидности населения. Это, в конечном счете, приводит к росту национального дохода и повышению уровня благосостояния населения страны. В этом и заключается вклад отрасли здравоохранения в национальную экономику.

Помимо качественного оказания медицинской помощи населению, важнейшей задачей внутри отрасли является эффективное управление финансовыми ресурсами. От достаточности финансовых ресурсов и эффективности их использования зависит финансовое положение отрасли. Учреждения отрасли становятся платежеспособными и финансово устойчивыми, при этом возможно значительное увеличение объемов государственных закупок для нужд учреждений отрасли и снижение сроков оплаты закупаемой продукции поставщикам, что в итоге приводит к росту экономики страны.

Учитывая вышесказанное, руководители медицинских учреждений Рязанской области должны усилить контроль над неэффективным использованием финансовых ресурсов в подконтрольных им учреждениях и разработать ряд мероприятий, направленных на привлечение дополнительных источников финансового обеспечения деятельности учреждений. Одним из необходимых условий решения данной проблемы является применение комплексного анализа всех сторон финансово-хозяйственной деятельности учреждения здравоохранения.

В настоящее время в РФ применяется лишь одна методика анализа финансового положения государственных образовательных учреждений, предложенная д.э.н. Ендовицким Д.А. и к.э.н. Пожидаевой Т.А. [3]. В данной статье обоснована целесообразность применения методики, в том числе и для учреждений здравоохранения.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния государственного бюджетного учреждения являются баланс государственного учреждения (форма №0503730), отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (форма №0503721), План финансово-хозяйственной деятельности, отчет о выполнении Плана финансово-хозяйственной деятельности.

Существуют некоторые особенности предоставления информации в балансе государственного бюджетного учреждения:

1. В балансе активы делятся на финансовые и не финансовые активы, а пассивы на обязательства и финансовый результат.

2. Из-за специфики бюджетного учета и порядка отражения дебиторской и кредиторской задолженностей в бухгалтерском балансе бюджетного учреждения. В соответствии с Приказом Минфина РФ от 25 марта 2011 года № 33н "Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений" установлен перечень статей расчетов с дебиторами и кредиторами, на которых отражаются остатки задолженности с соответствующих счетов. При этом если по счетам дебиторской задолженности образовался кредитовый остаток, то такая задолженность отражается в активе баланса со знаком "минус". Аналогично и в отношении статей обязательств: дебетовый остаток по счетам расчетов по страховым взносам на обязательное социальное, медицинское и пенсионное страхование, по налогам, прочим расчетам с кредиторами должен быть отражен в пассиве баланса со знаком "минус". В результате при определении общей величины дебиторской задолженности в активе баланса и кредиторской задолженности соответственно в его пассиве происходит взаимозачет требований и обязательств учреждения [3]. В связи с этим реальная величина имущества учреждения и источников его формирования не совсем корректно отражается в валюте баланса. [4]

При анализе динамики активов и пассивов ГБУ "Учреждение здравоохранения" выяснилось, что за период с 2014 по 2016 годы валюта баланса учреждения уменьшилась на 29663,3 тыс. руб. (70,45%) и составила 12439,6 тыс. руб. Но эта величина не показывает реальную стоимость активов учреждения. Руководствуясь правилами ведения бюджетного учета и формирования бухгалтерской отчетности бюджетного учреждения, стои-

мость такого имущества в балансе отражена как кредиторская задолженность по статье "Расчеты с учредителем" (раздел II "Финансовые активы") (строка 336) с отрицательным знаком [3].

В данном случае кредиторскую задолженность перед учредителем с точки зрения экономического содержания можно представить, с одной стороны, как обязательства, полностью обеспеченные активами, которые закреплены за учреждением на праве оперативного управления на длительный срок, и не требуют погашения за счет денежных средств и средств, ожидаемых от дебиторов. С другой стороны, ее можно рассматривать как вклад учредителей в уставный капитал (аналогично коммерческим организациям). Исходя из этого, можно построить аналитический баланс, который отразит изменения настоящей стоимости совокупных активов учреждения и источников их формирования. Для этого нужно перегруппировать статьи исходного баланса учреждения и перенести те из них, которые были отражены в исходном балансе со знаком "минус", из актива в пассив, и наоборот. Результат представлен в табл. 1.

На основании данных таблицы 1 рассчитаны показатели динамики реальной величины активов и пассивов учреждения.

В рассматриваемом периоде реальная совокупная величина активов учреждения сократилась на 13584,2 тыс. руб. (29,05%) и составила к концу периода – 33178,6 тыс. руб. Негативная динамика обусловлена снижением величины основных средств на 2647,2 тыс. руб. (9,54%) и материальных запасов на 1098,3 тыс. руб. (18,43%) и связана с отсутствием финансирования на приобретение дорогостоящих основных средств (стоимостью свыше 100 тыс. руб. за единицу) из областного бюджета, не включением учреждения в программы по улучшению материально-технической базы Министерством здравоохранения Рязанской области и снижением финансирования учреждения Территориальным фондом обязательного медицинского страхования Рязанской области. Также наблюдается снижение финансовых активов (главным образом – денежных средств) на 9838,6 тыс. руб. (75,44%). Это непосредственно связано со снижением финансирования учреждения.

Таблица 1/1.

Аналитический баланс ГБУ "Учреждение здравоохранения".

Показатель, руб	На 01.01.2014г.	На 01.01.2015г.	На 01.01.2016г	На 01.01.2017г
1	2	3	4	5
Актив				
Нефинансовые активы				
Основные средства (остаточная стоимость)	27760458,51	35224470,81	30559393,22	25113253,48
Нематериальные активы (остаточная стоимость)	0,00	0,00	0,00	0,00
Материальные запасы	5959865,67	6393395,04	5430251,59	4861532,51
Вложения в нефинансовые активы	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого нефинансовых активов	33720324,18	41617865,85	35989644,81	29974785,99
Финансовые активы				
Денежные средства учреждения	13042467,18	4284485,51	3808094,36	3203807,95
Расчеты по платежам в бюджеты	0,00	0,00	57 410,40	6,25
Итого финансовых активов	13042467,18	4284485,51	3865504,76	3203814,20
Всего активов (валюта баланса)	46762791,36	45902351,36	39855149,57	33178600,19

Таблица 1/2.

Аналитический баланс ГБУ "Учреждение здравоохранения".

Показатель, руб	На 01.01.2014г.	На 01.01.2015г.	На 01.01.2016г	На 01.01.2017г
1	2	3	4	5
Пассив				
Обязательства				
Расчеты с учредителем (чистая стоимость особо ценного имущества)	8601264,62	31118589,15	27660337,08	23311493,19
Кредиторская задолженность по расчетам по доходам	-3941453,72	755533,11	-1481143,82	-2572535,71
Расчеты по принятым обязательствам	2410517,46	519154,64	557838,17	312364,66
Расчеты по платежам в бюджеты	979302,56	-47048,66	16436,01	0,00
Прочие расчеты с кредиторами	9572,76	293147,07	1570990,74	1434715,42
Расчеты по доходам	0,00	0,00	2166000,00	350000,00
Итого обязательств	8059203,68	32639375,31	30490458,18	22836037,56
Финансовый результат				
Финансовый результат прошлых отчетных периодов	29550207,52	-7814877,98	-16996375,36	-20540533,01
Финансовый результат по начисленной амортизации особо ценного имущества	9153380,16	21077854,03	26361066,75	30883095,64
Итого финансовый результат	38703587,68	13262976,05	9364691,39	10342562,63
Всего пассивов (валюта баланса)	46762791,36	45902351,36	39855149,57	33178600,19

Снижение источников формирования активов учреждения обусловлено снижением обязательств перед учредителем по закрепленному на праве оперативного управления за учреждением имуществу, так как с 2015 года не проводилось обновление основных средств из-за отсутствия должного финансирования. Помимо этого, собственные средства учреждения 01 января 2016 года сократились на 28361,0 тыс. руб. (73,28%) из-за получения отрицательного финансового результата за рассматриваемый период.

Далее, согласно методике [3], проведена оценка показателей ликвидности, структура источников формирования имущества учреждения без учета обязательств перед учредителем, а также расчет коэффициентов финансовой устойчивости (автономии и финансовой зависимости), обеспеченности основных средств и других внеоборотных активов учреждения долгосрочными источниками финансирования в анализируемом периоде представлены в **табл. 2**.

Снижение финансовых активов учреждения, отрицательно повлияло на уровень ликвидности учреждения. В результате этого коэффициент текущей ликвидности снизился с 13,95 до 3,85, а коэффициент абсолютной ликвидности – с 5,6 до 1,53.

Рассматривая структуру источников формирования имущества учреждения без учета обязательств перед учредителем, а также расчет коэффициентов финансовой устойчивости (автономии и финансовой зависимости) необходимо отметить, что в результате снижения собственных средств учреждения в рассматриваемом периоде наблюдается ухудшение его финансовой устойчивости.

Если в качестве собственных источников формирования активов учреждения рассматривать не только полученный финансовый результат, но и обязательства перед учредителем показатели финансовой устойчивости учреждения значительно изменятся.

Таблица 2.

Показатели ликвидности, финансовой устойчивости ГБУ "Учреждение здравоохранения".

Показатель	На 31.12.2014 года	На 31.12.2015 года	На 31.12.2016 года	Изменение за период (с 2014 года по 2016 год)
Коэффициент текущей ликвидности	13,95	2,14	3,85	-10,10
Коэффициент абсолютной ликвидности	5,6	0,88	1,53	-4,07
Коэффициент автономии (без учета обязательств перед учредителем)	0,95	0,68	0,83	-0,12
Коэффициент финансовой зависимости (без учета обязательств перед учредителем)	0,05	0,32	0,17	-0,12
Коэффициент автономии (с учетом обязательств перед учредителем)	0,98	0,90	0,94	-0,04
Коэффициент финансовой зависимости (с учетом обязательств перед учредителем)	0,02	0,10	0,06	0,04
Коэффициент обеспеченности внеоборотных активов долгосрочными источниками финансирования, %	126,00	121,16	134,01	8,01

С точки зрения оценки финансовой устойчивости большое значение имеет определение обеспеченности основных средств и других внеоборотных активов, долгосрочными источниками финансирования.

На начало 2017 года коэффициент обеспеченности основных средств и других внеоборотных активов у учреждения составил 134,01%. К концу отчетного периода присутствует избыток в долгосрочных источниках финансирования, который увеличился на 8,01%, что благоприятным образом отражается на уровне финансовой устойчивости учреждения.

За рассматриваемый период доходы учреждения сократились на 9,5 млн. руб. (Табл. 3). На это повлияли следующие факторы, во-первых, из областного бюджета, начиная с 2015 года, учреждению не выделялись субсидии, во-вторых с 2015 года сократилась мощность коечного фонда учреждения, в-третьих, в 2016 году изменился порядок формирования плановых объемов медицинской помощи и порядок их оплаты учреждению. При этом стоит отметить небольшой рост доходов учреждения от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности (0,2%). Это связано с тем, что с 25 сентября 2016 учреждение начало оказывать платные медицинские услуги.

Из-за снижения доходов учреждения вынуждено было сократить расходы на 19,9 млн. руб. (20,5%). Наиболее сильно были сокращены расходы на приобретение основных средств на 12,0 млн. руб. (98,2%), на приобретение материальных запасов на 4,2 млн. руб. (23,0%). Рост прочих расходов (КОСГУ 290) на 210,5 тыс. руб. (193,6%) связан с тем, что с 01.01.2016 года бюджет-

ные учреждения стали обязаны платить налоги на имущество.

Далее, согласно методике [3], проведен анализ оборачиваемости активов, доходов и расходов, а также рентабельности деятельности. Для оценки оборачиваемости активов учреждения использованы традиционные показатели. Результат анализа представлены в табл. 4. При этом с учетом специфики деятельности учреждения среднегодовая величина различных видов активов сопоставляется с общей величиной доходов, полученных учреждением и отраженных в отчете о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721) [3].

В результате опережающего снижения темпов роста совокупных активов учреждения по сравнению с темпами снижения доходов за период произошло ускорение оборачиваемости активов на 18 дней. Учитывая, что наибольший удельный вес в составе имущества учреждения занимают основные средства, являющиеся долгосрочными активами, уровень оборачиваемости остается на достаточно хорошем уровне (171 день, что в два с небольшим раза меньше продолжительности года). В результате сокращения величины оборотных активов (остатков денежных средств на счетах учреждения и материальных запасов) оборачиваемость этих активов ускорилась на 20 дней и составила 40 дней.

В результате превышения расходов над полученными доходами и получения отрицательного операционного финансового результата деятельность учреждения была убыточной. С каждого рубля совокупных активов в 2016 году получены убытки в размере 1,28 коп., оборотных активов – 5,41 коп., основных средств – 0,57 коп., доходов

Таблица 3.

Структура и динамика доходов и расходов учреждения.

Показатель	За 2014 год	За 2015 год	За 2016 год	Абсолютное изменение за период (2014 – 2016гг.)	Темп роста за период (2014 – 2016гг.), %
2	3	4	5	6	7
Всего поступлений, %	100,00	100,00	100,00	-	-
Доля поступлений из областного бюджета, %	6,06	0	0	-6,06	0
Доля доходов от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, %	19,79	17,17	22,29	2,5	112,63
Доля доходов, полученных по средствам ОМС, одноканального финансирования и финансового обеспечения оказания дополнительной медицинской помощи %	74,15	82,83	77,71	3,56	104,8
Всего выплат, % В том числе:	100,00	100,00	100,00	-	-
Заработанная плата, %	44,38	51,44	52,15	7,77	117,51
Прочие выплаты, %	0,01	0,03	0,01	0,00	-
Начисления на выплаты по оплате труда, %	13,06	15,35	15,56	2,50	119,14
Услуги связи, %	0,21	0,26	0,22	0,01	104,76
Транспортные услуги, %	0,01	0,02	0,00	-0,01	0,00
Коммунальные услуги, %	4,38	4,98	5,32	0,94	121,46
Работы, услуги по содержанию имущества, в том числе капитальный ремонт, %	2,26	2,28	2,95	0,69	130,53
Прочие услуги, %	4,13	4,84	4,84	0,71	117,19
Пособия по социальной помощи населению, %	0,00	0,004	0,00	0,00	-
Прочие расходы, %	0,11	0,13	0,41	0,30	372,73
Приобретение основных средств, %	12,62	2,32	0,29	-12,33	2,30
Увеличение стоимости материальных запасов, %	18,83	18,35	18,25	-0,58	96,92

– 0,61 коп., расходов – 0,61 коп. Это свидетельствует о неэффективном использовании средств учреждения в течение всего анализируемого периода.

Однако по всем рассчитанным показателям убытков наблюдается их значительное снижение, что свидетельствует о том, что учреждение стремится использовать свои средства более эффективно и это у него получается.

Проведенный анализ финансового состояния учреждения позволил установить, что главными причинами сложившегося ухудшения его финансового состояния за анализируемый период стали:

1. Непредоставление субсидий учреждению из областного бюджета.

2. Сокращение доходов учреждения связано: с сокращением мощности коечного фонда круглосуточного стационара учреждения, что привело к снижению плановых объемов медицинской помощи; с 01.01.2016 года изменились показатели планового объема медицинской помощи с койко-дня на случай госпитализации и оплата законченного случая лечения пациента страховыми компаниями.

3. Превышение расходов над доходами учреждения вследствие перевыполнения плановых объемов медицинской помощи. Сверхплановая медицинская помощь

Таблица 4.

Показатели оборачиваемости активов и рентабельности
ГБУ "Учреждение здравоохранения".

Показатель	За 2014 год	За 2015 год	За 2016 год	Абс. изм. за 2014 – 2016гг	Темп роста за 2014 – 2016гг, %
2	3	4	5	6	7
Оборачиваемость совокупных активов, обороты	1,9	1,93	2,1	0,20	110,53
Продолжительность оборота совокупных активов, дни	189,47	186,53	171,43	-18,04	90,48
Оборачиваемость текущих (оборотных) активов, обороты	5,93	8,31	8,86	2,93	149,41
Продолжительность оборота текущих (оборотных) активов, дни	60,71	43,32	40,63	-20,08	66,92
Оборачиваемость средств в расчетах с дебиторами (дебиторской задолженности), обороты	-	2881,73	2669,85	-	-
Продолжительность оборота средств в расчетах с дебиторами (дебиторской задолженности), дни	-	0,12	0,13	-	-
Оборачиваемость материальных запасов, обороты	14,24	13,99	14,89	0,65	104,56
Продолжительность оборота материальных запасов, дни	25,28	25,73	24,18	-1,10	95,65
Убытки на 1 руб. совокупных активов, руб.	23,42	4,09	1,28	-22,14	5,47
Убытки на 1 руб. оборотных активов, руб.	73,11	17,62	5,41	-67,70	7,4
Убытки на 1 руб. основных средств, руб.	14,62	2,15	0,57	-14,05	3,9
Убытки на 1 руб. доходов, руб.	12,59	2,12	0,61	-11,98	4,85
Убытки на 1 руб. расходов, руб.	11,18	2,08	0,61	-10,57	5,46

учреждению не оплачивается. Так как учреждение оказывает экстренную помощь, то оно не вправе отказать пациентам в оказании медицинской помощи. Здесь также стоит отметить, что после снижения мощности коечного фонда учреждения, порядок маршрутизации пациентов в учреждение не был изменен Министерством здравоохранения области.

4. Оказание медицинской помощи пациентам, не имеющим полис обязательного медицинского страхования или полис добровольного медицинского страхования.

5. Малый объем оказания платной медицинской помощи.

Таким образом, применение методики комплексного анализа финансового состояния образовательного учреждения целесообразно, в том числе и для учреждений здравоохранения. Исследование позволило не только всесторонне оценить результаты финансовой деятельности, но и выявить ключевые проблемы учреждения и наметить пути их решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Федеральный закон "О некоммерческих организациях" от 12.01.1996 №7 (ред. от 19.12.2016).
3. Ендовицкий Д.А., Пожидаева Т.А. Комплексный анализ финансового состояния образовательной организации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=832>.
4. Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений: Приказ Минфина РФ от 25 марта 2011 года № 33н.

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ: ПРОБЛЕМА ИНДИФФЕРЕНТНОСТИ

Большаков Сергей Викторович
К.э.н., доцент,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

CORPORATE FINANCE: THE PROBLEM OF INDIFFERENCE

S. Bolshakov

Annotation

This article is essentially a continuation of a series of articles by the author of recent years on the formation of an alternative vision of corporate finance. In order to raise the problems of corporate finance as an integral part of modern financial science, the issue of their indifference to the domestic fundamentals of finance was considered, which, in the opinion of the author, poses as an actual problem the correspondence of the content and direction of corporate finance to the current tasks and needs of the country's economic development.

Keywords: corporate finances, finance, financial stimulation of economic growth, financial policy, financial strategy, strategic finance, distribution, depreciation, financial planning, financial risks.

Аннотация

Настоящая статья является по существу продолжением серии статей автора последних лет, посвященных формированию альтернативного видения корпоративных финансов. В порядке постановки проблем корпоративных финансов, как составной части современной финансовой науки, рассмотрен вопрос об их индифферентности к отечественным основам финансов, что на взгляд автора ставит в качестве актуальной проблему соответствия содержания и направленности корпоративных финансов современным задачам и потребностям развития экономики страны.

Ключевые слова:

Корпоративные финансы, финансы, финансовое стимулирование экономического роста, финансовая политика, финансовая стратегия, стратегические финансы, распределение, амортизация, финансовое планирование, финансовые риски.

Проблема индифферентности современных корпоративных финансов по отношению к основам содержания и практическим формам проявления финансов в процессе управления не ставится нашими учеными как комплексная и достаточно острая проблема содержания и направленности развития этой зарубежной составной части финансовой науки. Тем не менее, эта проблема затрагивает важные, на наш взгляд, вопросы сущностного наполнения корпоративных финансов, связанные с их безразличием к финансам и отечественным их основам.

Общепризнанное отсутствие тождества корпоративных финансов финансам корпораций [2] само по себе ничего не добавляет и не прибавляет к оценке соответствия содержания и направленности корпоративных финансов современным задачам и потребностям Российской экономики. Центральными вопросами этих задач и потребностей, на наш взгляд, стоят не реализация зарубежных теорий и концепций, наполняющих корпоративные финансы, не стоимость, нормы доходности и риски как таковые, не стратегические разработки компаний в учетной интерпретации показателей. Эти и другие составляющие науки о корпоративных финансах выступают, на наш взгляд, интерпретационными вариантами и, в какой-то мере, антиподами действительно успешного решения в процессе управления задач экономического

развития нашей экономики и обеспечения ее ускоренного роста на базе укрепления финансов государственных, муниципальных и финансов компаний.

В известной мере, компромиссным отечественным трудом, попыткой сохранить управленческие взаимосвязи финансов с их зарубежной интерпретацией в корпоративных финансах явился учебник коллектива авторов под редакцией проф. Е.И.Шохина [3]. Между тем корпоративные финансы от их создателей безразличны к финансовому стимулированию и собственно механизмам стимулирования чего бы то ни было в деятельности компаний.

В целях стимулирования экономического роста национальных экономик Российской Федерации и других государств постсоветского пространства представляется целесообразным внести в перечень льгот по налогу на добавленную стоимость дополнение, согласно которому предприятия производители продукции льготируются по налогу фактически за прирост объема произведенной ими реализованной продукции. Величина прироста в виде фактического темпа роста реализованной продукции исчисляется в сопоставимых ценах.

Такое льготирование в принципе можно осуществлять по квартальным результатам финансово-хозяйственной деятельности компаний, или по результатам работы

только за год. При этом расчет суммы льготы за указанный прирост в принципиальном виде может быть произведен по следующей предлагаемой нами формуле.

$$Нл = [Ни - Ни * (1/(Тр:100))] * Пк ;$$

где:

Нл – сумма льготы по налогу на добавленную стоимость за прирост объема реализованной продукции за отчетный период (тыс.руб.);

Ни – налог на добавленную стоимость исчисленный к уплате за отчетный период (тыс.руб.);

Тр – фактический темп роста объема реализации продукции в сопоставимых ценах к соответствующему периоду предыдущего года (%);

Пк – поправочный коэффициент менее единицы.

Так, например, если исчисленный к уплате налог на добавленную стоимость за отчетный период составил 150 млн. руб., фактический темп роста объема произведенной и реализованной продукции в сопоставимых условиях и ценах отчетного года – 104,2%, поправочный коэффициент 0,9, то сумма льготы по налогу составит: $[150 - 150 * (1/104,2\% : 100)] * 0,9 = [150 - 150 * (1 : 1,042)] * 0,9 = [150 - 150 * 0,959] * 0,9 = (150 - 143,85) * 0,9 = 6,15 * 0,9 = 5,535$ млн.руб. При фактическом темпе роста не в 104,2%, а в 105% сумма льготы составит уже $(150 - 142,8) * 0,9 = 6,480$ млн.рублей.

Таким образом, шаг льготы за 1 % роста составит: $6,480 - 5,535 / (105 - 104,2) = 0,945 / 0,8 = 1,181$ млн.руб. Этот шаг будет целиком зависить от размера поправочного коэффициента, принятого в примере на уровне 0,9.

Применение поправочного коэффициента обусловлено стимулирующим, а не компенсирующим характером и предназначением льготы. Граница стимулирующего потенциала льготы должна быть определена налоговыми органами по согласованию с соответствующими органами управления хозяйством и может быть дифференцирована по видам деятельности сферы материального производства.

В качестве ориентиров для определения размера поправочного коэффициента могут служить установленные по видам деятельности, нормативные коэффициентные соотношения, например, темпов роста производительности труда и заработной платы, объемов произведенной и реализованной товарной продукции и заработной платы.

Льгота по налогу на добавленную стоимость, по нашему мнению, может быть представлена производителем к возврату, причитающихся по ней сумм по результатам перерасчетов с бюджетом, или к зачету в счет предстоящих платежей налога на добавленную стоимость.

В принципиальном виде этот механизм льготирования по налогу на добавленную стоимость может быть приме-

нен и по отношению к налогу на прибыль компаний с учетом специфики взимания платежа. При этом за базу для льготирования может быть принят иной против объема продаж показатель, например снижение себестоимости продукции. В принципе при стимулировании экономического роста компаний через рассматриваемые налоги могут использоваться и агрегированные показатели.

К сожалению, приходится констатировать, что корпоративные финансы во многом и в основе своей это не наука о категории финансов и практических формах их проявления, она безразлична к финансам как таковым. Наличие множества пробелов с точки зрения собственно финансов не случайно, оно мотивировано задачей создания альтернативной финансам науки, которая базируется исключительно на целях, не сопрягающихся в полной мере с современными задачами социально-экономического развития России.

В связи с этим, на наш взгляд, встают вопросы о теоретическом обосновании корпоративных финансов, которое подменено концептуальностью. Множество концепций в корпоративных финансах представляет собой множество видений и трактовок разного рода вопросов денежной организации корпоративного управления, которые, по нашему мнению, не имеют фундаментальной теоретической основы, сколько-нибудь единой для корпоративной финансовой науки. Детальное рассмотрение содержания, характера и направленности науки о корпоративных финансах неизбежно приводит к мысли о том, что у корпоративных финансов, по сути, есть проблемы с наличием своего предмета. Базовая проблема корпоративных финансов состоит в том, что они, на наш взгляд, не имеют действительно собственного предмета исследования.

Это наука смежная со многими дисциплинами, каждая из которых имеет свой предмет исследования, который никогда от них не уходил и не ушел. В их числе бухгалтерский учет, анализ, оценка, деньги и кредит, инструменты финансовых рынков и рынков капитала, математическое моделирование, инвестиции, риски, финансовый менеджмент, валютно-финансовые отношения и др. В этой связи инструменты, методики и модели составляют предмет многих экономических и не только экономических дисциплин, на базе которых, собственно, и структурируются корпоративные финансы по принципу с мира по нитке.

Нам говорят [4,8,9], что корпоративные финансы – это наука о приращении капитала компаний, росте их стоимости, инструментах, измерителях и моделях, альтернативных решениях и т.п., которых якобы лишены иные подходы к организации корпоративных финансов и финансового менеджмента. На наш взгляд, все это не имеет действительной ценности самой по себе, сами по

себе измерители, показатели и вычисления, методики и модели не создают валовой внутренний продукт и не повышают темпы экономического роста. Представляется, что финансовая наука ради науки никому не нужна, тем более, если она не ориентирована изначально на сферу материального производства и мобилизацию имеющихся возможностей ускорения темпов экономического роста в сфере материального производства.

Последние не могут быть достигнуты вне существующих реальных основ и решения реальных проблем функционирования финансов государственных, муниципальных, первичных рыночных структур. Вместе с этим, корпоративные финансы индифферентны к этим вопросам, погружая нас в бесконечные разновидности показателей и вычисления, нередко в дали от очень многих вопросов и проблем реальных финансов корпораций, что ставит, на наш взгляд, вопрос о соответствии интерпретаций современных корпоративных финансов целям и задачам обеспечения экономического роста нашей экономики. Темпы роста валового внутреннего продукта и раньше были недостаточны для формирования экономического прорыва. В 2017 г. по данным Росстата мы имеем 101,5% к предыдущему году, и впервые после непрерывного ежегодного снижения индекса начиная с 2013 по 2015 годы и индекса за 2016 г. менее 100% [19].

Центр финансовой работы на государственном, региональном и корпоративном уровнях управления закономерно смещается в сторону рационально-ограничительных, контрольных и других мобилизационных мер. В комплексе они должны дать ощутимый экономический и финансовый результат необходимый для финансового обеспечения процессов модернизации экономики.

В бюджетной системе это решения по регулированию доходной базы, а также расходов бюджетной системы, практическому применению бюджетных правил, бюджетному контролю. Изъятию кассовых остатков неиспользованных бюджетных ассигнований, изменению в режиме использования бюджетных кредитов, отзыв ассигнований, не поставленных на бюджетный учет и контроль, бережное отношение к резервам и проведение политики их восполнения и наращивания.

В корпоративном секторе происходит закономерная адаптация финансово-хозяйственной деятельности к новым условиям через снижение текущих затрат, обеспечение роста, или по крайней мере, удержания продаж и прибыли, всемерное поддержание удовлетворительного финансового состояния и уровня ликвидности. По данным Росстата в январе 2018 г. сальдированный финансовый результат по сопоставимому кругу организаций в действующих ценах составил 1052,9 млрд.руб. и увеличился против того же периода 2017 г. на 204 млрд.руб.,

или на 24%. При этом 30,1 тыс. организаций получили прибыль в размере 1435,0 млрд.руб. и 16,3 тыс. организаций имели убыток на сумму 382,1 млрд.руб. [18].

Масштабы сделанного создателями корпоративных финансов потрясают. Назвать корпоративными финансами то, что, собственно, по определению в подавляющей своей доле финансами не является, отбросив теорию воспроизводства, стоимости, теорию экономических и финансовых категорий, финансовых отношений, и вновь прийти к стоимости, понимаемой и трактуемой по-своему, по сути, как цена всего и вся. Такая метаморфоза, по нашему мнению, должна бы по определению, по крайней мере, удивлять серьезных экономистов и породить социальный заказ на опрокидывание концептуальной "определенности" в условиях существенной неопределенности развития национальных экономик, национальных и мировых финансовых рынков. От акционерного капитала по балансу через статистическую и математическую интерпретацию его показателей и инструментов рынков к сомнительным прогнозным значениям показателей баланса, выводам по состоянию и перспективам финансов компаний, финансовой стратегии – такова методология корпоративных финансов.

Теорию стоимости А. Смита, Д. Рикардо, развитую впоследствии К. Марксом, в трудах отечественных ученых современные корпоративные финансы эволюционировали в теорию стоимости компаний, отбросив даже прибыль как цель ведения бизнеса. По сути, стоимость как воспроизводственная категория подменена стоимостью компании. Рост стоимости отдельных компаний не увеличивает финансовые ресурсы государства, от увеличения стоимости страна не становится богаче. Мы показали в нашей работе [11] соотношение стоимости и финансов, стоимости и прибыли. Пришли к выводу, что провозглашение целью стоимостно-ориентированного подхода, как иного против прибыли, не устраняет тавтологии природы вещей, по сути, не содержит новизны, поскольку в основе роста стоимости компании, в общем и целом, лежит рост прибыли.

Вместе с этим, без прибыли в показателях и измерителях, моделях создатели корпоративных финансов обойтись, как выясняется, не могут. Потому что прибыль, как и себестоимость (издержки обращения) представляют собой практические формы проявления фундаментальных экономических и финансовых категорий. Однако прибыль в показателях и измерителях, используемых в корпоративных финансах, оказалась расчетно дифференцированной и трансформированной на базе отечественной финансовой науки о видах прибыли. В этом отношении свое забыли, а аббревиатуры видов прибылей от зарубежных учителей выучили. Такая же участь постигла рентабельность, названная создателями корпоративных финансов во многих случаях доходностью. Это несмотря

на то, что рентабельность есть чаще всего процент. Классическая же доходность вложения денежных средств в производимых сделках купли продажи на том же фондовом рынке, которую использует весь мир, включая нашу страну, есть процент годовых, и исчисляется она по иной формуле.

По нашим оценкам общее количество разновидностей показателей рентабельности в современной финансовой науке составляет порядка 20 и подавляющее большинство из них исчисляются в зарубежной методологии "до и после", "за вычетом или без", и к тем или иным показателям активов, себестоимости и капитала. Утеряно само понятие рентабельности производства как отношение вариативно исчисленной прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств. Корпоративные финансы, в общем и целом, индифферентно относятся и к самому понятию средней величины или, как применительно к рассматриваемому вопросу, определению среднегодовой стоимости. Для современной науки о корпоративных финансах безразлично как грамотно исчислить среднегодовые стоимости вводимых в действие и выбывающих основных производственных фондов.

Упрощенчество в расчетах, тавтология, калейдоскопичность понятий, не аккуратность в терминологии, выражениях авторов достигла невероятных размеров. К примеру, понятия доходность, норма доходности, норма прибыли, ставка дисконта, предельная доходность – это, по сути, об одном и том же. Аналогично, постпрогнозная стоимость, она же конечная стоимость, терминальная стоимость, стоимость на конец прогнозного периода.

Смешение вопросов собственно финансового обеспечения и собственно финансирования, при полном отсутствии рассмотрения финансирования как такового, – как режимного отпуска денежных средств на покрытие, хотя бы и частичного, потребности в осуществлении денежного расхода [14]. Безразличие к внутрикорпоративному перераспределению и собственно финансам компаний. Все эти моменты, на наш взгляд, характерны для современных корпоративных финансов и ведут к дезориентации процесса управления.

Представляется, что действительные корпоративные финансы – это не бесконечные вычисления, делающие правдоподобными неправомерные допущения и упрощения. Никто не против доходности, но доходности на фондовом рынке существенно различаются с доходностью тех, кто производит для того, чтобы собственники и экономика в целом могли реально обладать. Корпоративные финансы индифферентны к этому, ориентируя якобы финансовую составляющую не на производство, а на фондовый рынок и рынок капитала, которые сами по себе ничего не производят.

Не гон показателей, не обсчет и бесконечный расчет показателей, действительное понимание наполнения которых часто отсутствует в отдельно взятых фирмах и компаниях, а восстановление утерянной и построение новой производственной базы в ряде определяющих отраслей, создание условий для развития бизнеса и стимулирование экономического роста. Решение вопросов финансового обеспечения финансово-экономического развития, источники финансового обеспечения экономического роста, дополнительные источники финансирования деятельности компаний в условиях массированного применения к экономике и финансам нашей страны санкций. Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы в структуре ВВП по источникам доходов составили в 2017 г. 41,1% и имеют тенденцию к снижению по динамическому ряду показателя за период с 2011 по 2017 годы, чего не скажешь про динамику доли оплаты труда, возросшую по итогам 2017 г. до 48,1% ВВП. [19].

Мы, представители московской финансовой школы говорим, что в основе экономики, ее финансового состояния и обеспечения темпов экономического роста лежит производство материальных благ, эффективное применение труда. Дело не в стоимости и инструментах, не в моделях корпоративных финансов, а в восстановлении утерянной и создании новой производственной базы в сфере материального производства, восстановлении и развитии на основе новых технологий отраслей и подотраслей, прежде всего, промышленности. Нам говорят через корпоративные финансы в их современной интерпретации, что в основе деятельности компаний в условиях рынка лежат не причины, не фундамент экономического развития и экономического роста, а следствия и формы их проявления, т.е. стоимость компании, капитализация, движение капитала, финансовые рынки и рынки капиталов.

Мы полагаем, что это трансформированное понимание стратегической основы, которое может приводить к практическим решениям в экономике и финансах не вполне соответствующим задачам и потребностям развития нашей экономики. Не движение капитала и рост стоимости компаний определяют темпы экономического роста, а стратегическое желание и умение производить, масштабы производства и товарного наполнения валового внутреннего продукта, рост производительности силы труда, современные технологии, экономия текущих затрат как основа роста внутрифирменных и государственных денежных накоплений. Не имея своего, не производя в расширенных масштабах самим обеспечить и приток инвестиций в страну достаточный для обеспечения впоследствии автоматического ежегодного роста экономики и укрепления финансов в особых условиях современного развития нашей экономики. Не смотря на позитивную в целом динамику в период

2011–2017 годов доля инвестиций в основной капитал в ВВП страны возрастает в последние годы достаточно медленно и составляет сейчас 21,2%, а в валовом региональном продукте по многим субъектам существенно ниже. Эта доля существенно отстает от ранее достигнутых показателей 2007 г. – 25% и 2009 г. – 23%, которые уже тогда уступали экономике Китая почти вдвое. Имеет место отставание против многих западноевропейских стран и США по рассматриваемому показателю на душу населения [19,20].

Денежные потоки были и до возникновения корпоративных финансов и финансового менеджмента, есть сегодня и будут всегда, пока существует денежный оборот. Однако, проблема управления денежным оборотом и финансами не сводима к управлению денежными потоками. Она существенно шире. Финансовая эффективность достигается не по результатам ее оценки, а на стадиях формирования финансовых ресурсов, их распределения и использования. Также как и эффективность конкретной сделки задается на стадиях ее формирования и последующего ее сопровождения.

Потоки могут быть и есть, а собственно финансовое управление может отсутствовать. Денежный поток как объект управления есть лишь вариант управления, который на удивление безоговорочно оказался нами принят как достижение зарубежной экономической мысли. В этой связи возникает риторический вопрос о том, а как быть с отечественным отчетом о движении денежных средств и средств целевого финансирования в составе годового отчета, как быть с отечественным годовым техпромфинпланом, как набором многочисленных таблиц в разных ракурсах деятельности предприятия, лежащим, по сути, в основе бюджетирования. Последнее есть продукт управления денежными средствами компании, основанный лишь на трансформированной группировке статей, которая в фундаментальном плане экономического и финансового развития решительно ничего не меняет.

Денежные потоки это те или иные денежные или финансовые показатели. Это не просто число, как объект корректировки на другое число, в том числе на тот или иной коэффициент дисконтирования. Денежный поток есть прямое и непосредственное отражение цен и условий, структуры и особенностей формирования денежного показателя. Управляют денежным оборотом и финансами на всех уровнях управления фундаментальные вещи и нюансы формирования и проведения денежно-финансовых операций, к которым нельзя относиться индифферентно. Привлечение в корпоративные финансы и финансовый менеджмент самого понятия денежный поток ориентировано на определение текущей и прогнозной стоимости. Однако на какой такой экономической обоснованной основе это делается в корпоративных финансах, когда большинство компаний не видят в современных

условиях не только на два-три года вперед, но и в горизонте годового планирования. Вместе с этим, концепция денежного потока применима и к финансовому планированию, где наиболее рельефно видно, что планируется и прогнозируется именно показатель.

На наш взгляд, концепция денежного потока подменяет истинную проблему определения плановых и прогнозных показателей в текущем и долгосрочном экономическом и финансовом планировании дисконтированием денежных потоков. Проблема такого определения есть проблема экономического обоснования расчетов показателей, экономически грамотной методики их расчета, но не проблема дисконтирования, как такового. Дисконтирование денежного потока это, на наш взгляд, создание в показателях денежного потока, по существу, никем не санкционированных резервов в плане. Дисконтируем потому, что есть риски, риски есть всегда. Они были и в советской экономике. Опять риторический вопрос, – как без учета рисков в плане нашим предприятиям на круг удавалось выполнять и перевыполнять годовые и пятилетние планы. Отдельные факты невыполнения этих планов с экономической и финансовой точек зрения выглядели гораздо лучше, чем перевыполнение планов и прогнозов при дисконтировании и учете рисков. Это происходило потому, что это было недовыполнение в целом напряженных планов. Такое перевыполнение и недовыполнение планов, на наш взгляд, не может идти ни в какое сравнение с нынешним состоянием дел в этой области. Оценка перевыполнения, или недовыполнения дисконтированных на риски планов по финансово-экономическим показателям есть сегодня оценка по существу заниженных планов.

Управляем мы не денежным потоком, а процессами фактического формирования того или иного денежного показателя предусмотренного в плане при обязательном сопоставлении хода протекания этого процесса формирования с утвержденным плановым уровнем показателя. Однако проблема напряженности планов и балансов в экономике вообще выпала из обсуждения научного сообщества и бизнеса. Вместе с этим, любая амбициозная цель, как потребность и современная задача развития нашей экономики, аксиоматически предполагает напряженный план. Напряженный план на круг есть проблема и насущная потребность развития нашей экономики в современных условиях особенно.

Отдельно стоят вопросы о правильной и научно-обоснованной интерпретации соотношения финансовой политики и финансовой стратегии [17], а также о стратегических финансах, которые базируются отнюдь не на действительно финансах [5]. Опять своеобразная модификация финансов, у которой, на наш взгляд, нет серьезного теоретического обоснования. Даже создатели популярной книги "Принципы корпоративных финансов"

Р. Брейли и С. Майерс признают [4], что в моделях оптимальной стратегии и даже так называемых финансовых моделях, построенных с использованием так называемых финансовых показателей, нет действительно финансов, поскольку эти модели отражают бухгалтерское видение мира. Корпоративные финансы подменяют, таким образом, действительную проблему финансового планирования, т.е. составления экономически обоснованного финансового плана в финансовой методологии, так называемыми финансовыми моделями.

Оказалась подмененной и замененной истинная проблема укрепления финансов первичных рыночных структур, т.е. проблема финансового состояния фирм и компаний. Она сведена к проблеме оценки и определения финансовой устойчивости не по состоянию финансов, а по бухгалтерским показателям отчетности. Между тем важная научно-практическая задача, на наш взгляд, состоит не в фиксации динамично меняющейся и сиюминутной финансовой устойчивости, а в том, чтобы определять финансовое состояние по финансам и непрерывно укреплять его. По данным Росстата доля убыточных организаций сейчас находится на уровне 35,2% и не имеет сколько-нибудь существенной тенденции к снижению, каждая 3 организация у нас продолжает оставаться убыточной. При этом превышение указанного среднего показателя доли убыточных организаций в обрабатывающем производстве составляет 0,3 процентных пункта, по добыче полезных ископаемых – 3,1 пункта, в обеспечении электрической энергией и паром – 4,6 пункта, в транспортировке и хранении – 9,5 пункта, по водоснабжению, водоотведению, утилизации отходов и ликвидации загрязнений – 11,7 пункта [18].

Финансовое состояние и его динамика в целом опре-

деляется финансовым планом и результатами его выполнения. Финансовое состояние вместе с другими его параметрами задается шестым видом ликвидности предприятия – ликвидностью финансового плана, которая никак сегодня не оценивается в корпоративных финансах и финансовом менеджменте [12]. Определим ликвидное сжатие запланированных источников по сбалансированному финансовому плану исходя из приведенных в **табл. 1** данных по производителю продукции для строительной индустрии.

При этом используем предложенные нами базовые показатели ликвидного сжатия источников финансового плана (Лс), рассчитанные по формулам:

$$Лс = \frac{Tп}{Tr} \cdot 100 - 100, \quad Лс = \frac{Tпа}{Tr} \cdot 100 - 100 ;$$

где:

Лс – ликвидное сжатие источников финансирования расходов по финансовому плану (%);

Tп – темп прироста прибыли, амортизации, других источников в методологии финансового плана (%);

Tпа – темп прироста суммы прибыли и амортизации в методологии финансового плана (%);

Tr – темп прироста сбалансированных доходов и расходов в методологии финансового плана (%).

Ликвидное сжатие источников финансового плана по прибыли, амортизации и другим источникам, определенное по отношению к позициям 5,6,7 таблицы 1 составит значения, приведенные в **табл. 2**. При этом средневзвешенное ликвидное сжатие источников в плане рассчитано исходя из суммы произведений полученных показателей ликвидного сжатия по каждому источнику на его долю в плане.

Таблица 1.

Показатели финансового плана по прибыли, амортизации, доходам и расходам (тыс.руб.).

Показатели	Отчет 2017	План 2018	Темп прироста %
1. Прибыль	9120,2	10078,2	10,504
2. Амортизационные отчисления	22435,7	23774,3	5,966
3. Сумма прибыли и амортизации	31555,9	33852,5	7,278
4. Другие источники	6322,4	6003,5	-5,043
5. Доходы и расходы всего (1)	37878,3	39856,0	5,221
6. Доходы и расходы без инвестиций (2)	31178,0	32874,2	5,440
7. Инвестиции прямые и портфельные (3)	6700,3	6981,8	4,201

При определении ликвидного сжатия 2 и средневзвешенного ликвидного сжатия приняты суммы, динамика доходов и расходов, удельные веса источников, рассчитанные за минусом направления части прибыли, амортизации и других источников на финансирование инвестиций. Ликвидное сжатие 3 рассчитано исходя из показателей финансового плана и плана финансирования инвестиций.

Приведем результаты расчетов ликвидности планового финансирования инвестиций за счет собственных и привлеченных средств. (табл. 3).

Полученные результаты расчетов показывают, что против отчетных показателей предыдущего года в плане на 2018 год наблюдался общий рост ликвидности финансового плана и планового финансирования инвестиций главным образом за счет прибыли и амортизации. Это происходило на фоне некоторого снижения заплани-

рованных объемов получения других источников доходов, в том числе объема финансирования инвестиций за счет бюджетных средств. При этом средневзвешенное ликвидное сжатие источников по отношению ко всем расходам, к расходам без инвестиций значительно выросло, а наиболее существенно – по инвестициям.

Финансовое состояние компаний зависит не только от изменений по видам ликвидности и динамики показателей ликвидности. Важным аспектом финансового состояния страны и компаний, вскрывающим проблему индифферентности науки о корпоративных финансах, на наш взгляд, выступают вопросы – чему и кому помогают современные корпоративные финансы, какова их направленность. Здесь приходится констатировать отсутствие резервной основы укрепления финансов компаний, распределения, роль которого непреходяща и возрастает по мере возникновения финансовых трудностей в экономике на макро- и микроуровне. Корпоративные финансы

Таблица 2.

Ликвидное сжатие источников финансового плана по прибыли, амортизации и другим доходам (%).

Показатели	Ликвидное сжатие – 1	Ликвидное сжатие – 2	Ликвидное сжатие – 3
1. Прибыль	101,2	102,1	135,8
2. Амортизационные отчисления	14,3	8,2	70,0
3. Сумма прибыли и амортизации	39,4	26,3	119,1
4. Другие источники	-196,6	-133,2	-234,0
5. Средневзвешенное ликвидное сжатие	63,711	43,262	184,2

Таблица 3.

Ликвидность планового финансирования инвестиций за счет собственных и привлеченных средств (тыс.руб)

Показатели	Отчет 2017	План 2018	Темп прироста %	Ликвидное сжатие %
Прибыль на инвестиции	4115,3	4523,0	9,907	135,8
Амортизационные отчисления	1400,0	1500,0	7,143	70,0
Сумма прибыли и амортизации	5515,3	6023,0	9,205	119,1
Прочие собственные источники	65,0	78,8	20,000	376,0
Бюджетные целевые поступления	1120,0	880,0	-21,429	-610,0
Инвестиции прямые и портфельные (3)	6700,3	6981,8	4,201	184,2*

* Средневзвешенное ликвидное сжатие по источникам финансирования.

не имеют действительно финансового планирования, включая годовой и долгосрочный периоды, не ориентированы на производство как таковое, индифферентны к отраслевому аспекту экономического и финансового развития. В целом для финансового планирования в рамках корпоративных финансов характерно отсутствие некоторых источников финансовых ресурсов компаний.

Оперативной финансовой работы как направления управленческой финансовой деятельности компаний нет, платежный календарь как оперативный план денежного оборота подменен бюджетом движения денежных средств, который не безупречен по методике составления [1]. Кассового плана, как плана движения налично-денежных средств, как такового нет.

Не безупречны само понимание и предлагаемые расчеты ряда показателей, претендующие на финансовые, исходя из данных баланса. Например, наличие собственных и приравненных к ним оборотных средств, их излишек или недостаток по данным баланса корректно определить нельзя. Но, если очень хочется, то оказывается, что можно. Текущая финансовая потребность не может быть установлена по данным баланса. Это не сальдовые итоги его позиций, скорректированные на текущие обязательства. Текущие финансовые потребности подлежат установлению по сумме и направлениям расхода, планированию, регулированию и контролю со стороны финансовых служб компаний в ходе планового определения и исполнения оперативных планов денежного оборота.

Оказывается, можно из потребности в материально-производственных запасах вычитать кредиторскую задолженность, тем самым уменьшая эту потребность в запасах. Называть, полученный по сомнительной формуле результат потребностью в финансовых средствах для формирования запасов. При этом демонстрируется полное безразличие к тому, что финансовых средств, строго говоря, не существует, а потребность в запасе – это потребность в минимальном запасе, что запас должен быть, и мы не вправе уменьшать эту потребность на имеющийся тот или иной источник ее покрытия. Индифферентное отношение демонстрируется и к составу норм запаса в днях, которое абсолютно не тождественно текущему складскому запасу [15].

Парадокс современных корпоративных финансов состоит в том, что финансовые, в смысле стоимостных, денежных показателей есть, а финансов как таковых нет. Принимая во внимание, что источники финансовых ресурсов во многом производны от общеэкономических показателей мы не видим в корпоративных финансах и путей роста производительности труда, фондоотдачи, других важных экономических показателей в их взаимосвязи с финансовыми. Например, путей снижения себе-

стоимости, роста прибыли и рентабельности нет, вменяемых трактовок ряда определяющих понятий в области инвестиций [16], финансового планирования, оборотных средств компаний нет и т.п. Разговор об эффективности инвестиционных проектов идет без собственно понятий сметной стоимости, состава сметы, порядка ее составления и контроля, трех видов себестоимости: сметной себестоимости, плановой и фактической, без основ проектно-сметного дела. Нет даже упоминаний о базовых вещах в области финансирования и кредитования капитальных вложений например, о той же воспроизводственной структуре капитальных вложений, структуре затрат в строительстве и технологической структуре капитальных вложений, которые изначально выступают в качестве важных факторов эффективности инвестиционных проектов.

Нет в современных корпоративных финансах и очень важного аспекта для нашей экономики и бизнеса, связанного, собственно, с налично-денежным оборотом, который регулируется в нашей стране и играет важную роль в системе отчетности и организации денежного оборота наших компаний. Налично-денежный оборот потонул в *cash flow* и подлежит дисконтированию также как и безналичные денежные потоки без всякого на то специального обоснования. Вместе с тем совершенно очевидно, что риски по оплате наличными деньгами не идентичны рискам неплатежа в безналичном порядке. Связь операции товар – наличные деньги жестче и неотвратимее, чем при безналичном платеже. Все это – не смотря на то, что движение наличных денежных средств и лимитирование в этой области осуществляется у нас отдельно по наличному обороту и по безналичному денежному обороту. Получение выручки фирмами и компаниями, в том числе в наличных деньгах, отождествляется с инкассацией выручки, хотя инкассация выручки есть банковское понятие, связанное со сверхлимитным изъятием наличных денежных средств с последующим, как правило, день в день зачислением этих сумм на расчетные счета.

В перспективе, на наш взгляд, будет назреть вопрос по базовой валютной основе корпоративных финансов для внутринациональных операций. Риторические вопросы здесь, на которые в принципе есть ответы состоят в следующем. Это чья, кем контролируемая, обслуживаемая, для чего предложенная и внедряемая валюта, какие последствия применения таит в себе биткоин и другие криптовалюты для национальной экономики и состояния финансов. Уместно в этой связи вспомнить, что в свое время мы успешно добились ликвидации калейдоскопичности денежного обращения внутри страны, возникшей в ходе гражданской войны, по результатам проведения денежной реформы начала 20-х годов и введения червонца в качестве стабильной внутренней валюты.

Корпоративные финансы просто игнорируют проблему распределения, которая во многом определяет эффективность корпоративного управления бизнесом. Они индифферентны к вопросам формирования денежных фондов и резервов в ходе ведения бизнеса, а значит и к распределению той же прибыли. Проблему же, например финансового обеспечения социальных расходов в государстве и в корпорациях невозможно эффективно решать без учета путей такого финансового обеспечения, рассматриваемых через призму сводного баланса финансовых ресурсов государства, доходов бюджетной системы и пропорций распределения прибыли на корпоративном уровне [10,13].

Второстепенную роль в построениях корпоративных финансов играет амортизация. В трудах зарубежных ученых она нередко не включается даже в собственный капитал компаний. В результате роль этого воспроизводственного источника оказывается приниженной и замалчиваемой. К тому же отсутствует как не нужный и собственно механизм амортизации, который играет в построениях корпоративных финансов второстепенную, вторичную роль. Это находит проявление и в бухгалтерском балансе, где стоимость основных средств сальдируется на начисленные амортизационные отчисления. Зачастую понимание капитала сводится к акциям, обязательствам и нераспределенной прибыли, т.е. без включения в состав капитала собственно амортизации.

На наш взгляд, следует различать созданный капитал и капитал, остающийся в распоряжении компании. Созданный капитал больше отраженного на балансе капитала на величину начисляемой амортизации и той части получаемой компанией валовой прибыли, которая уменьшает ее до размера нераспределенной. При этом важно иметь в виду, что показатель нераспределенной прибыли есть результат уменьшения реально полученной компанией итоговой прибыли не только на величины уплаченных налогов, но и на ряд других возможных позиций, например убытков прошлых лет.

Само покрытие убытков прошлых лет в таком порядке выглядит механическим, отражает и не нацеливает компанию на проведение финансово-экономической работы, связанной с разработкой и практической реализацией управленческими подразделениями компании технико-экономических мероприятий по получению дополнительной прибыли в целях компенсации допущенных убытков.

Представляется, что не таким уж однозначным и определенным является постановка в корпоративных финансах вопросов связанных с учетом рисков. Многие экономисты стоят на позиции, согласно которой риск это категория [6,7]. Однако очевидно, что вероятность неудачи, непредвиденных потерь не может выступать в ка-

честве экономической категории. Риск – это надстроечное понятие по отношению к действующим фундаментальным экономическим и финансовым категориям. Однако неблагоприятные обстоятельства и вероятность неблагоприятного исхода, математическое ожидание потерь, не определяет природу и сущность экономических и финансовых категорий, а также практических форм их проявления в экономике.

Риск – это результат организации экономических и финансовых отношений в рамках действующей системы управления в экономике. Риск связан с факторами изменчивости конъюнктуры рынка, отношений и мотиваций собственника, заказчика и инвестора. Риск – это тень практической реализации экономических и финансовых отношений. Причем, эта тень может проявиться, а может и не проявиться в ходе их практической реализации.

Речь идет о не формальной правомерности учета рисков вообще и обоснованности количественной их интерпретации, например при финансовом планировании. Если риск отражает неопределенность, то возникает вопрос, – на каком основании мы вполне определенные денежные потоки в плане корректируем на неопределенность, которая сама по себе есть ничто в смысле определенности. Получается корректировка на ничто.

Также речь идет о том, – в какой мере подобные корректировки соответствуют практической реализации задачи составления плана, мобилизующего на приведение в действие имеющихся в компании резервов снижения себестоимости продукции, издержек обращения и роста внутрифирменных денежных накоплений.

Любое дисконтирование, учет рисков работает на уменьшение, занижает планируемые и прогнозируемые показатели денежного потока, не мобилизует на достижение максимальных показателей финансово-хозяйственной деятельности, не способствует приведению в действие имеющихся возможностей для улучшения результатов ведения бизнеса.

Помимо того, что учет рисков снижает плано-прогнозные показатели, в горизонте планирования и прогнозирования существуют и могут возникать также благоприятные, вероятные факторы и условия, компенсирующие учетные риски. Они, эти условия и факторы, назовем их – "антириска", трудно определяемы и часто не могут быть учтены в ходе определения плано-прогнозных денежных потоков.

На наш взгляд, абстрактная постановка вопроса о необходимости учета рисков в планировании далеко не всегда выглядит безупречно применительно к конкретным ситуациям. Возьмем, например риск неплатежа.

При планировании и прогнозировании прибыли компании мы говорим, что согласно теории о предпринимательских рисках в совокупности с данными бухгалтерского учета за отчетный год, существует риск неплатежа за отгруженный покупателю товар и нам не заплатил, скажем, каждый 10 покупатель. Мы корректируем плановую прибыль с учетом фактических данных о неплатежах в сторону весомого снижения ее размера в плане. Сделали формально правильно, но вот вопрос – а чем, собственно, занимается аппарат финансового директора или зама по экономике, они сидят для чего – для того, чтобы им не платили за произведенную рабочими и отгруженную покупателям продукцию. А если за этим процессом корректировки стоит еще и немалый, порой многотысячный коллектив, то, как это выглядит.

Отдельно стоит вопрос о всеобщности риска и, в частности, финансового. По сути это вопрос о том, существуют или отсутствуют безрисковые денежные и финансовые операции. Нам прямо или косвенно говорят, что априори безрисковых финансовых операций нет. Ну, а если мы например, "переложили" свои деньги из одного кармана компании в другой карман, используя механизм перераспределения финансовых ресурсов внутри холдинга, зачли взаимные задолженности между покупателями и поставщиками, оплатили причитающиеся бюджету налоги, сформировали в порядке распределения полученной прибыли фонды и резервы, выдали денежные средства под отчет работнику компании согласно списку лиц, имеющих право их брать в таком порядке, перечислили средства на благотворительность и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Корпоративные финансы и управление бизнесом. Монография./ Коллектив авторов.// Под ред. Л.Г. Паштовой, Е.И. Шохина. – М.: КноРус, 2018. – 400с.
2. Корпоративные финансы. Учебник./Коллектив авторов.//Под редакцией М.А. Эскиндарова, М.А.Федотовой. – М.: Кнорус, 2016. – 480 с.
3. Корпоративные финансы. Учебник./Коллектив авторов.//Под редакцией проф. Е.И. Шохина. – 2-е изд. – М.: Кнорус, 2016. – 320 с.
4. Принципы корпоративных финансов. /Брейли Р., Майерс С.// 2-е русск. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.) – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. – 1008с.
5. Стратегические финансы: от теории к практике. Монография./Коллектив авторов.// Под ред. Хотинской Г.И., Черниковой Л.И. – М.: Русайнс, 2017. – 274 с.
6. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. /Коллектив авторов // Под ред. И. П. Хоминич, И. В. Пещанской. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 345 с. – Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс
7. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич// – 2-е изд., перераб. и доп. (Новое экономическое образование). – М.: Эксмо, 2010. – 768с. с. 352
8. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции: пер.с англ. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 1028 с.
9. Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. Финансовый менеджмент: экспресс-курс. Серия "Классический зарубежный учебник". Пер.с англ. – 4-е изд. – СПб: Питер, 2011. – 541 с.
10. Большаков С.В. Актуальные вопросы мобилизации внутренних финансовых возможностей роста экономики за счет стимулирующих мер и усиления контрольно-экономической работы по повышению ликвидности компаний.// В сборнике: Глобальные вызовы современному обществу в XXI веке: новые возможности, перспективы развития, стратегия действий. Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза. Караганда, 2016. – с. 66–70.
11. Актуальные проблемы стратегических финансов компаний: стоимость и прибыль, долгосрочный план и финансы./Большаков С.В.// Финансовая жизнь. – 2017, № 3. – с.25–32.
12. Большаков С.В. Важный составной компонент понятия ликвидности компаний и фактор, влияющий на их финансовую устойчивость // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. –2016, –№ 10. – с. 64–70.
13. О путях финансового обеспечения социальных расходов. / Моляков Д.С., Большаков С.В.// Финансы. – 1990, № 7. – с.9–12.
14. Понятийный аппарат в системе финансирования расходов организаций. / Большаков С.В. // В сборнике: Понятийный аппарат и его использование в преподавании дисциплин финансового профиля. Сборник материалов по итогам работы круглого стола. М.: Кнорус, 2010. – с.25–40.
15. Большаков С.В. О стратегии развития науки о корпоративных финансах в России // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право". – 2014, – №9–10 – с. 49–57.
16. Рецензия на книгу Владимира Барда "Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования Российской экономики"./Большаков С.В.// Бюллетень финансовой информации. – 1999, №11. – с.75–76.
17. Стратегические финансы: финансовая политика и финансовая стратегия./ Большаков С.В. // Финансовая жизнь. – 2017, № 2. – с.72–76.
18. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – <http://www.gks.ru/>; http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Isswww.exe/Stg/d03/62.htm
19. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#
20. World Development Report, 2009, The World Bank, Washington, USA, P. 356–357, Tab. 3.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ - ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ В ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

INSTITUTIONAL INVESTORS -
INFRASTRUCTURE PROJECTS FUNDS
RAISING AND HUMAN FACTOR

*E. Valishin
M. Valishina*

Annotation

The authors consider the Russian multi-level pension system in terms of attracting funds to infrastructure projects, analyze Russian national practice and its specifics, the possibilities of changes at present and their consequences, the article discusses issues related to pension savings and the possibilities for their use as investments in infrastructure projects. The authors analyze the results of a study of the attitude of the population towards pension programs, as well as the circumstances of employees' participation in these programs, the model of attracting pension funds' money to infrastructure projects.

Keywords: prerequisites for choosing a pension model, pension funds, behavioral factors (causes) of irrational behavior in financial savings, infrastructure projects.

Валишин Евгений Николаевич

К.псх.н., доцент,

Финансовый Университет

при Правительстве РФ, г. Москва

Валишина Мария Евгеньевна

Финансовый университет

при Правительстве РФ, г. Москва

Аннотация

Авторами рассматривается российская многоуровневая пенсионная система с точки зрения привлечения денежных средств в инфраструктурные проекты, анализируется национальная российская практика и ее специфика, возможности изменений в настоящее время и их последствия, в статье рассматриваются вопросы, связанные с пенсионными накоплениями и возможностями их использования, в качестве инвестиций в инфраструктурные проекты. Авторами анализируются результаты исследования отношения населения к пенсионным программам, а также обстоятельства участия работников в данных программах, модель привлечения денег пенсионных фондов в инфраструктурные проекты.

Ключевые слова:

Предпосылки выбора модели пенсионного обеспечения, пенсионные фонды, поведенческие факторы (причины) иррационального поведения при финансовых сбережениях, инфраструктурные проекты.

Сегодня негосударственные пенсионные фонды (НПФ) РФ становятся новыми инвесторами в инфраструктуру России. Необходимо отметить, что модель привлечения пенсионных денег в инфраструктуру уже давно проверена на практике зарубежных НПФ. Уже сегодня Банк России совместно с Минфин РФ подготовил механизм направления средств НПФ на финансирование долгосрочных инвестиционных проектов. Модель привлечения денег пенсионных фондов работает в таких направлениях как транспорт, в жилищно-коммунальном хозяйстве и в социальной сфере. Однако сегодня одним из важных вопросов стал вопрос о возвратности инвестиций НПФ в концессионные проекты. Как правило, он формируется тремя способами: путем прямой оплаты услуг потребителями, путем оплаты услуг через тариф или за счет бюджетных обязательств. Как известно срок окупаемости инвестиционных проектов длительный и институциональные инвесторы обладают долгосрочным инвестиционным капиталом и готовы вкладываться на весь срок окупаемости инфраструктурного проекта. Это свя-

зано прежде всего с необходимостью формирования устойчивого долгосрочного денежного потока для выполнения своих обязательств в будущем. Таким образом, в 2016 году на долю активов негосударственных пенсионных фондов (НПФ) а также застрахованных лиц пришлось большее количество чем в Пенсионном фонде России ПФР. По мнению аналитиков, ПФР РФ за 2017 –2020 годы ждет значительный дефицит средств и составит 5% в год. В то же время у НПФ произойдет замещение существующих банковский активов на сумму 350 миллиардов рублей, акциям и облигациям. С 1 июля 2018 года НПФ по решению ЦБ РФ, должны сократить максимальную долю инвестиций в банковский сектор с 40% до 25%. Сегодня, спрос на российские корпоративные облигации, по мнению аналитиков составил 250–300 млрд руб. (3,3% рынка), на акции российских предприятий – на уровне 50–75млрд.руб. [5]

Достаточность собственных средств НПФ до 2020 г. будет на минимальном уровне. В 2016 году пенсионные

накопления НПФ превысили объемы государственного ПФР. Рост активов под управлением НПФ составил 20,4%. С уменьшением числа НПФ продолжается повышение концентрации на рынке – 10 крупнейших НПФ (15% от всех НПФ на рынке) владеют 79% всех активов НПФ (2 972 млрд рублей). Год назад (в сравнении с результатами 3 кв. 2016 года) на долю 10 крупнейших НПФ приходилось 64% всех активов НПФ (2 414 млрд рублей) [11]. Аналитики пенсионного рынка считают, что за период 2017 по 2020 гг. значение и роль НПФ усилится, возрастут и темпы увеличения активов под их управлением (8,5% в среднем в год) будут опережать динамику роста пенсионных накоплений в стране в целом (5%) [5]. Реформирование пенсионной системы будет способствовать росту активов НПФ. В 2016 г. дефицит пенсионной системы составил 3 трлн руб. Основным ожидаемым событием для пенсионной системы РФ станет внедрение индивидуальной системы пенсионного капитала (ИПК) и ее интеграция с обязательным пенсионным страхованием (ОПС), что позволит снизить необходимость финансирования пенсионной системы. На сегодняшний день население использует только две компоненты пенсионной модели, только гарантированную и страховую. В тоже время для развития НПО необходимо расширить права НПФ, для того чтобы повысить привлекательность добровольной компоненты. Так по итогам 2016 года НПФ инвестировали 1,1 трлн рублей в облигации, размер пенсионных накоплений составлял 2,1 трлн рублей. Учитывая значительный объем инвестиций НПФ в ценные бумаги, ЦБ РФ принял положения, по которому предполагается, сокращение доли вложений пенсионных накоплений в банковские активы (включая облигации и акции банка, депозиты). Так аналитики НАПФ считают, что НПФ снизить долю банковских активов до 37,5%, с 1 июля 2018 года – до 35%, а с 1 января 2019 года до 30%. С учетом данных ограничений НПФ придется трансформировать портфели, увеличивая вложения в корпоративные бонды, и сокращать вложения в акции и облигации банков. Кроме того, документ предусматривает ограничение вложений в активы группы связанных юридических лиц на уровне не более 15%.

Таким образом НПФ придется пересмотреть свои портфели, увеличивая вклад в корпоративные облигации, и сворачивая вложения в акциях и обязательствах банка. Кроме того, документ предусматривает ограничение участия в действиях группы связанных юридических лиц на уровне, не более 15%. С 14 июля 2017 года ЦБ РФ ввел новые требования к уровню рейтингов инвестиций пенсионных накоплений, а также расчет собственных средств НПФ и управляющих компаний. До сих пор НПФ смогли обойти это ограничение путем взаимного финансирования между дружественными фондами. Согласно оценкам ЦБ РФ, на конец 2016 года, на взаимные инвестиции приходится 40–45% от общего портфеля пенсионных накоплений. Пенсионные накопления активно уча-

ствуют в фондировании реального сектора экономики. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) является старейшим российским исследовательским институтом в сфере социальных, политических и маркетинговых опросов, им был проведен опрос, анализ общественного мнения различных социальных групп населения. Опрос предприятий и организаций проводился по выборке, репрезентирующей генеральную совокупность по размеру организаций и видам деятельности. Объем выборки–1500 предприятий в 47 регионах России (в опросе участвовали предприятия крупного, среднего и мелкого бизнеса). Ошибка выборки не превышает 2,5%. Опрос показал, что сегодня многие все еще не одобряют отмену перевода части пенсионных отчислений в накопительную часть, так граждане до 25 лет (77% из них полагают, что это неправильно). "Многие россияне хотят продлить возможность выбора формирования накопительной пенсии. И еще хотелось бы отметить, что–то количество законодательных изменений, которое было на пенсионном рынке, привели к ситуации, что большое количество россиян имеют крайне низкое понимание того, что вообще происходит с пенсионной системой. Так, 69% респондентов, опрошенных ВЦИОМ, имеют лишь общее представление о существующей системе пенсионного обеспечения. Это подтверждает и исследование НАФИ; на вопрос какими финансовыми инструментами вы пользуетесь для накопления и инвестиций–63% респондентов ответили "никакими" [4].

Достаточно информированы о деятельности пенсионных фондов лишь 8% опрошенных. Почти четверть граждан в возрасте до 48 лет об этом не знают ничего. Можно предположить, что существует связь между низким уровнем информированности и постоянными изменениями в пенсионном законодательстве. Низкий уровень информированности населения подтверждает и тот факт, что 44% респондентов, по данным ВЦИОМ [8], не знают, что период, когда работники могут перевести накопительную часть пенсии в негосударственные пенсионные фонды, ограничен, в то же время 39% слышали об этом, но о подробностях не в курсе. На вопрос, когда заканчивается этот период, не смогли ответить 74% респондентов. Вопреки классическому представлению об экономически рациональных агентах, реальный человек по-разному относится к одним и тем же денежным суммам, полученным из разных источников (зарплата, доходы от инвестиций и т.д.). Распределяя свои личные бюджеты, люди принимают во все нерациональные решения. Должно быть "подталкивание" к правильному выбору. Пример: чтобы стимулировать пенсионные накопления, лучше переводить работника на такую систему автоматически, а тот, кто не согласен, должен отказаться выраженным способом. Если же людям предлагать активный выбор между двумя вариантами, они скорее всего, выберут вариант "оставить все как есть", но не потому, что лучше, а потому что людям свойственно "когнитивное искажение"



Рисунок 1. Сберегательные предпочтения россиян.

(bias) в пользу сохранения статус-кво [2]. Существует зависимость точки отсчета. Важно знать исходный пункт, с которым сравнивают текущее предложение (изменение). Прежде чем предсказать полезность какой-либо суммы, необходимо знать точку отсчета (например, бедный-богатый).

Исследования принятия решений "в условиях нищеты (бедности) позволяют сделать предположение, что люди за чертой бедности – это группа, в которой сложно увидеть эффект владения. Бедность – это жизнь ниже имеющейся у человека личной точки отсчета. Для бедного человека любые затраты – это потери. Потери, их неприятие может быть очень сильной силой консервативного характера, которая хочет минимальных изменений по сравнению с реальной, текущей ситуацией – как в деятельности организации, так и конкретного лица [1]. Действует принцип непринятия потерь. Если сравнить напрямую, то потери субъективно воспринимаются крупнее, чем приобретения (выигрыш). Это диссонанс между силой положительных и отрицательных ожиданий. Ответная реакция на возможные и реальные потери сильнее, чем реакция на выигрыш – это неприятие потерь. Таким образом, существуют два аспекта выбора: предпочтения изменяются вместе с личной точкой отсчета (статус-кво); потери (ущерб) от произошедших изменений (перемен) воспринимаются более значимым, чем преимущества, что вызывает действия к сохранению имеющегося статус-кво. Ключевая роль в определении отношения к выбору модели пенсионного обеспечения принадлежит доступной для человека информации о содержании пенсионных выплат; распределении ответственности между работниками, организацией и государством; выбираемым в жизни стратегиям и моделям поведения для обес-

печения дополнительного дохода по достижению пенсионного возраста. Ключевой вывод: уровень участия работников сильно зависит от того, насколько просто они могут получить информацию о пенсионной программе и начать в ней участвовать.

Определенную роль в стимулировании участия населения в добровольных накопительных пенсионных системах имеет уровень финансовой грамотности населения. Выбирая добровольный пенсионный план, участник – физическое лицо должен понимать финансовые риски, которые он будет нести самостоятельно и уметь управлять ими на необходимом уровне, чтобы с развитием добровольных пенсионных планов не произошел рост индивидуальных банкротств физических лиц. Зарубежный опыт свидетельствует, что востребованность добровольных пенсионных планов напрямую зависит от сформированной культуры накопления у нации: для участника пенсионных накоплений должны быть сформированы не только понятные и доступные для разного уровня дохода инструменты накопления, но также определенный менталитет. Опыт зарубежных стран, где активно используются частные, в том числе корпоративные пенсионные программы, показывает, что человек, начиная работать, должен сам осознавать необходимость участия в корпоративных пенсионных планах и параллельного накопления пенсионных сбережений в банках или страховых компаниях, используя соответствующие финансовые инструменты.

Повышением уровня финансовой грамотности в зарубежных странах обычно занимается уполномоченные государственные ведомства или организации, которые разрабатывают и реализуют в стране программы по финансовой грамотности населения. Кроме мер по расши-

рению финансовой грамотности населения можно добавить такие инструменты, как: создание институциональной среды для работы всех звеньев пенсионной системы, предоставление государством технологической базы для администрирования пенсионных накоплений, а также создание единой информационной базы для всех уровней пенсионной системы на одном из государственных сайтов или порталов. Принятие федерального закона "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" (в части формирования пенсионного плана Индивидуального Пенсионного Капитала в системе негосударственного пенсионного обеспечения) позволит обеспечить формирование гражданами за счет личных взносов дополнительных средств для финансирования пенсионных выплат, увеличит число участников в системе НПО и будет способствовать наиболее полному удовлетворению их интересов. За 9 месяцев 2017 г. на фоне сокращения количества НПФ, работающих с НПО фонды, входящие в топ-10 по объему пенсионных резервов, увеличили долю собственных средств и участие добровольной пенсионной системы. Однако за год эти НПФ почти не изменили долю пенсионных резервов – 88% на конец 2016 года, что соответствует 1%. В то же время эффективность размещения пенсионных резервов крупнейшими фондами в сегменте НПО оказалась ниже среднерыночного показателя. Так, средневзвешенная доходность за 9 месяцев 2017 г. по рынку составила 5,58% годовых, а доходность топ-10 НПФ по объему пенсионных резервов – 2,54% годовых. Необходимо отметить, что на изменение активов НПФ негативное влияние окажет и продление до 2019 г. заморозки накопительной части пенсионных накоплений из ПФР в НПФ для покрытия дефицита бюджета Пенсионного фонда России.

Негативное влияние на рост активов НПФ на наш взгляд окажет, и консолидация отдельных НПФ в группы это повлечет за собой уменьшение числа компаний на рынке пенсионного страхования, и приведет к снижению конкуренции. Собственные средства НПФ не смогут покрыть отрицательную переоценку пенсионных накоплений и резервов. Первоначальный подход к определению финансовой устойчивости НПФ за счет капитала претерпел значительные изменения, настоящее время, финансовая стабильность фондов зависит от таких показателей как финансовое положение, с учетом финансовых рисков и обязательств, а также с учетом актуарных рисков в течение пяти лет. Ассоциация НАПФ провела расчеты и прогнозы до 2020 год, и считает, что, не имея прямых указаний ЦБ РФ о повышении собственных средств выше нормативной стоимости, пенсионные фонды не будут их наращивать. Исключение могут составить только те НПФ, у которых портфели пенсионных резервов, но они в большинстве случаев не смогут продемонстрировать положительное проведение стресс-тестов ЦБ РФ, и им придется изменить состав и / или структуру своих

портфелей. Пенсионные выплаты для ОПС увеличатся в период с 2022 по 2027 год (массовые пенсии будут выплачены в 2022 году), но эти сроки не могут быть перенесены из-за запланированного увеличения пенсионного возраста. По принятым поправкам в пенсионное законодательство, застрахованные лица могут свои средства пенсионные накопленные на счетах одного фонда перевести на счета другого НПФ и при этом не потерять накопленный доход, один раз за пять лет, ранее это срок составлял год, это позволит НПФ, соответственно стабилизировать клиентскую базу, что в свою очередь положительно повлияет на прогноз роста активов НПФ, а именно, росту пенсионных накоплений и резервов. Аналитики ожидают, что произойдет рост вложений НПФ в долговые инструменты, которые можно направить и на финансирование инфраструктуры, и на социальные проекты. Замена банковских депозитов НПФ на акции, государственные и корпоративные облигации может увеличить спрос на ценные бумаги с высокой надежностью, а ужесточение требований центрального банка к качеству пенсионных резервов может привести к увеличению доли корпоративных облигаций в инфраструктурные проекты. В настоящее время приобретателями таких облигаций являются НПФ, которые каким-то образом связаны с другим кредитором или инвестором проекта.

В качестве примера можно рассмотреть "Пенсионный фонд ВТБ" приобретал облигации с участием "ВТБ Капитал" по финансированию, строительству и эксплуатации двух участков автомагистрали М11 Москва – Санкт-Петербург, которые были размещены в 2015 году. Необходимо так же отметить, что сегодня инфраструктурные облигации по-прежнему являются очень рискованными инструментами, если бы существовали госгарантии на данные бумаги их реализовать было бы проще и в обращении они ходили бы лучше. В нынешней ситуации практически никто из крупных покупателей облигаций не хочет самостоятельно проверять инфраструктурный проект, а риски большие они связаны и со строительством, связанные с изменением стоимости работ, изменением сроков и деталей инфраструктурного проекта. Кроме этого, существует и проблема оценки доходности самих инфраструктурных проектов, что, соответственно, влияет на желание инвесторов участвовать в подобных сделках. Дополнительный риск инфраструктурных облигаций связан с возможностью изменения сроков выпуска облигаций или реструктуризации. Этот механизм, безусловно, возможен, поскольку средний срок погашения этих ценных бумаг составляет около 15 лет, но в этом случае необходимо разработать механизм для изменения условий займа. Сегодня, считают эксперты привлекательность инфраструктурных облигаций достигается за счет купонных выплат. По новым условиям инвестирования для НПФ необходимо включение облигаций в котировальный список первого (высшего) уровня одной из российских бирж. Рейтинги "Эксперт РА" пока применяются только в отно-

шении банков и регионов России, методологии оценки корпоративных облигаций нет. Рейтинги АКРА применяются для всех эмитентов.

В состав портфеля пенсионных накоплений с 14 июля 2017 года разрешается приобретение облигации банков с рейтингом не ниже "А-", присвоенных АКРА или "Эксперт РА". Для облигаций банков, которые были включены в портфель НПФ до 14 июля 2017 года, действует требование по наличию минимального рейтинга на уровне не ниже "BB+". Для включения в портфель НПФ корпоративных облигаций устанавливаются менее строгие правила. Минимальный уровень кредитного рейтинга для покупки новых бумаг установлен не ниже "BBB+". Ранее купленные корпоративные бонды могут находиться в портфеле НПФ до погашения, если их рейтинг не ниже "BB+" агентства "Эксперт РА" или АКРА. Что касается рынка долгосрочных инвестиций, то интерес к рынку будет расти, так

как сегодняшние реалии заставляют инвестора искать доходность не только на классических спекулятивных рынках, но и в долгосрочных инфраструктурных проектах. По сути, в России начинает формироваться основа рынка долгосрочных инвестиций в инфраструктуру, и такие проекты становятся уже самостоятельным видом активов. Говоря про институциональную среду, необходимо отметить, что интерес инвестора действительно находится преимущественно в секторе ЖКХ. Однако любому инвестору необходима стабильность потока дохода по концессионному соглашению, тогда как сегодня регион не всегда готов давать гарантии по концессионным проектам, а риски часто выпадают на долю концессионера. Другими словами, инструмент концессий только формируется. Регуляторная среда также требует формирования. Помимо прочего, необходима единая политика в отношении концессионных проектов, ведь надо признать, что у данного рынка огромный потенциал.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания // Вопросы экономики –2018.– №1 – С.5–25.
2. Канеман Д., Славик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения. // Пер. с англ.–Х.: Изд-во "Гуманитарный центр", 2018. С.512–536
3. Талер Р. Новая поведенческая экономика // М.: Изд-во "Эксмо" 2018. С.– 384 с.
4. Валишина М.Е., Волков И.А. Российская модель пенсионного обеспечения: особенности выбора и перспективы // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Том 7. №5А. С.57–67
5. Вести, Экономика. АКРА: НПФ обойдут ПФР по числу застрахованных лиц [Электронный ресурс] URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/85724>
6. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM" [электронный ресурс] / Электронно-библиотечная система "ZNANIUM". – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://znanium.com>. – (дата обращения: 21.04.2017)
7. ОЭСР "Роль накопительных пенсий в системах пенсионного обеспечения: Проблемы пенсионной системы Российской Федерации" // Режим доступа: www.napf.ru/files/48405/OЭСР%20%20русский%20перевод.doc. (дата обращения: 08.03.2017)
8. Пенсионная система: население хочет стабильности | НАФИ [Электронный ресурс] URL: <http://nacfin.ru/pensionnaya-sistema-naselenie-xochet-stabilnosti/> (дата обращения 16.08.17)
9. Министерства Труда и Социального развития [Электронный ресурс] URL: www.rosmintrud.ru/pensions/razvitie/199/Oprosy_svodnaya.pptx (дата обращения 12.10.2017)
10. ВЦИОМ [Электронный ресурс] URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115339/https://fomag.ru/news/14-iyulya-zastavit-npf-i-uk-snizit-dolyu-investitsiy-v-bankovskie-aktivny/> (дата обращения 16.11.2017)
11. Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 10.12.2017)

© Е.Н. Валишин, М.Е. Валишина, (ewgeni-v@rambler.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ "БЛОКЧЕЙН" В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

THE APPLICATION OF THE SYSTEM OF "BLOKCHEJN" IN THE COMMERCIAL BANKS

I. Vasilyev

Annotation

Blokchejn technology future. It is believed that the widespread introduction of blockchain technologies will change the whole world. Why? Simple as that—due to the decentralization of the chain blocks, it can not change—IE hack, spoof and generally control in any way. At the same time eliminating the need for intermediaries in transactions and any other transactions related to transfer of valuable information. Information transmitted through peer—peer—from user to user. Each party has information about other participants, as well as access to the entire history of transactions in the system. Blokchejn—a self-contained, but extremely open structure that does not need a third party. This goal is the absence of intermediaries—haunted creators bitcoina when kriptovaljuty transmission protocol developed from user to user. In Russia, the attitude towards blokchejnu and kriptovaljutam mixed. The Government proposes to ban totally, it encourages study. Ministry of finance—for the criminal responsibility of individuals using kriptovaljuty and Sberbank head German Gref, as head of the CB Elvira Nabiullina publicly support the new technology. Resist progress—yourself more. Blokchejn already exists, should be considered, it is necessary to take advantage of and for the benefit of mankind. Blokchejn technology—the future of mankind. But while modern computers may not be able to provide computing power blokchejny in the right amount. Therefore, prior to generalisation of the system yet.

Keywords: blokchejn, kriptovaljuta, bitcoin, cyber security, smart card, token.

Васильев Игорь Иванович

К.э.н., доцент,

Финансовый университет

при правительстве РФ, г. Москва

Аннотация

Блокчейн – технологии будущего. Считается, что повсеместное внедрение blockchain-технологий изменит весь мир. Почему? Всё просто – благодаря децентрализации цепочки блоков, её невозможно изменить – то есть взломать, подделать и вообще каким-либо образом контролировать. Одновременно отпадает необходимость в посредниках при совершении транзакций и любых других операций, связанных с передачей ценной информации. Сведения передаются по протоколу peer—peer – от пользователя к пользователю. При этом каждый участник имеет информацию о других участниках, а также доступ ко всей истории транзакций, совершенных в системе. Блокчейн – самодостаточная, но при этом предельно открытая структура, для работы которой не нужны третьи лица. Именно эту цель – отсутствие посредников – преследовали создатели биткоина, когда разрабатывали протокол передачи криптовалюты от пользователя к пользователю. В России отношение к блокчейну и криптовалютам неоднозначное. Правительство то предлагает полностью запретить, то призывает изучать. Минфин – за уголовную ответственность лиц, использующих криптовалюты, а глава Сбербанка Герман Греф, как и руководитель ЦБ Эльвира Набиуллина публично поддерживают новые технологии. Спротивляться прогрессу – себе дороже. Блокчейн уже действует, с этим нужно считаться, это нужно использовать в своих интересах и на благо всего человечества. Технологии блокчейн – будущее человечества. Но пока современные компьютеры не способны обеспечить блокчейны вычислительными мощностями в нужном объёме. Поэтому до повсеместного внедрения системы ещё далеко.

Ключевые слова:

Блокчейн, криптовалюта, биткойн, кибербезопасность, токен, смарт-карта.

В последнее время блокчейн стал применяться в различных сферах жизни и производства. Данная технология стремительно развивается и расширяет границы своего применения. Блокчейн – это технология децентрализованного, публичного, зашифрованного хранения и обработки записей [1]. Данная технология нашла свое применения в криптовалютах, самым распространенным среди которых является биткойн. Также блокчейн используется для закрепления прав предметов искусства и редких ценностей. Тем не менее, многие возможности внедрения данной технологии пока не используются. Аналитическая компания CB Insights в июле 2016 года опубликовала список отраслей, где воз-

можно эффективное внедрение блокчейна. В данный список вошли коммерческие и центральные банки, переводы денег и совершение платежей, продажа автомобилей и лизинг, голосование, обеспечение кибербезопасности, умные контракты, инструменты прогнозирования, торговля акциями и прочее [2]. Согласно данным IBM C—Suite Study 2017 треть компаний, которые способны внедрить блокчейн в 2017 году, относятся к финансовой сфере.

Согласно исследованию, проведенному агентством Accenture в странах Европы, США и Канаде, девять из десяти банковских работников сообщили то, что они из-

учают возможные направления использования технологии блокчейн в банковской сфере [3]. Такие результаты связаны с тем, что банковский сектор стремится стать более инновационным, ему следует удовлетворять потребности клиентов в быстром, удобном и качественном обслуживании, предоставлять легкий доступ к требуемой информации и быстро проводить транзакции. Европейская банковская организация заявила, что введение в банковскую сферу блокчейна увеличит эффективность рынка традиционных банковских услуг, повысит прибыль коммерческих банков, снизит расходы на проведение операций и снизит время, требуемое для обработки транзакции.

Уже в 2015 году 45 крупнейших мировых банка объединились и создали компанию R3, целью которой является изучение возможностей применения рассматриваемой инновационной технологии в финансовой сфере. Технологические и финансовые компании в 2016 году инвестировали более 1 млрд долларов в развитие блокчейна, так как предполагают получение выгоды от внедрения данной технологии на рынок капитала.

Преимущество данной инновации заключается в прозрачности всех совершаемых операций, что предотвращает мошеннические действия. Это является привлекательным для компаний, которые могли бы самостоятельно отслеживать перевод денежных средств.

Законодательно блокчейн никак не регулируется в России. В октябре 2017 года президент поручил Банку России и Правительству РФ описать на законодательном уровне понятия технологии распределенных реестров, токена и смарт-контракта до 1 июля 2018 г.

В России внедрение инноваций происходит более медленными темпами по сравнению с развитыми странами. Тем не менее данная технология уже нашла свое применение как в деятельности коммерческих банков, так и в Центральном Банке.

В конце 2015 года Центральный банк создал рабочую группу по разработке технологии, которая должна изучить области применения блокчейн в национальной банковской системе, в соответствии с законодательством Российской Федерации. В связи с отзывом лицензий у коммерческих банков, Банк России обнаружил проблему "забалансовых" вкладчиков, то есть банковских клиентов, не внесенных в реестр. Некоторые банки не вносили полученные денежные средства на баланс и использовали их в своих целях [4]. В случае использования блокчейна российские банки не смогут подделывать условия предоставления кредитов для улучшения своей отчетности. Именно поэтому применение данной технологии выгодно только надежным банкам с хорошей репутацией. В этом случае со стороны Центрального Банка

РФ намного проще контролировать выполнение установленных нормативов. В декабре 2016 года Банк России открыл прием заявок на участие в тендере по разработке программного комплекса, который должен обеспечивать хранение и обмен информацией с помощью технологии распределенного реестра. Банк России также готовит пилотную версию по разрывыванию системы обмена сообщениями в блокчейн.

Между российскими коммерческими банками первые тестовые транзакции с использованием технологии блокчейн были проведены в начале октября 2016 года. Разработкой платформы для взаимодействия занимались ведущие специалисты Альфа-Банка, Открытие, Qiwi и Тинькофф банка при непосредственном участии Банка России. В то же самое время была создана Ассоциация развития финансовых технологий (Финтех), которая включает в себя десять крупнейших российских банков и Центральный Банк РФ. Целью данной организации является разработка и внедрение новых технологических решений для обеспечения развития национального финансового рынка, а также создание условий для цифровизации экономики России.

Сбербанк в течение последних трех лет значительно продвинулся во внедрении блокчейна в деятельность банка. Сбербанк является одним из самых технически продвинутых финансовых институтов в России, который совершил уже несколько попыток по внедрению блокчейна и криптовалют в банковское дело. Однако, большинство этих проектов завершились на пилотной стадии.

Банк начал работу по внедрению блокчейна в 2014 году. Один из первых проектов был создан для обмена фиатных валют при помощи крипто токенов. Сбербанк выпускал токены номиналом в 100 рублей для продажи и их обмена на бирже с казахстанским банком, который, в свою очередь, выпускал токены в 100 тенге. Смысл операции был в том, чтобы деньги не покидали страну: рубли не переводились в тенге и наоборот, производился обмен только цифровыми деньгами, токенами. Люди получали токены, затем на родине могли обменять их на национальную валюту [5].

В середине 2016 года Сбербанк применил блокчейн при управлении счетом через доверенность, контроль и проверка которых осложнены, тем что доверенности на счет могут быть выданы не только банком, но и нотариусом. После внедрения инновации клиент может видеть в своем онлайн кабинете, кому он выдал доверенность, на какой срок, и с каким лимитом распоряжения средств. Такое изменение позволяет улучшить систему контроля по выдаче и использованию доверенностей на счет, а также снизить риск оформления нескольких противоречивых доверенностей [6].

Также Сбербанк разработал платформу для борьбы с мошенниками. В пилотном проекте отечественные банки должны заносить информацию о клиентах–мошенниках в общую систему данных, основанную на блокчейн технологиях. В дополнении, данную платформу можно будет использовать для создания общей базы кредитных историй клиентов банков.

Блокчейн решает проблему экономии времени и средств при идентификации клиентов и проверке финансовой информации. Для повышения эффективности данных операций консалтинговая компания Deloitte разработала специальную платформу Deloitte Smart ID. Так как подтверждение достоверности информации можно получить от третьих лиц, данной действие не занимает много времени, что значительно ускоряет работу банка. На сегодняшний момент единственной проблемой данной платформы является мотивирование клиента хранить информацию с использованием предложенной блокчейн–цепи.

Основная цель применения блокчейна в банковской сфере заключается в децентрализации рынков, которая заключается в регистрации, подтверждении и передаче любого типа контрактов в учетной системе, минуя посредников. Блокчейн применяется для составления и учета кредитов, вкладов, долговых расписок и прочих видов договоренностей. Одним из простых примеров применения контрактов является автоматизация передачи прав собственности на недвижимость или автомобиль от коммерческого банка клиенту после погашения последнего платежа по ипотеке или кредиту. Это помогает избежать бумажную волокиту и сокращает время на совершение данной операции.

Сбербанком и ФАС был запущен проект создания документооборота с применением блокчейна. Целью является уход от посредников и операторов документооборота, а также избежание дублирования информации и изменения подтверждения подлинности документов. В дополнении, снизятся расходы по хранению финансовой информации в операторской базе, сократятся затраты человеческих ресурсов. Разработчики стремились выбрать то, что существенно упростит процедуры, коммуникацию и обмен важной информацией, которые существуют между государственными органами, банками и другими компаниями. В системе блокчейн база данных хранится не у одного провайдера, а у всех партнеров, таким образом достигается высокий уровень доверия к системе и максимальная защищенность передаваемых данных. В системе распределенного документооборота каждый участник сети имеет полную копию информации, все операции с документами отмечаются в сети и синхронизируются. В случае утраты определенных данных их можно восстановить из облака.

Вопросы применения изучаемой технологии для юридически важного документооборота занимаются не только банковские учреждения, но и организации из разных областей.

В последние годы из–за повышенным мониторингом за банковским сектором увеличиваются объемы банковской отчетности, направляемой в контролирующие и надзорные органы, что требует обеспечения бесперебойной связи между органами. В таком случае технология блокчейн может использоваться для упрощения документооборота между коммерческим банком и надзорным органом. С помощью данной технологии коммерческие банки могут немедленно направлять свою отчетность независимо от работоспособности системы надзорных ведомств. Однако, существует значительный нюанс – при выполнении такой операции особое внимание должно быть уделено безопасности и сохранности данных во время передачи. Государственные органы вынуждены предоставлять кредитным организациям специальный ключ для шифрования данных. В таком случае банк сможет зашифровать отчет и передать его другим участникам банковской системы.

Внедрение блокчейна имеет свои преимущества и при осуществлении микроплатежей. Такая инновация снижает затраты на совершение транзакций, что выразится в уменьшении комиссии за осуществление переводов и привлечет новых клиентов в коммерческий банк. Кредитной организации необходимо осуществлять ввод и вывод средств, и скрининг совершенных транзакций. Было проведено исследование, направленное на определение готовности коммерческих банков использовать блокчейн для совершения платежных операций. Согласно полученным результатам, 30% рассматриваемых банков уже начали внедрять данную технологию (рис. 1.). Однако, 70% кредитных организаций находятся на ранних стадиях внедрения инновации. 30% респондентов участвуют в процессах подтверждения работоспособности концепции, 27% – разрабатывают стратегию применения технологии, 13% находятся на стадии изучения блокчейна.

В Сбербанке разрабатывался проект по созданию электронного контракта для совершения транзакции. Блокчейн применяется для упрощения связей при предоставлении услуг, в которых участвует несколько сторон. В данном случае банк будет выполнять функцию арбитража. Например, при покупке недвижимости перевод денежных средств от покупателя продавцу может осуществляться через систему, основанную на блокчейне. Задача банка заключается в подтверждении факта депонирования денежных средств по сделке своей электронной подписью. Затем полученные средства переводятся продавцу, который подписал контракт своим электронным ключом.



Рисунок 1. Готовность банков к внедрению технологии блокчейн в платежную систему.

Источник: составлено автором по данным Ассоциации российских банков [7].

В реестре прав подтверждается переход прав на недвижимость от продавца к покупателю и фиксируется совершение сделки. Блокчейн будет заниматься фиксацией данного электронного контракта. Однако, для применения данной системы существуют препятствия, связанные с государственным регулированием операций, безопасностью персональных данных, поэтому такие электронные контракты пока не работают на территории России.

Использование технологии блокчейн входит в планы по развитию глобальной платформы торгового финансирования компаний. Данный проект реализует Сбербанк, который сотрудничает со всеми участниками сделки, начиная от покупателя и продавца, заканчивая таможенной, налоговой инспекцией и перевозчиками. Основная цель данной платформы – использование блокчейна для создания единой экосистемы. Суть рассматриваемой экосистемы заключается в том, что благодаря нововведению все стороны объединены в единую сеть, актуальную информацию о сделках видят сразу все участники, документы в оригинальном виде выписываются внутри системы и их нельзя подделать, нет необходимости отправлять первичные документы в печатном виде, система самостоятельно проверяет документы и автоматически производит перевод денежных средств.

Переход на электронный документооборот ускоряет сроки проведения операций. В дополнении, необходимо отметить повышение прозрачности хода реализации сделки, так как можно моментально отследить этап работы с аккредитивом. При наличии у всех сторон доступа к

информации об актуальном статусе сделки экономится значительное количество времени, которое неэффективно расходовалось на телефонные разговоры, электронную переписку и прочее. Дополнительным преимуществом является возможность загрузки документов напрямую от компании, которая их выписывает, что снижает риск фальсификации. Загрузка документов от первоисточника повышает комфорт и уверенность участников.

Возможностями применения рассматриваемой технологии в различных торговых сделках занимаются также другие отечественные банки. В декабре 2016 года Альфа-Банк в сотрудничестве с авиаперевозчиком S7 Airlines провели первую сделку на территории России по оплате услуг через аккредитив с применением смарт-контрактов, основанных на блокчейне. В результате данной сделки срок закрытия аккредитива уменьшился с пяти дней до трех часов.

Альфа-Банк также был задействован в сделке по проведению первой платежной транзакции в сотрудничестве со Сбербанком и Мегафоном. В конце ноября 2017 года компания "Мегафон" перечислила 1 млн рублей со счета в Альфа-банке дочерней компании "Мега-лабс" на счет в Сбербанке, что стало первым отечественным опытом применения на практике технологии распределенных реестров. Данная операция проводилась в частной сети, созданной на основе ИТ-инфраструктуры Сбербанка. Обычный межбанковский платёж может занимать до 30 часов, в то время как перевод денежных средств с помощью системы блокчейна прошел в течение

ние нескольких минут [8]. Участники сделки имели возможность отслеживать статус платежа в режиме онлайн, а также им была доступна вся история операций.

В октябре 2017 года Мегафон выпустил в пользу Райффайзенбанка облигации на 500 млн. руб., учет прав по которым происходил по блокчейну. Эта технология использует децентрализованную сеть компьютеров для верификации финансовых транзакций.

Таким образом, на сегодняшний момент технология

блокчейн находится в своем активном развитии. Поскольку банковская сфера является инновационной и динамично развивающейся, то такая технология просто не могла обойти данную сферу. Несмотря на то, что блокчейн только начал использоваться в отечественной банковской системе, и совсем немного банков имеют возможность развивать и применять данную технологию, ее области применения многогранны и постоянно увеличиваются, что говорит о стремлении коммерческих банков к улучшению процесса совершения операций и получению конкурентных преимуществ за счет нововведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Литвинова Д. А. Использование blockchain в банковской системе // Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). – Краснодар: Новация, 2017. – С. 40–44.
2. Banking Is Only The Start: 20 Big Industries Where Blockchain Could Be Used [Электронный ресурс]: офиц. сайт аналитической компании CB Insights // Интернет ресурс: <https://www.cbinsights.com> //Режим доступа: <https://www.cbinsights.com/blog/industries-disrupted-blockchain/>
3. Join the blockchain party. How banks are building a real-time global payment network [Электронный ресурс]: офиц. сайт компании Accenture // Интернет ресурс <https://www.accenture.com> //Режим доступа: <https://www.accenture.com/us-en/insight-blockchain-technology-how-banks-building-real-time>.
4. ЦБ решит проблему забалансовых вкладчиков при помощи blockchain [Электронный ресурс]: офиц. сайт информационного агентства Известия // Интернет ресурс: <http://izvestia.ru> //Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/616634>
5. Как Сбербанк внедряет блокчейн [Электронный ресурс]: офиц. сайт Инвест-Форсайт // Интернет ресурс: <https://www.if24.ru> //Режим доступа: <https://www.if24.ru/kak-sberbank-vnedryaet-blokchejn/>
6. Сбербанк применил технологию блокчейн при управлении счетом через доверенность [Электронный ресурс]: офиц. сайт Инвест-Форсайт // Интернет ресурс [Электронный ресурс]: офиц. сайт Банкир.ру // Интернет ресурс: <https://www.if24.ru> //Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/20160419/sberbank-primenil-tehnologiyu-blokchein-pri-upravlenii-schetom-cherez-doverennost-10007443>
7. Около 90 % крупных банков в США и Европе исследуют применение технологии блокчейн для платежей [Электронный ресурс]: офиц. сайт Ассоциации российских банков// Интернет ресурс: <https://arb.ru/> //Режим доступа: https://arb.ru/b2b/news/okolo_90_krupnykh_bankov_v_ssha_i_evrope_issleduyut_prime-nenie_tekhnologii_blokch-10058577/
8. В России проведен первый платеж по блокчейн [Электронный ресурс]: офиц. сайт Ведомости // Интернет ресурс: <https://www.vedomosti.ru/> //Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/11/29/743437-v-rossii-pervii-platezh-blokchein>

© И.И. Васильев, (vasilev-1962@inbox.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru

АСЭР
ГРУПП

**УГОЛОВНАЯ, ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ И
АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА.
ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ КОМПЛАЕНС В КОМПАНИИ**

23 июля 2018

Конгресс-центр ГК "Космос", Москва

ГК Агентство Социально-
Экономического Развития
тел: (495) 971-5681
<http://www.asergroup.ru>

Реклама

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА ПРОЦЕДУР ВОВЛЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ПРОЦЕССЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ

VALUATION MODEL BANKING RISK
IN THE FINANCIAL MONITORING
OF COMMERCIAL BANK INVOLVEMENT
PROCEDURES IN THE PROCESS
OF MONEY LAUNDERING

E. Kuzmenko

Annotation

The article is devoted to the study of the formation of a risk assessment model that emerges in the process of conducting banking operations in the field of financial monitoring during the engagement of a commercial bank through appropriate procedures in the process of legalization of criminal proceeds. The author defines the introduction of financial monitoring in the practice of banking management as the formation of the necessary system to counteract the legalization of proceeds from crime, as well as the practice of influencing the financing of terrorism. The key methodology in this context is the risk-oriented approach, the basic structure of which is a qualitative risk assessment. The urgency of the work is justified by the need to develop a system of financial monitoring in banking organizations at the state level due to the novelty of this global problem and the lack of practical experience in scientific research. In addition, the work reflects the results of the study as a set of certain principles, and individual methods and sequence of actions in the formation of an effective system for modeling risk assessment in the financial monitoring of procedures involving commercial banks in an integrated system to counteract the legalization of criminal financial transactions.

Keywords: financial monitoring, risk assessment, legalization of criminal proceeds, counteraction, commercial bank, process, banking operations, model.

Кузьменко Екатерина Борисовна
Аспирант, Финансовый
Университет При Паритетстве РФ;
Зам. Председателя Правления
ООО Кб "Конфидэнс Банк"

Аннотация

Статья посвящена исследованию формирования модели оценки риска, возникающего в процессе совершения банковских операций в области финансового мониторинга, в ходе задействования коммерческого банка посредством соответствующих процедур в процесс легализации преступных доходов. Автором определено внедрение финансового мониторинга в практику банковского менеджмента в качестве формирования необходимой системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, а также как практику воздействия на финансирование терроризма. Ключевой методологией в данном контексте рассматривается риск-ориентированный подход, базовой структурой которого является качественная оценка рисков. Актуальность работы обоснована необходимостью разработки системы финансового мониторинга в банковских организациях на государственном уровне в силу новизны данной глобальной проблематики и содержания в научных исследованиях недостаточного практического опыта. Кроме того, в ходе работы отражены результаты исследования как совокупности определенных принципов, так и отдельных методов и последовательности действий в рамках формирования эффективной системы моделирования оценки риска в области финансового мониторинга процедур вовлечения коммерческих банков в целостную систему противодействия легализации преступных финансовых операций.

Ключевые слова:

Финансовый мониторинг, оценка рисков, легализация преступных доходов, противодействие, коммерческий банк, процесс, банковские операции, модель.

Риск банковских операций в области финансового мониторинга процедур вовлечения коммерческого банка в процессы легализации преступных доходов можно определить как риск возникновения потерь в результате неадекватных или неудачных внутренних процессов, действий сотрудников / систем или внешних событий, последствиями данного вида рисков является в том числе невыполнение стратегических целей и вероятность репутационных рисков.

То есть, в отличие от просто операционного риска, риск банковских операций вследствие нарушений в сфере ПОД/ФТ включает как юридический риск, так и стратегический и репутационный риски.

Таким образом, убыток от нарушений в сфере ПОД/ФТ состоит в основном из трех классов воздействия, а именно сотрудников, процессов и систем.

Управление таким видом риска становится важным для банков по следующим причинам:

1. Более высокий уровень автоматизации при оказании банковских и финансовых услуг.
2. Увеличение глобальных финансовых взаимосвязей.

Сфера действия такого вида риска довольно широка из-за вышеупомянутых причин. Можно выделить два из наиболее распространенных банковских операций в сфере ПОД/ФТ:

1. Риск транзакции: риск транзакций – это риск, связанный с мошенничеством, как внутренними, так и внешними, неудачными бизнес-процессами и невозможностью поддерживать непрерывность бизнеса и управлять информацией.

2. Риск соответствия: риск соответствия – это риск юридических или нормативных санкций, финансовых потерь или потери репутации, которые могут пострадать в результате банкротства в результате несоблюдения любого или всех применимых законов, положений, кодексов поведения и стандарты хорошей практики. Он также называется риском целостности, поскольку репутация банка тесно связана с его приверженностью принципам честности и право применимости.

Помимо вышеупомянутых рисков, существуют другие риски, с которыми сталкиваются банки в ходе их деловых операций, которые могут спровоцировать нарушения в сфере ПОД/ФТ:

1. Стратегический риск: стратегический риск – это риск, связанный с неблагоприятными бизнес-решениями, неправильными методами реализации решений или отсутствия реагирования на изменения в отрасли. Этот риск зависит от совместимости стратегических целей организации, бизнес-стратегий, разработанных для достижения этих целей, ресурсов, направленных против этих целей и качества реализации.

2. Репутационный риск: Репутационный риск – это риск, связанный с негативным общественным мнением. Этот риск может подвергнуть учреждение судебному

разбирательству, финансовым потерям или снижению численности клиентской базы.

Мы считаем, что управление рисками банковских операций в сфере ПОД/ФТ представляет собой комбинацию управления неопределенностью, риском, двусмысленностью и ошибкой. Неопределенность – когда результат не может быть оценен даже случайным образом, возникает из-за отсутствия информации, и эта неопределенность трансформируется в риск (когда оценка результата возможна) по мере продвижения информации. По мере накопления информации о рынках и знаниях о возможных результатах, управление рисками обеспечивает решение для контроля над риском.

Эквивалентность возникает из-за противоречивых интерпретаций и в результате отсутствия суждения. Это происходит, несмотря на адекватное знание ситуации. Вот почему банковские и другие институты разрабатывают системы управления для уменьшения ошибок, информационные системы для уменьшения неопределенности, системы стимулирования для управления проблемами банка в условиях риска, а также для систем культуры для решения проблемы двусмысленности. С ростом темпов дерегулирования и связанных с ним изменений в поведении клиента методы управления рисками в банках подвергаются переосмыслению.

Таким образом, задача коммерческих банков заключается в создании согласованной структуры для измерения и управления рисками, соответствующих корпоративным целям, и реагирования на изменения на рынке. Поскольку рынок динамичен, банки должны следить за сближением нормативной базы в стране, изменениями в международных стандартах бухгалтерского учета и, наконец, и, самое главное, изменениями в деловой практике клиентов. Поэтому потребность заключается в соблюдении определенных норм управления рисками.

В табл. 1 представлены причины, события и последствия возникновения рисков банковских операций в сфере ПОД/ФТ.

Таблица 1.

Причины, события и последствия возникновения рисков банковских операций в сфере ПОД/ФТ.

Причины	Тип события	Последствия
<ol style="list-style-type: none"> 1. Люди 2. Система 3. Обработка 4. Внешние причины 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внутреннее мошенничество 2. Внешнее мошенничество 3. Трудовые практики и безопасность на рабочем месте 4. Клиенты, продукты и бизнес-практика 5. Ущерб физическим активам 6. Нарушение бизнеса и сбои системы 7. Выполнение, реализация и управление процессом 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Потеря регресса 2. Списание 3. Утрата физических активов 4. Реституция 5. Правовая стоимость / расчет 6. Потеря денег 7. Потеря важной информации и т.д.

В соответствии с данными экспертного мнения МВФ сумма легализуемых преступных доходов на глобальном экономическом уровне ежегодно составляет от 0,9 до 2,4 трлн. долларов, что является приблизительно 2–5% от мирового ВВП. В связи с этим, ФАТФ, МВФ, ОЭСР, Всемирный Банк и прочие международные организации указывают на значительную роль разработки и совершенствования подразделений финансовой разведки, деятельность которых заключается в противодействии легализации доходов, полученных преступным путём и финансированию терроризма [1, с. 52].

Нами были выделены принципы управления рисками банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ:

1. Сотрудники банка должны знать основные аспекты данных рисков, утверждать и периодически анализировать структуру управления данным видом риска.

2. Руководство банка должно обеспечить, чтобы структура была подвержена эффективному внутреннему аудиту.

3. Высшее руководство банка должно нести ответственность за реализацию данных мероприятий, и все уровни персонала должны понимать их обязанность.

4. Банкам следует идентифицировать риски банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ во всех транзакциях, видах деятельности, процессах и системах как для существующих операций, так и для новых продуктов.

5. Банкам следует устанавливать процессы для регулярного мониторинга профилей рисков банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ и воздействия их на возможные потери.

6. Банки должны иметь политики, процессы и процедуры для контроля или уменьшения рисков банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ. Они должны оценивать целесообразность альтернативных стратегий и соответствующим образом корректировать их воздействие.

7. Банки должны иметь планы на случай непредвиденных обстоятельств и обеспечения непрерывности бизнеса, чтобы обеспечить способность действовать в случае нарушения бизнеса.

8. Надзорные органы банка должны требовать от банков эффективной стратегии управления рисками банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ в рамках общего подхода к управлению рисками.

9. Надзорные органы должны проводить регулярные независимые оценки соответствующих банковских или управленческих стратегий.

10. Банки должны обеспечить достаточное публичное раскрытие информации, чтобы участники рынка могли оценить их подход к управлению рисками банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ.

Согласно вышеприведенным принципам, структура модели управления рисками банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ имеет четыре основных компонента, то есть стратегию, процесс, инфраструктуру и окружающую среду.

К началу 2018 года на территории РФ под воздействием системы ПОД/ФТ стало наблюдаться значительное повышение квалификации и профессионализма среди персонала банковских структур, а также была оптимизирована структура и методология технологий обслуживания клиентов с учетом их тотальной идентификации. Следствием улучшений стала сформированная привычка у населения обращаться в банк только с удостоверением личности. Однако несогласованность декларируемых задач и вектора законодательства в данном вопросе, отсутствие гласности результатов работы системы ПОД/ФТ предоставили кредитным организациям возможность использовать формальную прибыль, освоить технологии, которые безболезненно позволяют обходить требования регулятора [2, с. 415].

В отношении финансового мониторинга и процессов его организации стоит отразить ключевые элементы нормативно-правового обеспечения этой процедуры. Так, среди данных документов стоит выделить такие регулятивные акты, как:

◆ Федеральный закон от 7 августа 2001 г. №115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма";

◆ Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ;

◆ "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ;

◆ "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ [3, с. 194].

Помимо этого, Центральным Банком России для функционального и эффективного предотвращения легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма посредством банковских организаций был разработан перечень нормативных актов:

◆ Положение Банка России от 02.03.2012 №375-П "О требованиях к правилам внутреннего контроля кредитной организации в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма";

◆ Положение Банка России от 15.10.2015 №499-П "Положение об идентификации кредитными организациями клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"[3, с.195].

Быстрое развитие бизнеса на фоне растущей конкуренции требует более тщательной оценки операций и улучшения качества обслуживания клиентов. Это привело к тому, что наряду с ростом потребностей в бизнесе новые технологические требования вышли на принципиально новый уровень вследствие:

- ◆ необходимости поддержки рентабельности интегрированной финансовой отчетности в отношении риска;
- ◆ особенностей управления рисками для банковских подразделений;
- ◆ возможностей риска аналитического учета отдельных договоров;
- ◆ повышенные требования к качеству данных.

Все эти проблемы возникают на фоне тенденций внедрения международных стандартов в области финансового учета и управления рисками, которые вносят принципиально новый акцент на риск-менеджменте. Очевидно, что невозможно решить новые проблемы, используя схемы учета, общие для многих видов риска.

Увеличение потребностей для управления рисками банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ детерминирует необходимость использования банковских информационных систем для решения аналитических задач, требующих новых методологических подходов. Эти задачи включают реализацию клиентской аналитики (сегментация клиентской базы данных, вероятность расчета срока транзакций, определение жизненного цикла клиента и доходность и т.д.), расчет трансфертных цен, расчет показателей риска: ожидаемый и неожиданный убыток, чувствительность инструмента к изменению факторов риска, и другие. Важно, чтобы эти проблемы коррелировали с нормативными требованиями расчета достаточности капитала (в соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору – Базель II и Базель III) и измерениями финансовых инструментов в соответствии со стандартами МСФО (на основе рынка или модели данных).

Эффективное управление банковскими рисками должно решить ряд проблем – от мониторинга рисков до его оценки. Уровень риска связан с конкретным событием и изменяется вместе с динамикой окружающей среды. Это позволяет банку определять свое место на рынке, оценивать риск событий, проверять отношения с клиентами и оценивать качество активов и обязательств, корректировать политику управления рисками. Процесс управления банковскими рисками включает в себя прогноз риска, определение вероятности, ценностей и последствий, разработку и реализацию мер по предотвращению или минимизации связанных с этим потерь. Это включает в себя разработку стратегии управления банковскими рисками, политику принятия решений, позволяющую своевременно и последовательно использовать все воз-

можности банка и сохраняя риск на приемлемом и контролируемом уровне.

Управление рисками – очень важный процесс для любого банка. Поддержка методического и информационного управления рисками существенно различается в зависимости от степени развития банка. Это связано с тем, что, во-первых, банковские риски различаются по своей природе и требуют конкретных данных для их оценки, а во-вторых, информационная поддержка управления рисками зависит от банковской аналитической системы. Основным направлением совершенствования управления банковскими рисками является разработка методологической базы для оценки рисков и банковских информационных систем. Этот процесс должен учитывать новые нормативные и технологические требования, связанные с внедрением комплексного подхода к управлению финансами и рисками.

Для оценки рисков банковских операций в результате нарушений в сфере ПОД/ФТ банк должен иметь сильную аналитическую систему в области изучения клиентской базы в течение длительного периода. В ее рамках можно использовать поведенческие модели, которые оценивают вероятность нарушений клиента на основе его кредитной истории и скоринговых моделей в соответствии с различной информацией (демографических данных клиента, сведений о его рабочем месте, параметрам проводимых транзакций и т.д.). Статистические методы и методы интеллектуального анализа данных используются для разработки скоринговых моделей, в том числе логистической и линейной регрессии, деревьев решений, сегментации с использованием K-средств, нейронной сети[4].

Набор скоринговых моделей может определять, какие сегменты клиентов / транзакций могут быть определены в категорию возможных нарушителей в сфере ПОД/ФТ, а также тех, которые нуждаются в дальнейшей проверке банковскими аналитиками. Информация о наиболее популярных моделях оценки банковских рисков систематизирована в **табл. 2**. В эту таблицу включены несколько примеров наиболее часто используемых методов и моделей для оценки риска и входных данных. Это, например, модель Альтмана Z-Score [5], уменьшенная форма Moody's KMV и структурные модели кредитного риска [6], модель логистической регрессии [7], гибридная модель и пр.

Для управления риском необходимо понимать его источники, причины и влияние на деятельность банка. Этого можно достичь только путем создания структурированной базы данных инцидентов в течение длительного периода (минимум 3–5 лет). Однако недостаточно собирать периодические отчеты и использовать организационные методы. Существует потребность в профессиональном решении, которое обеспечивает удобный поль-

Таблица 2.

Традиционно используемые модели оценки банковских рисков.

Входные данные	Метод оценки	Тип модели	Полученный параметр
Финансовые показатели	Оценка данных на основе линейной модели	Модель аналитического описания (модель Альтмана Z-Score)	Индекс кредитоспособности - скоринговая переменная
Данные по ликвидным облигациям, торгующим на рынке	Оценка данных на основе линейной модели	Модели оценки рыночных обязательств	Уровень риска
Данные о характеристиках заемщика и макроэкономических факторах	Оценка данных на основе пуассоновского процесса	Модели с уменьшенной формой	Вероятность нарушений (обычно двоичная переменная: 1 - значение по умолчанию произошло, 0 - значение по умолчанию не было)
Данные о стоимости организации в определенное время	Оценка данных, основанная на принципах честного участия	Гибридные модели	Вероятность нарушений; причины нарушений
Просроченная задолженность	Оценка задолженности, исчисленная организацией. Стоимость организации подчинена стандартным геометрическим броуновским движениям	Рыночная (структурная) модель (KMV, кредитные оценки)	Вероятность нарушений
Данные годовой финансовой отчетности	Определение коэффициента регрессии	Модели, основанные на данных операторов (модель логистической регрессии)	Ожидаемые убытки

зовательский интерфейс для регистрации инцидентов, поддержки бизнес-процессов для управления операционными рисками, аналитики и расчета уровня операционного риска с использованием сложных математических методов и моделей.

Для целей управления рисками следует использовать качественный и количественный анализ рисков. К качественному анализу рисков относятся такие инструменты и методы, как вероятность риска и оценка воздействия, матрица вероятности и воздействия, оценка качества данных о рисках, категоризация рисков, оценка срочности риска. С другой стороны, количественный анализ рисков включает в себя методы сбора и представления данных (опрос, распределение вероятности), количественный анализ рисков и методы моделирования (чувствительность, дерево решений). Фактически, результирующим параметром риска является операционный убыток, который состоит из вероятности события и потерь, данного этим событием. Мы можем классифицировать событие потерь на внутренние данные потерь (история сбоя системы, сбоя процессов, внешних событий и их влияние на различные бизнес-направления (стоимость операционных потерь), частоту возникновения) и отчеты внешних рейтинговых агентств (список клиентов – потенциальных нарушений, рейтинг среди клиентов / секторов деятельности, рейтинг для клиентов).

Риски банковских операций в области финансового мониторинга процедур вовлечения коммерческих банков в процессы легализации преступных доходов предлагаем рассчитывать, исходя из анализа показателей финансовой отчетности физических / юридических лиц. Например, показательными для предприятий могут быть рентабельность продаж и активов, уровень налоговой нагрузки и прочее. Если сравнивать данные показатели со средними значениями по каждому виду деятельности и с учетом масштаба бизнеса, то можно выделить организации, в которых выбранные показатели выше либо ниже эталонных значений. Такие отклонения могут быть признаками риска банковских операций в сфере ПОД/ФТ.

Значение среднего показателя риска банковских операций в сфере ПОД/ФТ можно рассчитать по формуле:

$$PR_{\text{эталон}_i} = \frac{\sum_{j=1}^m P_{BP_{ij}}}{m} \quad (1)$$

где n – количество показателей, которые включены в мониторинг нарушений в сфере ПОД/ФТ, $i = 1, 2, \dots, n$;

m – количество организаций, которые включены в мониторинг нарушений в сфере ПОД/ФТ $j = 1, 2, \dots, m$;

$P_{BP_{ij}}$ – фактическое значение i -ого показателя риска банковских операций в сфере ПОД/ФТ j -ой организации.

Таблица 3.

Шкала балльной оценки показателей, характеризующих вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ.

Критерий	Характеристика	Балльная оценка
Отклонения показателя от эталонного значения (среднего по виду деятельности / масштабу бизнеса)	Меньше или равно 50% - для показателей, у которых рост фактических значений демонстрирует вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ; Больше или равно 150% - для показателей, у которых снижение фактических значений демонстрирует вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ	5
	30 - 49,9% - для показателей, у которых рост фактических значений демонстрирует вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ; 130 - 149,9% - для показателей, у которых уменьшение фактических значений которых показывает вероятность нарушения и возможность нелегального вывоза капитала	4
	15 - 29,9% - для показателей, у которых рост фактических значений демонстрирует вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ; 115 - 129,9% - для показателей, у которых снижение фактических значений демонстрирует вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ	3
	Менее 15% - для показателей, у которых рост фактических значений демонстрирует вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ; От 100 до 115% - для показателей, у которых снижение фактических значений демонстрирует вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ	1

Отклонения от эталонного показателя фактических значений исследуемых организаций можно получить при помощи формулы:

$$\Delta П_{ВРij} = \frac{(П_{ВРij} - ПР_{Эталон_i})}{ПР_{Эталон_i}} * 100\% \quad (2)$$

где $\Delta П_{ВРij}$ – отклонение фактического значения i -ого показателя риска банковских операций в сфере ПОД/ФТ j -ой организации от эталонного значения.

Необходимость стандартизации подхода для реализации мониторинга вероятности риска банковских операций в сфере ПОД/ФТ предлагаем использовать следующее определение интегрального показателя риска банковских операций в сфере ПОД/ФТ $ПР_{ПОД/ФТ}$, который можно будет рассчитать по формуле:

$$ПР_{ПОД/ФТ} = \frac{\sum_{i=1}^n ПБ_{ПОД/ФТ_i}}{n} \quad (3)$$

где $ПБ_{ПОД/ФТ_i}$ – балльная оценка i -ого показателя риска банковских операций в сфере ПОД/ФТ;
 n – количество показателей, $i = 1, 2, \dots n$.

Нами была разработана шкала балльной оценки показателей, характеризующих вероятность нарушения в сфере ПОД/ФТ, которая представлена в табл. 3.

Полученные значения интегрального индикатора по каждой организации необходимо сравнивать с балльным значением интегрального показателя.

В случае обнаружения существенных отклонений необходимо проводить углубленную проверку данной организации. Прежде всего, следует проанализировать показатели оценки, а затем можно инициировать контрольные мероприятия, установленные законодательством, сначала, камеральная проверка налоговых или таможенных органов, а затем можно провести и выездную проверку.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ларионов К.С. Совершенствование надзорной деятельности Росфинмониторинга в сфере ПОД/ФТ // Могущество Сибири будет прирастать!? Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления, 2018. С. 52
2. Санникова М.С. Организация системы финансового мониторинга кредитной организации (на примере коммерческого банка) // Развитие методологии современной экономической науки и менеджмента. Севастополь: ФГБОУ ВО "Севастопольский государственный университет", 2017. С. 415.
3. Колесников Д.А. Финансовый мониторинг, как элемент системы экономической безопасности банка // Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки. Пермь: НОО "Профессиональная наука", 2017. С. 194
4. Löffler G., Prosch P. N., Schone C. Bayesian methods for improving credit scoring models // Technical report, Department of Finance – Germany, University of Ulm. – 2005. 27 p.
5. Altman E. Managing Credit Risk. 2nd ed. – John Wiley and Sons. – 2008. 450 p.
6. Arora N., Bohn J.R., Zhu F. Reduced Form vs. Structural Models of Credit Risk: A Case Study of Three Models – Moody's KMV Company. – 2005. 39 p.
7. Hilbe J. M. Logistic Regression Models – Boca Raton, FL: Chapman & Hall/CRC Press. – 2009. 50 p.

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ УСПЕШНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

APPLICATION OF MODELS FOR ESTIMATION OF PROBABILITY FOR INVESTMENT PROJECT

N. Kuczkowska

Annotation

In order to successfully fulfill the tasks of modernizing the domestic economy and further structural reforms, business entities need to conduct active investment activities through specific programs that must be provided with financial resources, and therefore requiring them to be attracted from various sources of financing. In order to reduce credit risks when selecting investment projects, MFIs carefully evaluate them according to international standards and methods, differ from domestic ones. At the same time, lending under state guarantees requires a perfect financial and economic assessment of each project and on the part of the state, despite the considerable amount of guarantees. In this regard, it is necessary to study the international experience in determining the criteria and indicators for which investment projects are selected by international investors, as well as methods for assessing project risks.

Keywords: finance, management, structures, development, enterprise, support.

Кучковская Наталья Валерьевна

К.э.н., доцент,

Финансовый университет

при Правительстве РФ

Аннотация

С целью успешного выполнения задач модернизации отечественной экономики и дальнейших структурных реформ, субъектам хозяйствования необходимо проводить активную инвестиционную деятельность с помощью конкретных программ, которые должны быть обеспечены финансовыми ресурсами, а следовательно, требующих их привлечения из различных источников финансирования. С целью уменьшения кредитных рисков при отборе инвестиционных проектов МФО тщательно их оценивают по международным стандартам и методикам, отличаются от отечественных. В то же время кредитование под государственные гарантии требует совершенной финансово-экономической оценки каждого проекта и со стороны государства, несмотря на значительные объемы гарантий. В связи с этим необходимо изучать международный опыт определения критериев и показателей, по которым осуществляется отбор инвестиционных проектов международными инвесторами, а также методов оценки проектных рисков.

Ключевые слова:

Финансы, менеджмент, структуры, развитие, предприятие, поддержка.

Оценка эффективности инвестиционных проектов – один из самых ответственных этапов в системе управления реальными инвестициями. Сроки возврата вложенного капитала, варианты его перспективного использования, дополнительный поток прибыли предприятий в следующем периоде зависят от того, насколько объективно проведена такая оценка. Ученые выделяют различные показатели оценки экономической эффективности реальных инвестиций, разделяя или не разделяя их на группы [5, с. 30].

Несмотря на то, что ученые по-разному определяют критерии и показатели эффективности инвестиций, среди них есть общие: чистый дисконтированный доход, период окупаемости инвестиций, индекс доходности и внутренняя форма доходности [4, с. 232].

Рассмотрим состояние подготовки и реализации проектов в процессе привлечения финансовых ресурсов

МФО, а также подходы отечественных специалистов-практиков к оценке их эффективности [6, с. 145].

По состоянию на декабрь 2017 г. портфель проектов МФО на всех стадиях проектного цикла (подготовка и реализация) состоял из 38 проектов на общую сумму около 8,5 млрд долл. США. На стадии подготовки находятся 10 инвестиционных проектов на общую сумму 2,6 млрд долл. США (табл. 1).

Инвестиционные проекты, которые могут быть поддержаны за счет финансовых ресурсов МФО, должны быть разработаны инициатором в соответствии с положениями Порядка инновационности, подготовки и реализации проектов экономического и социального развития, которые поддерживаются международными финансовыми организациями [7, с. 22]. Одним из сложнейших этапов подготовки проектных предложений является оценка финансовой и экономической эффективности проекта с

Таблица 1.

Совместные с МФО инвестиционные проекты,
находящиеся на стадии подготовки, по состоянию на 2018 г.

Название проекта	Сумма займа, млн долл. США			
	Банковские средства	МБРР	ЕБРР	ЕИБ
Проекты модернизации объектов ЖКХ		842,28		
Подготовка жизненных условий			154,0	154,0
Социальные проекты волонтеров				213,38
Инвестиции в человеческий капитал		300,0		
Вложения в систему управления			91,0	
Информатизация производств		300,0		
Переобучение сотрудников			28,08	
Формирование бизнес-структур			216,9	216,9
Рационализация проектов	23,86			
Открытое общество				77,21
<i>Итого</i>	23,86	1442,28	489,98	661,48

помощью перечня показателей, приведенного описания данных, которые дают возможность рассчитать эффективность подготовки и реализации проекта. Эти данные могут отражать экономическую, финансовую и бюджетную, социальную, инновационную эффективность, системный потенциал проекта [8, с. 172].

В соответствии с требованиями на этапе подготовки инвестиционного проекта его инициатор должен предоставить ориентировочные показатели, которые помогут оценить результаты реализации и достижения целей проекта; предварительные технико-экономические расчеты оценочной стоимости проекта, в том числе товаров (работ, услуг), необходимых для выполнения проекта [2, с. 112].

Анализ международного опыта разработки и реализации инвестиционных проектов дал возможность предложить основные показатели финансовой эффективности, которые необходимо рассчитать при их подготовке:

- ◆ чистая приведенная стоимость;
- ◆ внутренняя норма рентабельности;
- ◆ дисконтированный срок окупаемости.

Указанные показатели рассчитываются на основании чистого денежного потока компании (Net Cash Flow, NCF) – суммы денежных средств, которая необходима проекта (на инвестиционной фазе) или высвобождается в результате его выполнения (на операционной фазе) [10, с. 67].

Чистый денежный поток для полных инвестиционных затрат (NCF компании) отражает поток проекта с точки зрения самой компании, что реализует его, или всех участников. Он используется для общего оценивания эффективности проекта (без изучения его привлекательности для отдельных участников) по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \text{NCF компании} = & \text{Операционные денежные} \\ & \text{потоки без учета процентов по кредитам} \\ + \text{Проценты по кредитам} \cdot & \text{Ставка налога на прибыль} \\ + \text{Инвестиционные денежные} & \text{потоки.} \end{aligned} \quad (1)$$

Учитывая это, рассчитывается показатель чистой приведенной стоимости проекта (Net Present Value, NPV) по формуле:

$$\text{NPV} = \sum_{i=0}^{T-1} \frac{\text{NCF}_i}{(1+d)^i} \quad (2)$$

- где i – номер года проекта;
 T – количество лет в проекте;
 NCF_i – чистый денежный поток i -го года проекта;
 d – ставка дисконтирования.

Если в результате расчета NPV получено нулевое или отрицательное значение, то делается вывод, что проект имеет хорошую коммерческую эффективность. В противном случае проект экономически не эффективен (но может иметь другие положительные финансовые показатели, например, экономическую эффективность, – в

таком случае они должны быть представлены] [1, с. 166].

Как правило, для проекта сначала определяется номинальная ставка дисконтирования, а при необходимости на ее основе вычисляется реальная ставка (dR) по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{i=0}^{T-1} \frac{NCF_i}{(1+d)^i} \quad (3)$$

где dH – номинальная ставка дисконтирования; i – инфляция.

Возможно применение упрощенной формулы:

$$dR = dH - i.$$

Ставка dH обычно принимается одинаковой для всех денежных потоков и периодов инвестиционного проекта.

Исключение составляют ситуации, когда известно, что в течение реализации проекта состоится [3, с. 32]:

- ◆ изменение стоимости капитала (например, ожидается рефинансирование кредита или кредитным договором предусмотрено изменение процентной ставки);
- ◆ изменение уровня риска проекта и требуемой рисковой премии.

При определении величины ставки дисконтирования следует учитывать доли различных источников финансирования проекта и стоимость капитала, полученного из каждого источника. При этом стоимость заемного капитала может быть принята на уровне ожидаемой ставки процентов по кредиту, а стоимость собственного (акционерного) капитала должна учитывать ожидания инвестора относительно дохода на вложенные средства или среднерыночный уровень рентабельности акционерного капитала, характерный для отрасли, к которой относится проект [9, с. 188].

Одновременно описывают и оценивают от одного до двадцати инвестиционных проектов. При этом для наглядности описание и оценка эффективности каждого проекта можно осуществлять на отдельном листе – листе, повторяющем вид модели. Модель дает возможность оценить не только каждый проект в отдельности, но и эффективность общих инвестиционных затрат по группе проектов. Кроме того, ввод фактических данных Баланса и Отчета о финансовых результатах действующего предприятия позволяет автоматически сформировать его финансовый план.

Благодаря этому можно спрогнозировать будущее состояние предприятия, исходя из данных фактических отчетных форм (необходимость этого возникает, если нет информации о перспективных планах предприятия); внести корректировки в финансовый план предприятия, задавая изменения объемов производства, затрат, капитальные вложения, перевод незавершенных вложений на баланс, графики обслуживания ранее привлеченных кредитов. При этом корректно учитываются важные закономерности – изменение потребности в оборотном капитале при изменении объемов производства, изменение амортизационных отчислений при условии вводе или реализации постоянных активов и тому подобное.

В результате модель формирует три базовые формы финансовой отчетности (отчет о движении денежных средств, отчет о финансовых результатах, баланс), а также набор основных финансовых показателей: для каждого из рассматриваемых проектов; по избранной группе инвестиционных проектов; для предприятия без учета проектов; для предприятия с учетом инвестиционных проектов. Фрагмент отчета основных показателей финансовой эффективности инвестиционного проекта приведен в **табл. 2**.

Таблица 2/1.

Фрагмент отчета основных показателей финансовой эффективности инвестиционного проекта по формированию инновационной среды.

Показатели	Данные	Единицы измерения	Годы			
			2017	2018	2019	2020
Учитывать ранее осуществленные инвестиции	1	Да	-	-	-	-
Учитывать ранее осуществленные инвестиции	2	Нет	-	-	-	-
Валюта расчетов	1	тыс. руб	-	-	-	-
Годовая ставка дисконтирования	12	%	12	12	12	12
Денежные потоки проекта, учитываются:		тыс. руб				
чистый денежный поток			-288 090	-1 754 115	-910 305	630 939
дисконтированный чистый денежный поток			-288 090	-1 564 604	-724 236	447 741

Таблица 2/2.

Фрагмент отчета основных показателей финансовой эффективности инвестиционного проекта по формированию инновационной среды.

Показатели	Данные	Единицы измерения	Годы			
			2017	2018	2019	2020
Учитывать ранее осуществленные инвестиции	1	Да	-	-	-	-
Учитывать ранее осуществленные инвестиции	2	Нет	-	-	-	-
Валюта расчетов	1	тыс. руб	-	-	-	-
Годовая ставка дисконтирования	12	%	12	12	12	12
Денежные потоки проекта, учитываются:		тыс. руб				
чистый денежный поток			-288 090	-1 754 115	-910 305	630 939
дисконтированный чистый денежный поток			-288 090	-1 564 604	-724 236	447 741

Можно также построить графики финансирования и оценить денежный поток каждого проекта в отдельности, группы проектов, предприятия без проектов и расчетный счет предприятия с учетом проектов.

Анализ международного опыта осуществления процедуры отбора инвестиционных проектов свидетельствует, что инициатор при подготовке проектного предложения должен оценить финансовую эффективность проекта. Целесообразно использовать для этого показатели:

чистой приведенной стоимости проекта, внутренней нормы рентабельности и дисконтированного срока окупаемости проекта. Это даст возможность комплексно оценить финансовую и экономическую эффективность инвестиционного проекта, благодаря чему удастся заинтересовать потенциального кредитора и обезопасить государство от рискованных проектов.

Важной при подготовке и экспертизе проектных предложений является оценка экономической и социальной эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

- Арбузов Д.Д., Кучковская Н.В. Методы управления, применяемые организациями при различных уровнях нестабильного рынка // Студенческая молодежь в научно-исследовательском поиске. VII Межвузовская конференция студенчества и школьников (с международным участием) : в 2 т.. Волгоградский филиал МГЭИ. 2015. С. 165–167.
- Бровкин А.В. Концепция формирования финансовой отчетности негосударственных некоммерческих организаций : диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Бровкин Александр Владимирович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Экон. фак.]. – Москва, – 2011. – 163 с.
- Бровкин А.В. Учет и оценка результатов деятельности негосударственных некоммерческих организаций / А.В. Бровкин // Вестник российского государственного торгового-экономического университета. – 2010. – № 1 (39). – С. 28–35
- Гатиятулин Ш.Н., Лобазнова И.О. Роль оценки активов в определении перспектив развития предприятия // Студенческая молодежь в научно-исследовательском поиске. V Межвузовская конференция с международным участием молодых исследователей, школьников и студенчества. Волгоградский филиал МГЭИ. 2013. С. 230–234.
- Кайль Я.Я., Епинина В.С. Отечественный и зарубежный опыт совершенствования государственного менеджмента в условиях инновационного развития экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – №10. – С. 30.
- Малова Т.А. Капитализация российских активов: факторы, приоритеты. Аудит и финансовый анализ. 2005. № 3. С. 141–147
- Малова Т.А. Взаимодействие предпринимательства и государства в условиях переходной экономики. Финансовый бизнес. 2000. № 9–10. С. 20–23
- Потанина Ю.М. Разработка концепции информационной системы, обеспечивающей управление стоимостью компании // Россия в европейском и мировом информационном пространстве: сборник научных трудов. Материалы международной научно-практической конференции (Москва, 26 апреля 2013 г.) / МГИМО (У) МИД России; Кафедра учета статистики и аудита; под ред. М.Д. Симоновой. – М. : МГИМО–Университет, 2014. – С. 168–179.
- Потанина Ю.М. Человеческий капитал в структуре государственного управления / Ю.М. Потанина // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №1 (78). – С. 1186–1189.
- Шапошникова Н.В., Тронин С.А. Методы управления финансовыми потоками холдинга // Финансы и кредит. 2007. № 6 (246). С. 66–68.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

THE INFLUENCE OF EXTERNAL SOURCES OF FINANCING ON THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROJECTS

N. Kuczkowska

Annotation

Currently, much attention is paid to the nature, content and impact of foreign direct investment at the national and international levels. The conclusion made after empirical research by researchers on the relationship between FDI and economic development is that the impact of FDI is complex and ambiguous. From the perspective of macroeconomic perspectives, they are often viewed as a generator of employment, high productivity, competitiveness and technology inflows. In the case of the least developed countries, FDI contributes to increased exports, access to international markets and world currencies, are an important source of financing to replace bank lending.

Keywords: finance, management, structures, development, enterprise, support.

Кучковская Наталья Валерьевна

К.э.н., доцент,

Финансовый университет

при Правительстве РФ

Аннотация

В настоящее время уделяется большое внимание вопросам сущности, содержания и влияния прямых иностранных инвестиций на национальном и международном уровне. Вывод, сделанный после проведения учеными эмпирических исследований о взаимосвязи между ПИИ и экономического развития заключается в том, что влияние ПИИ является сложным и неоднозначным. С точки зрения макроэкономических перспектив, они часто рассматриваются в качестве генератора занятости, высокой производительности, конкурентоспособности и притока технологий. В отношении наименее развитых стран, то ПИИ способствуют увеличению экспорта, доступа к международным рынкам и мировых валют, выступают важным источником финансирования, замещающих банковское кредитование.

Ключевые слова:

Финансы, менеджмент, структуры, развитие, предприятие, поддержка.

Наиболее базовым, общепризнанным и распространенным является разделение прямых иностранных инвестиций на горизонтальные, вертикальные и конгломеративные.

Горизонтальные прямые иностранные инвестиции осуществляются с целью горизонтальной экспансии в производстве того же или похожего товара за рубежом в принимающей стране, но в пределах одной отрасли. Дифференциация продукта является для них определяющим элементом рыночной структуры. Такие инвестиции осуществляются ради более полного использования монополистических или олигополистических преимуществ через патенты или дифференцированные товары, особенно если экспансия дома остановлена антимонопольным законодательством. Горизонтальные прямые иностранные инвестиции предоставляют иностранному инвестору возможность использования своих технологических преимуществ. Вертикальные прямые иностранные инвестиции – это "прямые инвестиции в отрасли, относящиеся к разным стадиям производства отдельного продукта". Они предоставляют возможность предприятию-инвестору заменять отдельные части систем производства и сбыта на неэффективных рынках в пределах самого предприятия. Вертикальные прямые иностран-

ные инвестиции делятся на обратные и форвардные. Вертикальные обратные прямые иностранные инвестиции осуществляются с целью использования сырья, а форвардные – чтобы быть ближе к потребителям через приобретение точек сбыта. Конгломеративные прямые иностранные инвестиции сочетают черты как горизонтальных, так и вертикальных прямых иностранных инвестиций.

Кроме того, в экономической литературе выделяют такие формы ПИИ:

- ◆ "браунфилд" инвестиции – покупка предприятия (или его доли) путем обретения и приобретения прав собственности на существующее предприятие в объеме, который предоставляет возможность принимать непосредственное участие в управлении этим предприятием (инвестиции этого типа доминировали в начальный период экономической трансформации в странах ЦВЕ);

- ◆ "гринфилд" инвестиции – размещение капитала за границами материнской страны инвестора с целью осуществления хозяйственной деятельности с самого начала, то есть процесс инвестирования в проект, который начинается "с нуля" и, в отличие от покупки существующего предприятия, предусматривает создание нового объекта [7, с. 262].

Под Азией (азиатским регионом) в международной политической и политологической практике традиционно понимается макрорегион, что находится в пределах географической Азии и охватывает страны от Японии на северо-востоке до Пакистана на западе и от Монголии на севере до Индонезии на юге [3, с. 104].

Общими особенностями азиатского региона в экономической сфере являются:

- ◆ высокая концентрация значительного ресурсного потенциала: демографического, экономического, природного, научно-технологического, инвестиционного;
- ◆ динамичное экономическое развитие практически всех без исключения стран, результатом которого является постоянное увеличение доли Азии в мировом ВВП и усиление влияния азиатских экономических процессов на глобальную экономику;
- ◆ активное развитие внутренней и зарегиональной торговли азиатских государств, значительный уровень их интегрированности в глобальную экономику и соответствующая зависимость от международных торгово-экономических и финансовых процессов;
- ◆ активное развитие регионального экономического сотрудничества с перспективой дальнейшей интеграции на различных уровнях и в различных формах.

Для исследования были выбраны страны Азии, так как их роль в мировых политических и экономических процессах постепенно растет (имеет постоянную тенденцию к росту) в течение длительного времени. В последнее десятилетие этот процесс приобрел особую динамику, что позволяет говорить о необратимо превращении Азии на главный центр притяжения интересов всех без исключения крупных ("сильных") государств мира [2, с. 74].

Выбор стран Азии для проведения анализа взаимосвязей между ПИИ и избранным для анализа набором индикаторов определено наличием данных за исследуемыми показателями за 2015 год. В результате регрессионный взаимосвязь исследованы для следующих стран: Бруней-Даруссалам, Гонконг, Китай, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Вьетнам, Бангладеш, Индия, Непал, Пакистан, Шри-Ланка, Израиль, Иордания, Кувейт, Ливан, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Турция, Йемен [5, с. 22].

Относительно выбранных показателей, то среди имеющих значений для стран Азии в базе данных Всемирного Банка были избраны следующие: прямые иностранные инвестиции, чистый приток (платежный баланс, текущий US \$) / (Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US \$)); экспорт товаров и услуг (текущий US \$) / (Exports of goods and services (current US \$)); вВп (текущий US \$) / GDP (current US \$); импорт товаров (платежный баланс, текущий US \$) / Goods imports (BoP, current US \$); валовые сбережения (текущий US \$) / Gross sav-

ings (current US\$); затраты домашних хозяйств на конечное потребление (текущий US \$) / Household final consumption expenditure (current US \$); экспорт высоких технологий (% экс-порта промышленной продукции) / High-technology exports (% of exports производства); население в возрасте 15–64 лет (% от общего количества) / Population ages 15–64 (% of total).

Проведен регрессионный анализ зависимости прямых иностранных инвестиций (чистый приток) (FDI) от экспорта товаров и услуг (Exp), ВВП (GDP), импорта товаров (Imp), валовых сбережений (GS), расходов домашних хозяйств на конечное потребление (CE), экспорта высоких технологий (HTE) и населения в возрасте 15–64 лет (P).

Получена следующая эконометрическая модель линейной регрессии:

$$FDI = -2,36 \cdot 109 - 5,3 \cdot 105 \cdot Exp - 2,2 \cdot 104 \cdot GDP + 9,96 \cdot 105 \cdot Imp + 1,8 \cdot 105 \cdot GS - 1,8 \cdot 105 \cdot CE + 4,15 \cdot 108 \cdot HTE + 6,22 \cdot 107 \cdot P$$

Из полученных результатов анализа (рис. 1) можно сделать вывод, что зависимость между чистым притоком ПИИ и анализируемыми факторами плотная ($R^2 = 0,95$). Построена множественная линейная регрессия адекватно описывает взаимосвязь между показателем и отобранными для исследования факторами.

Для оценки надежности регрессионной модели применены F-критерий Фишера. Критическое значение $F(7; 12) = 6,62$. Полученное $F_{p03p} = 31,85$, что значительно больше F_{mag}^* . Поэтому можно утверждать, что построенное уравнение является значимым.

Поскольку только для коэффициентов, относящихся к переменным экспорта товаров и услуг и импорта товаров показатель вероятности случайных значений параметров регрессии меньше 1% (0,01-100%), можно сделать вывод о том, что полученные для этих факторов коэффициенты статистически значимы и надежны.

Свободный член, что входит в построенную множественную регрессионную модель и определяет наличие не выбранных для исследования существенных признаков, оказался статистически незначимым ($t = 0,96 > 0,01$). Поэтому мы не можем утверждать, что в полученной модели не учтены важные признаки (рис. 2).

Для определения количества объяснительных переменных (регрессоров), адекватно описывающие изменения зависимой переменной чистый приток ПИИ, используем метод исключения незначимых признаков [1, с. 12].

Важным показателем оценки модели линейной регрессии является коэффициент детерминации R^2 .

При определении количества регрессоров пытаются избавиться от тех, в которых 95% доверительные интервалы (соответствующие коэффициенты могут быть нулями) [8, с. 112].

Из полученных результатов (рис. 1) можно сделать вывод, что незначимыми являются переменные GDP, GS, CE, HTE и P. Коэффициент детерминации R² = 0,95. Претен-

дентами на объясняющие переменные являются Exr и Impr. Далее будем исключать из полученной на предыдущем этапе модели переменные с помощью метода "Регрессия обратно".

Полученные результаты свидетельствуют, что значимыми оказались переменные Exr, Impr, GS и CE (рис. 3).

Regression Summary for Dependent Variable: Foreign direct investment, net inflows R= ,97412777 R ² = ,94892491 Adjusted R ² = ,91913111 F(7,12)=31,850 p<,00000 Std. Error of estimate: 1886E7						
N=20	b*	Std. Err. of b*	b	Std. Err. of b	t(12)	p-value
Intercept			-2,367228E+09	5,274577E+10	-0,04488	0,964941
Exports of goods and services (current US\$)	-4,34919	1,503839	-5,309287E+05	1,835814E+05	-2,89206	0,013524
GDP (current US\$)	-0,80496	4,491197	-2,203062E+04	1,229176E+05	-0,17923	0,860747
Goods imports (BoP, current US\$)	5,38341	1,271519	9,957013E+05	2,351769E+05	4,23384	0,001160
Gross savings (current US\$)	3,21508	2,292254	1,804654E+05	1,286665E+05	1,40258	0,186079
Household final consumption expenditure (current US\$)	-2,57522	2,245394	-1,804626E+05	1,573493E+05	-1,14689	0,273780
High-technology exports (% of manufactured exports)	0,10548	0,104999	4,153140E+08	4,134308E+08	1,00456	0,334938
Population ages 15-64 (% of total)	0,00628	0,078173	6,221550E+07	7,745236E+08	0,08033	0,937301

Рисунок 1. Результаты применения множественной линейной регрессии.

Multiple Regression Results			
Dependent: Foreign direct	Multiple R = ,97412777	F = 31,84974	
	R ² = ,94892491	df = 7,12	
No. of cases: 20	adjusted R ² = ,91913111	p = ,000001	
	Standard error of estimate: 18855859947,		
Intercept: -2367227522,	Std. Error: 527458E5	t(12) = -,0449	p = ,9649
<hr/>			
Exports of go b*=-4,3	GDP (current b*=-,80	Goods imports b*=5,38	
Gross savings b*=3,22	Household fin b*=-2,6	High-technolo b*=-,105	
Population ag b*=-,006			

Рисунок 2. Результаты построения спецификации модели.

Multiple Regression Results (step 3, final solution)			
no other F to remove is less than specified limit			
Dependent: Foreign direct	Multiple R = ,96940305	F = 58,48268	
	R ² = ,93974227	df = 4,15	
No. of cases: 20	adjusted R ² = ,92367354	p = ,000000	
	Standard error of estimate: 18318637201,		
Intercept: 4745738786,0	Std. Error: 619081E4	t(15) = ,76658	p = ,4552
<hr/>			
Exports of go b*=-3,6	Goods imports b*=4,80	Gross savings b*=2,37	
Household fin b*=-2,7			

Рисунок 3. Результаты построения оптимальной модели множественной линейной регрессии.

Коэффициент детерминации остался достаточно большим ($R^2 = 0,93$). Построим оптимальную модель множественной регрессии с регрессорами, Exp, Imp, GS и CE (рис. 4).

$$FDI = 1,7 \text{ o } 10^9 - 3,99 \text{ o } 10^5 \text{ o } Exp + 8,2 \text{ o } 10^5 \text{ o } Imp + 1,21 \text{ o } 10^5 \text{ o } GS - 1,7 \text{ o } 10^5 \text{ o } CE$$

Полученная модель является значимой ($p < 0,000$) и надежной ($F^*p > F_{\text{таб.}}$). Однако, свободный член снова оказался незначительным ($p = 0,75$), поэтому нельзя с высокой достоверностью утверждать о наличии не учтенных в модели признаков, что оказывают существенное влияние на чистый приток ПИИ (рис. 4).

Одним из условий адекватного применения регрессионной модели является предположение о линейной независимости объясняющих (факторных) переменных. Для экономических показателей это условие выполняется не всегда. К линейной зависимости приводит мультиколлинеарность (сильная взаимная коррелированность) объяснительных переменных. Мульти-коллинеарность может вызвать, например, наличие в нескольких независимых переменных одинакового временного тренда с незначительными колебаниями.

Оценим тесноту парных зависимостей включенных в модель факторов с помощью матрицы парных коэффициентов корреляции (рис. 5). Полученные результаты дают возможность утверждать об очень тесной связи между всеми включенными в модель факторами – от 0,93 до 0,99.

Полученные значения парных коэффициентов корреляции свидетельствуют об очень плотной связи между чистым притоком ПИИ с импортом товаров – 0,9, и экспортом товаров и услуг – 0,88, валовыми сбережениями – 0,78 и расходами домашних хозяйств на конечное потребление – 0,77.

Чтобы определить влияние каждого фактора, представленного в уравнении множественной регрессии, на величину исследуемого показателя в отдельности (при неизменных остальных), построим матрицу линейных коэффициентов частичной корреляции (рис. 6).

Коэффициенты частичной корреляции дают более точную характеристику тесноты зависимости двух признаков, чем коэффициенты парной корреляции, потому что "очищают" парную зависимость от взаимодействия данной пары признаков с другими представленными в

Regression Summary for Dependent Variable: Foreign direct investment, net inflows						
R= ,96241833 R ² = ,92624904 Adjusted R ² = ,91072252						
F(4,19)=59,656 p<,00000 Std.Error of estimate: 1821E7						
N=24	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(19)	p-value
Intercept			1,716347E+09	5,511598E+09	0,31141	0,758883
Exports of goods and services (current US\$)	-3,27219	0,897618	-3,990103E+05	1,094553E+05	-3,64542	0,001721
Goods imports (BoP, current US\$)	4,44520	0,826084	8,207418E+05	1,525245E+05	5,38105	0,000034
Gross savings (current US\$)	2,15524	0,564782	1,214891E+05	3,183627E+04	3,81606	0,001166
Household final consumption expenditure (current US\$)	-2,43883	0,511039	-1,710641E+05	3,584529E+04	-4,77229	0,000132

Рисунок 4. Оценки оптимальной модели множественной линейной регрессии.

Variable	Exports of goods and services (current US\$)	Goods imports (BoP, current US\$)	Gross savings (current US\$)	Household final consumption expenditure (current US\$)	Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$)
Exports of goods and services (current US\$)	1,000000	0,992397	0,948545	0,943096	0,883505
Goods imports (BoP, current US\$)	0,992397	1,000000	0,928302	0,941149	0,903302
Gross savings (current US\$)	0,948545	0,928302	1,000000	0,981524	0,784144
Household final consumption expenditure (current US\$)	0,943096	0,941149	0,981524	1,000000	0,774196
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$)	0,883505	0,903302	0,784144	0,774196	1,000000

Рисунок 5. Матрица парных коэффициентов корреляции.

модели признаками. Наиболее тесно чистый приток ПИИ связан с импортом товаров – 0,77, с расходами домашних хозяйств на конечное потребление – 0,74 в сравнении со связью чистого притока ПИИ и валовых сбережений – 0,66 и экспорта товаров и услуг – 0,64.

Неполная корреляция – корреляция фактора и показателя в предположении, что контролируется влияние других факторов на данный фактор, но не контролируется влияние факторов на показатель. Если неполная корреляция мала, в то время как частичная корреляция относительно велика, то соответствующий фактор может иметь самостоятельную "долю" в объяснении изменчивости зависимой переменной, то есть "долю", что не объясняется другими факторами. Из матрицы линейных коэффициентов частичной корреляции можно сделать вывод, что все факторы, включенные в оптимальную мо-

дель, имеют самостоятельную долю в объяснении изменчивости резульатной величины (рис.6) [4, с. 156].

Значения коэффициентов множественной детерминации позволяют сделать вывод о высокой (более 98%) детерминированность резульативного признака чистого притока ПИИ в модели факторными признаками с импортом товаров, расходами домашних хозяйств на конечное потребление, валовыми сбережениями и экспортом товаров и услуг [6, с. 145].

Остатки – это разности между наблюдаемыми значениями (эмпирическими) и моделируемыми (аналитическими), то есть значениями, подсчитанными по модели с оцененными параметрами. Модель можно считать удовлетворительной, если остатки некоррелируемы и распределены примерно по нормальному закону (рис. 7).

Variable	b* in	Partial Cor.	Semipart Cor.	Tolerance	R-square	t(19)	p-value
Household final consumption expenditure	-2,43883	-0,738363	-0,297327	0,014863	0,985137	-4,77229	0,000132
Gross savings (current US\$)	2,15524	0,658702	0,237751	0,012169	0,987831	3,81606	0,001166
Exports of goods and services (current US\$)	-3,27219	-0,641534	-0,227119	0,004818	0,995182	-3,64542	0,001721
Goods imports (BoP, current US\$)	4,44520	0,777046	0,335254	0,005688	0,994312	5,38105	0,000034

Рисунок 6. Матрица линейных коэффициентов частичной корреляции.

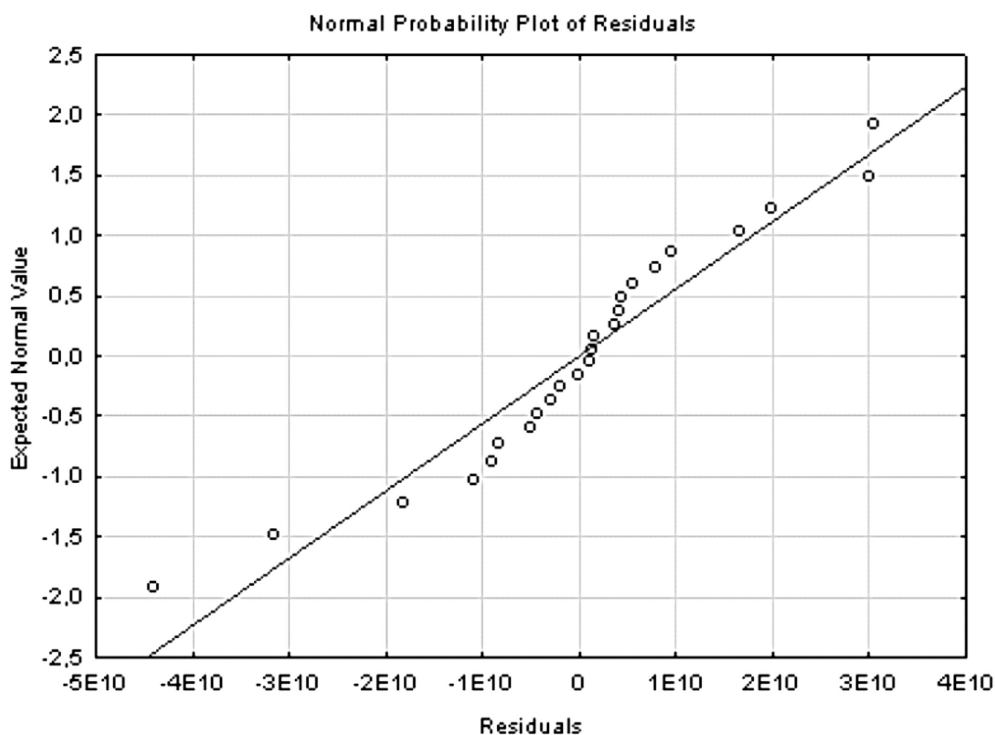


Рисунок 7. График нормального распределения остатков.

Из полученного графика можно достоверно предположить, что остатки распределены нормально –разброс не сильно большой.

Итак, построена эконометрическая модель зависимости чистого притока ПИИ от выделенных для анализа факторов является достоверной, адекватной и применимой для анализа.

Проведен регрессионный анализ зависимости прямых иностранных инвестиций (чистый приток) (FDI) от экспорта товаров и услуг (Exp), ВВП (GDP), импорта товаров (Imp), валовых сбережений (GS), расходов домашних хозяйств на конечное потребление (CE), экспорта высоких технологий (НТЕ) и населения в возрасте 15–64 лет (P) стран Азии дал возможность получить спецификацию модели (аналитическую формулу эконометрической модели. Из полученных результатов анализа можно сделать вывод, что зависимость между чистым притоком ПИИ и анализируемыми факторами плотная ($R^2 = 0,95$). Построена множественная линейная регрессия адекватно описывает взаимосвязь между показателем и отобранными для исследования факторами.

Для определения количества объяснительных переменных (регрессоров), адекватно описывающие изменения зависимой переменной чистый приток ПИИ, был использован метод исключения незначимых признаков.

Из полученных результатов можно сделать вывод, что незначимыми являются переменные GDP, GS, CE, НТЕ и P. В свою очередь, при исключении из полученной на

предыдущем этапе модели переменные с помощью метода "Регрессия обратно" значимыми оказались переменные Exp, Imp, GS и CE.

Проанализированы тесноту парных зависимостей включенных в модель факторов с помощью матрицы парных коэффициентов корреляции. Полученные результаты дают возможность утверждать об очень тесной связи между всеми включенными в модель факторами – от 0,93 до 0,99. Полученные значения парных коэффициентов корреляции свидетельствуют об очень плотной связи между чистым притоком ПИИ с импортом товаров – 0,9, и экспортом товаров и услуг – 0,88, валовыми сбережениями – 0,78 и расходами домашних хозяйств на конечное потребление – 0,77.

С помощью матрицы линейных коэффициентов частичной корреляции было определено, что чистый приток ПИИ связан с импортом товаров – 0,77, с расходами домашних хозяйств на конечное потребление – 0,74 по сравнению со связью чистого притока ПИИ и валовых сбережений – 0,66 и экспорта товаров и услуг – 0,64.

С помощью оценки адекватности модели на основе анализа остатков определено, что построена эконометрическая модель зависимости чистого притока ПИИ от выделенных для анализа факторов является достоверной, адекватной и применимой для анализа.

При наличии более широкого круга индикаторов дальнейшего исследования требует влияние ПИИ на социально-экономическое развитие принимающих стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бровкин А.В. Субъективные записки преподавателя вуза / А.В. Бровкин // Педагогика и просвещение. – 2017. – № 1. – С. 9–18.
2. Гатиятулин Ш.Н. Догмат планирования и прогнозирования как путь дальнейшего стабильного экономического развития // Вековой поиск модели хозяйственного развития России. Материалы V Международной научно-практической конференции. Министерство образования РФ, Южная секция отделения общественных наук РАН, Волгоградский государственный университет, Волжский гуманитарный институт. 2003. С. 73–75.
3. Иванова В.В., Картунова В.С. Человеческий потенциал в инновационном развитии экономики России // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 9: Исследования молодых ученых. – 2010. – №8–1. – С. 102–105.
4. Кучковская Н.В. Трансформация взаимодействия экономических субъектов // Фундаментальные и прикладные науки сегодня : материалы IX международной научно-практической конференции. 2016. С. 155–157.
5. Малова Т.А. Взаимодействие предпринимательства и государства в условиях переходной экономики. Финансовый бизнес. 2000. № 9–10. С. 20–23.
6. Малова Т.А. Капитализация российских активов: факторы, приоритеты. Аудит и финансовый анализ. 2005. № 3. С. 141–147
7. Потанина Ю.М. Технологии стратегического управленческого учета в управлении капиталом компаний / Ю.М. Потанина // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2009. – № 19. – С. 252–263.
8. Тронин С.А. Финансовый механизм корпоративного контроля в холдингах. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2006. 118с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН КАК ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

INSTITUTIONAL PREREQUISITES OF DEVELOPMENT OF MICROFINANCE IN THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN AS THE FORMS OF CREDIT OF SMALL BUSINESS

G. Makhkamova

Annotation

The purpose of this study is the theoretical and practical justification for the institutional preconditions for the development of microfinance in the Republic of Tajikistan. The article analyzes the importance of the institutional environment for the development of microfinance organizations whose services are considered as a key form of small business lending in the Republic of Tajikistan. It is shown that the development of capital markets, which SMEs can address, is one of the policy issues within the framework of the principle of financing diversification, which requires more complex and innovative institutional mechanisms for effective response to their real needs. The main problems of these processes in the Republic of Tajikistan are revealed: currency risks of participants in the banking system, limited access to long-term resources in the national currency, an annual decline in the share of loans in foreign currency, a reduction in long-term loans, a reduction in GDP growth and small business financing. It is substantiated that in such conditions, microfinance is one of the priority tools for financing entrepreneurship. The analysis of the world experience of microfinance of small business has allowed to propose directions of development of this field of activity: state support in the use of financial innovations, calculation of the integral indicator of population coverage by services of microfinance organizations.

Keywords: microfinance organizations, small business, lending, coverage of financial services.

Махкамова Гулбахор Махсудовна
К.и.н., соискатель степени д.э.н.,
Институт экономики и демографии
Академии Наук Республики Таджикистан

Аннотация

Целью настоящего исследования является теоретическое и практическое обоснование институциональных предпосылок развития микрофинансирования в Республике Таджикистан. В статье проводится анализ значимости институциональной среды для развития микрофинансовых организаций, услуги которых рассматриваются как ключевая форма кредитования малого бизнеса в Республике Таджикистан. Показано, что развитие рынков капитала, к которым могут обратиться МСП, является одной из проблем политики в рамках принципа диверсификации финансирования, что требует более сложных и инновационных институциональных механизмов для эффективного реагирования на их реальные потребности. Выявлены основные проблемы данных процессов в Республике Таджикистан: валютные риски участников банковской системы, ограниченный доступ к долгосрочным ресурсам в национальной валюте, ежегодное снижение удельного веса кредитов в иностранной валюте, сокращение долгосрочных кредитов, снижение темпов роста ВВП и объема финансирования малого бизнеса. Обосновано, что в таких условиях микрофинансирование является одним из приоритетных инструментов финансирования предпринимательства. Анализ мирового опыта микрофинансирования малого предпринимательства позволил предложить направления развития данной сферы деятельности: государственная поддержка в использовании финансовых инноваций, расчет интегрального показателя охвата населения услугами микрофинансовых организаций.

Ключевые слова:

Микрофинансовые организации, малое предпринимательство, кредитование, охват финансовыми услугами.

Введение

Поскольку правительства во всем мире продолжают сталкиваться с неопределенными экономическими перспективами и важными социальными проблемами, они рассматривают малые и средние предприятия (далее – МСП) и предпринимателей как важный источник экономического роста и социальной стабильности. Финансовые системы требуют сокращения разрыва между спросом и предложением в кредитовании в качестве основного стратегического компонента для улучшения доступа малых и средних предприятий к финансированию [11]. Меж-

ду тем диверсификация методов финансирования, выходящих за рамки обычного банковского кредитования, является еще одним ключевым элементом политики для лучшего удовлетворения различных финансовых потребностей МСП и расширения доступа к финансированию [13].

Широкий доступ к финансам является важнейшей предпосылкой для того, чтобы эти предприятия могли инвестировать, расти и создавать рабочие места, в последние годы этот вопрос неуклонно становится центральным в научных дискуссиях и при разработке государственной политики. Но не всегда предпринимаемые меры приводят

к желаемым результатам – эффективные меры политики для финансирования МСП требуют высококоразвитой институциональной структуры [7].

Новые политические инициативы стремятся адаптировать реализуемые программы к потребностям быстрого роста, инновационного старта путем стимулирования освоения альтернативных финансовых инструментов малыми предприятиями и устранения финансовых барьеров, которые ограничивают участие МСП в глобальных цепочках создания стоимости. К таким инициативам, по мнению многих исследователей, относится микрофинансирование, выступающее результативной формой кредитования малого бизнеса в развивающихся государствах [1, 2, 3, 5, 8, 9], в том числе в Таджикистане.

Основная часть

Согласно Закону "О государственной защите и поддержке предпринимательства" малый бизнес в Республике Таджикистан представляет собой категорию индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, ежегодный валовой доход которых не превышает пятисот тысяч сомони, субъекты среднего предпринимательства

должны иметь валовой доход, не превышающий за год от 500000 до 15000000 сомони. В настоящее время сектор микрофинансирования находится в сложных условиях. Последствия глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. наложились на внутренний кризис 2014 – 2015 гг., продолжающийся в данный момент и коснувшийся банковского сектора.

МСП и индивидуальные предприниматели стимулируют рост и занятость в Таджикистане, но сталкиваются с барьерами, особенно при доступе к финансам. Малые и средние предприятия и индивидуальные предприниматели составляют основу частного сектора Таджикистана, обеспечивая 95% занятости в частном секторе [6]. Они также играют важную социальную роль в сельских районах и занятости женщин. Однако МСП в Таджикистане сталкиваются с проблемами в своей деятельности.

В частности, ограниченный доступ к недорогим финансам остается основной проблемой для подавляющего большинства МСП. Процентные ставки высокие (от 20% до 30%) и требования к обеспечению, которые сложно удовлетворить. Долгосрочное финансирование (более одного года) практически отсутствует (табл.1.).

Таблица 1.

Выданные и погашенные ссуды банков по срокам [4].

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Выдано ссуд, всего	5495076	6526885	8443721	7360541	4373530
в национальной валюте	1499991	2444630	3714652	3441369	2828783
до 1 года	1088195	1693745	2385862	1953362	1913543
свыше 1 года	411796	750885	1328791	1488007	915241
в иностранной валюте	3995085	4082255	4729069	3919172	1544746
до 1 года	2707229	2383879	1948308	1512661	942390
свыше 1 года	1287855	1698376	2780761	2406511	602356
Выдано ссуд, всего	100	100	100	100	100
в национальной валюте	27,30	44,49	67,60	62,63	51,48
из них					
до 1 года	19,80	30,82	43,42	35,55	34,82
свыше 1 года	7,49	13,66	24,18	27,08	16,66
в иностранной валюте	72,70	74,29	86,06	71,32	28,11
из них					
до 1 года	49,27	43,38	35,46	27,53	17,15
свыше 1 года	23,44	30,91	50,60	43,79	10,96

Как мы видим из данных таблицы 1, кредиты сроком до 1 года составляют 34,82% в национальной валюте и 17,15% в иностранной валюте в 2016 г, что больше, чем доля кредитов свыше года. Банки неохотно предоставляют кредиты МСП по ряду причин: недостаточное (отсутствие) обеспечение кредитов, отсутствие положительной кредитной истории и пр.

Одной из самых существенных проблем являются валютные риски. МФО и Банки продолжают финансирование в долларах США, и эти риски перекадываются на заемщиков. У самих кредитных организаций ограниченный доступ к долгосрочным ресурсам в национальной валюте, стоимость средств высока. На рис. 1 представлена динамика удельного веса кредитов в иностранной валюте, которая демонстрирует ежегодное снижение данного показателя.

Анализ статистических данных показывает, что доля кредитов в иностранной валюте за период с 2012 по 2016гг. снизилась на 44,59 %, причем долгосрочные сократились на 32,12%, а краткосрочные на 12,47%.

Устойчивость банковской системы в Таджикистане остается недостаточной. Например, уровень капитала и депозитов по-прежнему значительно ниже, чем у равных стран [10].

В таких условиях именно микрофинансирование стало настоящим спасением предпринимательства в процессе доступа к финансовым услугам. Деятельность МФО регулируется Законом Республики Таджикистан "О микрофинансовых организациях". Настоящий Закон устанавливает правовые основы деятельности микрофинансовых организаций и направлен на содействие росту микрофинансирования и поддержке малых и средних предприятий в Республике Таджикистан.

Благодаря грантам технического сотрудничества из Японии, Швейцарии, Великобритании, США и Европейской комиссии, микрофинансовые организации оказывают консультационную поддержку кредитоспособным клиентам [4].

Хотя институты микрофинансирования активны и обеспечивают 18% внутреннего кредита Таджикистана, они могут решать только часть этих вопросов. Правительство уже приняло меры для содействия более широкому доступу к финансированию для МСП с помощью целого ряда инструментов, но существующая политика нуждается в дальнейшем развитии. Общие реформы для расширения доступа к финансированию могут быть дополнены целенаправленной политикой, направленной на привлечение денежных переводов в качестве источника финансирования для МСП.

На рис. 2 представлена информация о динамике темпов роста количества кредитов МФО и доли в них кредитов малого бизнеса.

Как мы видим, несмотря на снижение кредитования МФО, доля малого бизнеса в микрофинансировании увеличивается ежегодно. Полагаем, что существенное сокращение размера среднего займа в сомони не повлияло на динамику объемов кредитования, потому что ранее кредиты малый бизнес получал кредиты в долларах, индексация в сомони которых после высоких скачков девальвации не позволила доли кредитования МСБ снизиться. Однако, если проанализировать связь микрофинансирования МСП и макроэкономического развития можно увидеть, что она недостаточна (рис. 3).

Как мы видим, кризис национальной экономики и банковского сектора повлиял не только на динамику валютного внутреннего продукта, но и на сокращение темпов

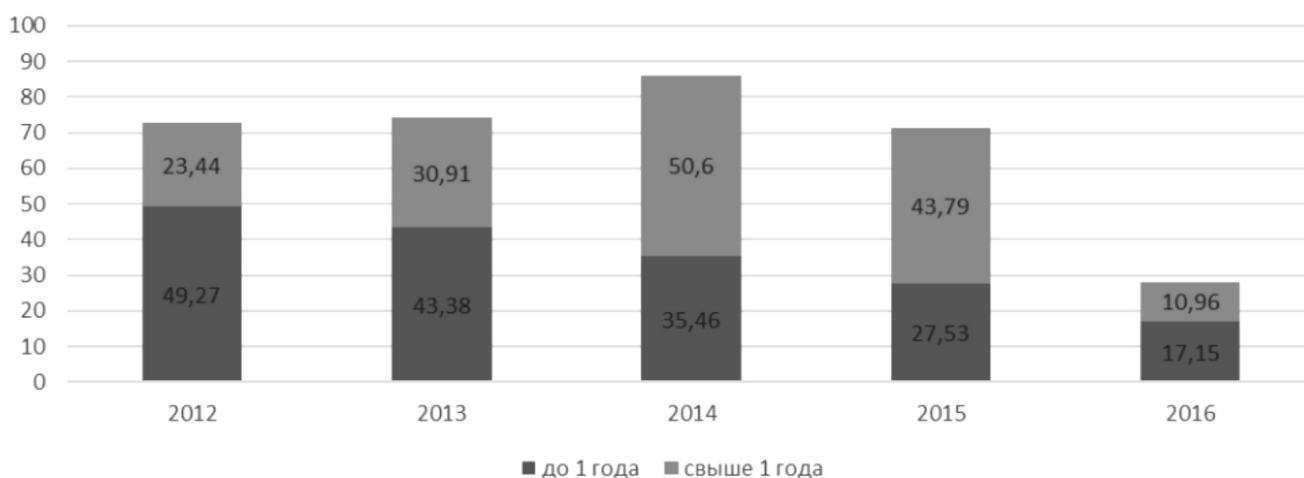


Рисунок 1. Динамика удельного веса кредитов в иностранной валюте, % [4]

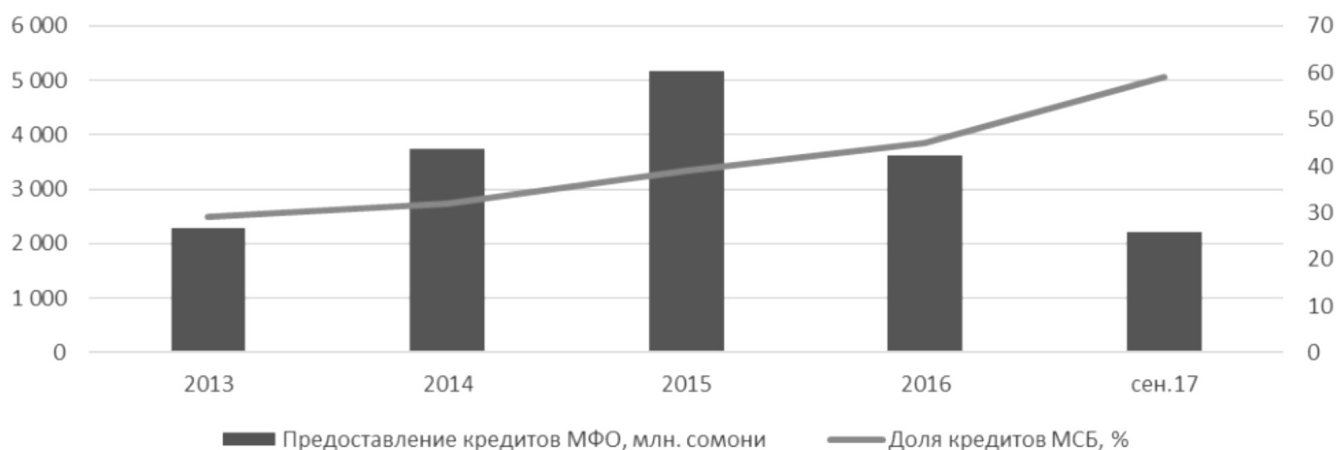


Рисунок 2. Динамика количества кредитов МФО и доли в них кредитов малого бизнеса [4, 13].

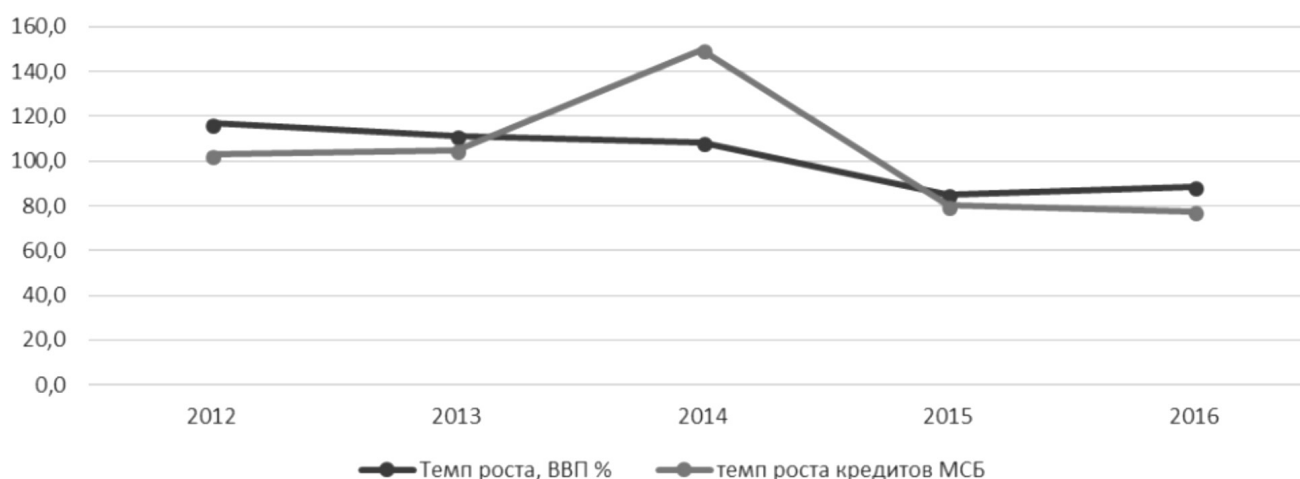


Рисунок 3. Динамика темпов роста ВВП и кредитов МФО для МСБ в Республике Таджикистан (авторское обобщение по данным [4,12]).

роста кредитования МСБ. Анализ представленных результатов показывает, что необходимо более интенсивное развитие малого бизнеса, поскольку его влияние прослеживается достаточно явно. При этом снижается как темп роста ВВП, так и темп роста выдачи кредитов малому бизнесу микрофинансовыми организациями. Одной из основных проблем с ними, помимо лимитов кредитования МФО 500 000 сомони, который после обесценения курса в долларах США значительно снижен, является то, что процентные ставки очень высоки.

Кроме того, можно отметить следующие институциональные недостатки:

- ◆ Создан государственный фонд поддержки предпринимательства, но не совсем понятно, как и на каких условиях фонд выделяет льготные кредиты для МСП.

- ◆ В настоящее время в Таджикистане действует один гарантийный фонд, но он по-прежнему ограничен.

- ◆ Необходимо решить проблемы в правовой и нормативной базе до того, как будут разработаны более сложные инструменты, такие как финансирование цепочки поставок.

- ◆ Знания о финансовых концепциях среди населения низки, особенно в сельских районах, что говорит о необходимости реализации стратегий для повышения уровня финансовой грамотности.

- ◆ Право собственности на землю является проблемой, а права землепользования не всегда должным образом документированы. Компании не могут использовать свою землю в качестве обеспечения. Кроме того, доступ к земельным реестрам не всегда предоставляется.

- ◆ Реестр движимых активов существует, но процедуры регистрации актива или получения информации из

реестра выглядят сложными. Кредитная информация не всегда доступна. Два кредитных бюро остаются малопопулярными для кредиторов, поскольку информация не всегда актуальна, и полное покрытие не предоставляется.

◆ Законодательство о правах кредиторов и банкротстве по-прежнему остается слабым.

Мы полагаем, что мобилизация денежных переводов экспатриантов является одним из средств повышения развития МСП. Нехватка капитала в сочетании с плохим развитием политики, поддерживающим внешние источники финансирования, означает, что Таджикистану необходимо использовать ранее неиспользованные источники финансирования. Одним из главных источников финансирования может быть привлечение средств от денежных переводов, которые в настоящее время являются основным источником внешнего финансирования страны. В течение последних десятилетий денежные переводы сильно возросли как на глобальном уровне, так и в Таджикистане. В настоящее время они являются одним из важнейших источников внешнего финансирования для многих развивающихся стран [3]. Однако их вклад в продуктивные инвестиции и развитие финансового рынка остается ограниченным. В Таджикистане это связано с рядом факторов, включая отсутствие удобных услуг и низкий уровень финансовой грамотности.

Например, многие пользователи микрофинансовых услуг не знают о влиянии инфляции или кредитных гарантий. Последствия ограниченной технической инфраструктуры и низкой финансовой грамотности еще больше усиливаются из-за отсутствия официальной культуры сбережений. Несмотря на то, что большинство денежных переводов тратится на немедленное потребление, значительная часть также сохраняется. Считаем, что использование инноваций для информирования населения при привлечении сбережений позволит МФО увеличить объемы кредитования малого бизнеса.

Для получения информации о дальнейших перспективах развития микрофинансирования в Таджикистане предлагаем рассчитывать Интегральный коэффициент охвата услугами микрофинансовых организаций, основанный на двух показателях:

1. Уровень охвата населения услугами микрофинансовых организаций C_{MFO} , можно рассчитать по следующей формуле:

$$C_{MFO} = \frac{Q_{BA}}{P} \quad (1)$$

где Q_{BA} – общее число банковских счетов в МФО;
 P – численность населения.

Данный показатель показывает соотношение количества банковских счетов и численности населения.

2. Уровень проникновения услуг микрофинансовых организаций S_{MFO} – более глубокий показатель, в числителе которого количество МСП – получателей услуг МФО, его можно рассчитать при помощи следующей формулы:

$$S_{MFO} = \frac{Q_{BA}}{Q_{SME}} \quad (2)$$

Интегральный коэффициент охвата услугами микрофинансовых организаций I_{MFO} рассчитывается по формуле:

$$I_{MFO} = \sqrt{C_{MFO} S_{MFO}} \quad (3)$$

Если рассчитывать данные показатели по регионам страны, то можно будет по полученным результатам увидеть, в каком регионе уровень охвата снижается, в каком повышается, оценить какие мероприятия / действия способствовали тому или иному показателю, а также принять соответствующие меры государственной политики в данном направлении.

Заключение

Обобщая вышеизложенное можно сделать вывод о том, что в настоящее время микрофинансирование остается наиболее доступной и эффективной формой кредитования малого бизнеса, для улучшения деятельности в данной сфере необходимо дальнейшее совершенствование институциональной среды.

Разработка адекватных информационных систем, таких как кадастровые системы для реестров земель, реестров предприятий и обеспечения, кредитных бюро и стандартов бухгалтерского учета, поможет устранить разрыв в кредитной информации для МСП.

Поскольку правовая среда влияет на способность банков возвращать залог. В этом отношении правила, обеспечивающие соблюдение прав кредиторов и прав собственности и принятие надлежащих законов о банкротстве, являются краеугольными камнями правовой системы, которая облегчает кредитование МСП.

Использование в практической деятельности предложенного интегрального показателя охвата услугами МФО населения и малого бизнеса позволит усилить эффективность государственной поддержки данного сектора за счет своевременного выявления возникающих проблем и принятия мер реагирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быковец М. В. Микрофинансирование: тенденции развития и объективные предпосылки его государственного регулирования // Теория и практика общественного развития. – 2014. № 1. С. 419–423.

2. Войтюк М.М., Войтюк В.А. Микрофинансирование и его роль в поддержке малого и среднего бизнеса аграрной сферы // Никоновские чтения. – 2015. № 20–1 (20). С. 160–162.
3. Воронников А.А., Изотова А.Ю. Микрокредитные организации XXI века: специфика российского рынка, общемировые тенденции и перспективы адаптации международного опыта // Научные записки молодых исследователей. – 2016. № 6. С. 14–20.
4. Национальный банк Таджикистана. Макроэкономический отчет. Душанбе. 2017. URL: http://www.nbt.tj/ru/statistics/monetary_sector.php
5. Репина Е.Г. Институт микрофинансирования как индикатор развития экономики региона // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. – 2015. № 4 (8). С. 18.
6. Социально-экономическое положение Республики Таджикистан // Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. 2016. 139 с.
7. Унковская С.В. Институциональные предпосылки развития микрофинансирования в России как специфической формы кредитования малого и среднего бизнеса // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. №10 (62). С. 38–43.
8. Цхададзе Н.В. Микрофинансирование за рубежом: опыт решения социальных задач // Экономика. Налоги. Право. – 2017. №1. С. 101–109.
9. Ялунер Е.В. Развитие инфраструктуры для финансовой и организационной поддержки малого и среднего бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2016. № 2 (98). С. 81–84.
10. Global Findex 2014 – Financial Inclusion. URL: <http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex/infographics/infographic-global-findex-2014-financial-inclusion>.
11. Lenssen G., Nijhof A., Roger L., Kievit H., Bakker A., Schaveling J. Governance and microfinance institutions // Corporate Governance. – 2014. № 14. P. 637–652.
12. OECD (2016), Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-en.
13. Tchakoute T.H. Institutional framework and capital structure of microfinance institutions, Journal of Business Research. – 2014. № 67. P. 2185–2197.
14. Wagenaar K. Institutional transformation and mission drift in microfinance. Working paper, Centre of Development Studies // University of Cambridge. – 2012.

© Г.М. Махкамова, (g_makhkamova@imon.tj), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



The poster features a background image of a mining site with large piles of ore and industrial equipment. In the top left corner, there is a logo consisting of a stylized gear or hexagon shape next to the text "MiningWorld Central Asia". The main title "MiningWorld" is written in a large, bold, white font across the center. Below it, the Russian text "Новые рынки для Вашего бизнеса" is displayed. Further down, the event details are listed: "24-я Центрально-Азиатская Международная Выставка ГОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ДОБЫЧА И ОБОГАЩЕНИЕ РУД И МИНЕРАЛОВ". The dates "19 - 21 июня 2018" and the location "Астана, Казахстан" are also included. At the bottom, there is a website link: "Больше информации на www.miningworld.kz". On the right side of the poster, the word "РЕКЛАМА" is written vertically.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Федорова Татьяна Александровна

Д.э.н., доцент,

*Коми республиканская академия
государственной службы и управления,
Россия, Республика Коми, г. Сыктывкар*

STRATEGIC MANAGEMENT BY THE COST OF THE COMPANY

T. Fedorova

Annotation

In article approaches to the choice of strategy of forming of market value of the company due to accumulation of resource, innovative and financial and investment capacities of the company are considered. The specified approaches are based on market information and information on the values of fundamental indicators reached by the company that allows to develop target values for the separate strategy of the company.

Keywords: cost, assessment, management of cost, potential, indicators, strategy.

Аннотация

В статье рассматриваются подходы к выбору стратегий формирования рыночной стоимости компании за счет наращивания ресурсного, инновационного и финансово-инвестиционного потенциалов компании. Указанные подходы основываются на рыночной информации и информации о достигнутых компанией значениях фундаментальных индикаторов, что позволяет выработать целевые значения для отдельных стратегий компании.

Ключевые слова:

Стоимость, оценка, управление стоимостью, потенциал, индикаторы, стратегия.

В современной экономике стоимость компании – один из основных индикаторов ее эффективности, успеха и экономической силы на рынке. В то же время стоимость компании является объектом управления, а драйверы или рычаги роста стоимости подвергаются пристальному изучению и мониторингу. В настоящее время на практике реализуются две концепции управления стоимостью компании: во-первых, стоимостно-ориентированный менеджмент, во-вторых, менеджмент на основе сбалансированной системы показателей.

Стоимостно-ориентированный менеджмент непосредственно нацелен на позиционирование компании во внешней среде, поскольку высокая рыночная стоимость компании является сигналом рынку и о высокой эффективности деятельности компании. Логика стоимостно-ориентированного менеджмента заключается в разработке и внедрении в практику стоимостной системы оценки результатов. При этом в первую очередь выбирается и обосновывается итоговый показатель стоимости (в качестве наиболее популярного среди них можно отметить экономическую добавленную стоимость, но могут использоваться и такие, как рентабельность собственного капитала, уровень дисконтированного денежного потока, генерируемого компанией, и другие). Затем в зависимости от выбранного итогового показателя стоимости компании осуществляют его декомпозицию, выявляя

влияющие на стоимость драйверы, например, прибыль, стоимость капитала и т. п. [1 – 4 и др.]. Таким образом, концепция стоимостно-ориентированного менеджмента опирается непосредственно на финансовые показатели деятельности компании, а в ее рамках управление стоимостью компании осуществляется посредством технологий финансового менеджмента.

Концепция сбалансированной системы показателей Р. Каплана и Д. Нортон, в отличие от концепции стоимостно-ориентированного менеджмента, обосновывает необходимость использования для управления стоимостью компании всех рычагов, в том числе нефинансовых, таких как кадры, технологии, инновации и др. [5]. Несмотря на то, что влияние нефинансовых рычагов на стоимость компании сложно оценить количественно, следует согласиться с тем, что оно действительно имеет место. В рамках концепции сбалансированной системы показателей управление стоимостью компании осуществляется на основе гармонизации внутренней среды компании.

Оценка рыночной стоимости компании предполагает в той или иной степени сопоставление оцениваемой компании с другими компаниями, действующими на том же рынке, или компаниями, хотя формально и относящимися к другим отраслям, но имеющим сопоставимые объемы продаж, прибыли, объемы активов.

Анализ существующих концепций управления стоимостью компании показывает, что каждая из них имеет свои ограничения, либо не полностью оценен потенциал компании, как в концепции стоимостно-ориентированного менеджмента, либо ограничиваются технологиями балансирования внутренней среды, как в концепции сбалансированной системы показателей. Следовательно, решение задачи существенного повышения эффективности деятельности компании в рамках только одной из рассматриваемых концепций наталкивается на указанные ограничения.

В настоящем исследовании была поставлена задача поиска такой возможности гармонизации обеих концепций, которая позволит рассматривать и саму компанию как систему и компанию как подсистему во внешней рыночной среде, что в целом будет способствовать тому, чтобы с системных позиций решать как задачу повышения эффективности деятельности компании, так и, как следствие, задачу увеличения ее рыночной стоимости.

Для обеспечения гармонизации существующих концепций управления стоимостью компании, руководствуясь фундаментальными трудами в области оценки и управления стоимостью компании [6, 7], было проведено исследование, позволившее установить непосредственные количественные зависимости рыночной стоимости компании от фундаментальных индикаторов ее деятельности, таких как прибыль, выручка, цены и т. п. [8]. Установленные зависимости позволяют не только выявить влияние на рыночную стоимость компании достигнутых ею значений фундаментальных индикаторов, но и управлять изменениями рыночной стоимости компании на основе целевых установок для тех или иных индикаторов.

В центре указанного исследования находился относительный мультипликатор "стоимость/объем продаж", рассчитываемый по рыночным данным и связывающий стандартизованную относительно объема продаж рыночную стоимость компании с аналогичным среднерыночным показателем [7]:

$$\frac{P}{S} = \frac{P_c / S_c}{P_m / S_m}, \quad (1)$$

где P/S – относительный мультипликатор "стоимость/объем продаж";

P_c/S_c – стандартизованная относительно объема продаж рыночную стоимость компании; S_c – рыночная стоимость компании;

P_c – средняя рыночная стоимость компаний-аналогов;

P_m – средний объем продаж компаний-аналогов.

Для оценки стоимости компании была использована двухфазная модель стоимости, посредством которой можно оценить стоимость компании как в период ее бы-

строго роста, так и в период стабильной деятельности [7]:

$$Pc = V = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+WACC)^t} + \frac{CF_{n+1} / (WACC_{st} - g_{st})}{(1+WACC)^n}, \quad (2)$$

где V – величина стоимости предприятия; CF_t – значение величины денежного потока, соответствующее порядковому номеру года работы компании, начиная с момента оценки t ; $1 \leq t \leq n$ – период роста предприятия высокими темпами; $n+1$ – порядковый номер года, начиная с которого предприятие растет стабильными темпами; $WACC$, $WACC_{st}$ – средневзвешенная стоимость капитала в период быстрого роста и в стабильном периоде соответственно; g_{st} – темпы роста операционной прибыли в стабильном периоде.

В результате на основе зависимостей (1) и (2) были установлены количественные зависимости относительно мультипликатора выручки от показателей-индикаторов реализуемых компанией стратегий: операционной, финансово-инвестиционной и инновационной; а также разработана система рыночных и внутренних индикаторов для управления рыночной стоимостью компании [8]:

$$\frac{P}{S} = I_m I_{WACC}^n I_{inn}, \quad (3)$$

где I_m – индикатор операционной стратегии;

I_{WACC} – индикатор финансово-инвестиционной стратегии;

I_{inn} – индикатор инновационной стратегии;

n – период реализации стратегии.

Таким образом, была осуществлена интеграция двух концепций, достигнута их гармонизация, что позволяет управлять стоимостью компании, отталкиваясь от рыночной информации о стоимости компаний, направляя имеющиеся ресурсы компании на повышение реальной эффективности ее деятельности. Использование такого термина, как "реальная эффективность" позволяет выявить значение рыночной стоимости как итогового индикатора, не зависящего от инфляционных процессов в отличие от других финансовых показателей. Реальная эффективность отражает результаты производственной деятельности на основе оценки материальных результатов.

Экономически обоснованные значения фундаментальных индикаторов, которые должны быть достигнуты для увеличения роста стоимости компании, являются целевыми показателями реализуемых компанией трех базовых стратегий: операционной, инновационной и финансово-инвестиционной.

Операционная стратегия компании отвечает за наращивание ее ресурсного потенциала и эффективность

его использования, получение прибыли, которая может использоваться компанией в том числе для наращивания инновационного потенциала.

Инновационная стратегия, заключающаяся в формировании портфеля новых разработок как собственных, так и приобретаемых в рамках франшизы или покупки лицензий, создает базу для финансово-инвестиционной стратегии и включает два этапа: во-первых, накопление инновационных продуктов; во-вторых, включение инновационных продуктов в финансово-инвестиционную стратегию. Таким образом, эффективность инновационной стратегии во многом определяется эффективностью финансово-инвестиционной стратегии.

Наиболее рискованной является финансово-инвестиционная стратегия компании, связанная с возможностями компании по привлечению финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов, поскольку результат ее реализации удален от планового периода.

Трем стратегиям, используемым компанией для увеличения рыночной стоимости, соответствуют три составляющие потенциала роста стоимости: операционный, инновационный и финансово-инвестиционный. Операционный потенциал наращивается в рамках реализации операционной стратегии, инновационный – в рамках инновационной стратегии, а финансово-инвестиционный – в рамках реализации финансово-инвестиционной стратегии соответственно. Если механизм создания стоимости на основе операционного и финансово-инвестиционного потенциалов компании хорошо исследован, то дополнительно можно сказать, что механизм формирования стоимости на основе инновационного потенциала связан с наличием и возможностями реализации инновационных проектов, именно наличие указанной возможности и создает стоимость. Суть данного процесса можно понять, сравнивая две компании, одна из которых осуществляет только операционную деятельность и работает на известных рынках, а вторая не только работает на известных рынках, но имеет в "запасе" собственные разработки или лицензии на производство нового перспективного для рынка продукта, который может обеспечить получение компании дохода в отдаленном периоде. Специалисты по оценке отдадут предпочтение второй компании, оценивая ее стоимость выше, чем стоимость первой, поскольку она может обеспечить получение дохода в более длительном периоде, чем первая компания [9, 10, 11].

В рамках релевантного периода финансово-инвестиционной стратегии компании в зависимости от ее текущего положения можно осуществлять и другие стратегии, способствующие увеличению рыночной стоимости компании, используя дополнительный потенциал роста стоимости.

Положение компании на рынке в разрезе задачи управления рыночной стоимостью компании предлагается характеризовать в зависимости от соотношения индикаторов операционной стратегии и инновационной стратегии [8]. Поскольку оба индикатора интегрируют как внутреннюю, так и рыночную информацию, то являются безразмерными величинами, причем значение индикатора, меньшее единицы, свидетельствует о том, что результаты деятельности предприятия не достигают среднерыночных, а значение индикатора, большее единицы, наоборот, свидетельствует о более высоких по сравнению со среднерыночными результатами компании (рис. 1).

Охарактеризуем возможные положения компании:

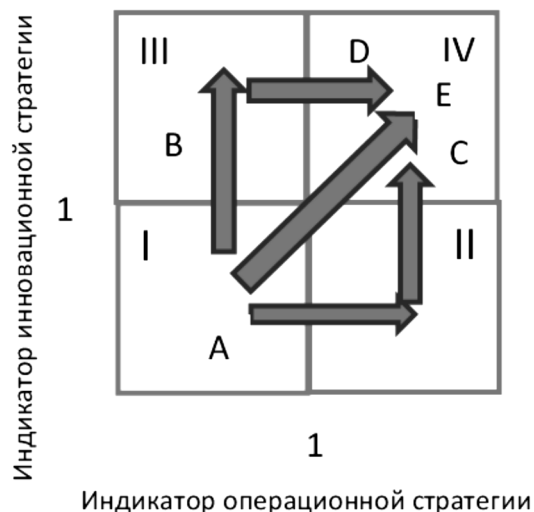
I - зона отсутствия потенциала роста стоимости, поскольку у компании низкими по сравнению со среднерыночными являются и ресурсный и инновационный потенциалы;

II - зона с низким инновационным потенциалом роста стоимости, но высоким ресурсным потенциалом;

III - зона с низким ресурсным потенциалом роста стоимости, но имеющимися разработками для развития компании;

IV - зона с высокими ресурсным и инновационным потенциалами роста стоимости, в наибольшей степени соответствующая задачам увеличения рыночной стоимости компании.

Компании, находящиеся в первой зоне, могут использовать операционную стратегию (А) с целью наращивания ресурсного потенциала для последующего вложения полученных ресурсов в стратегию развития компании, то есть реализации стратегии инновационного роста на основе высокого ресурсного потенциала (С). Если компания является компанией небольшой технологической инновационной компанией, то она может увеличивать свою стоимость, реализуя стратегию инновационного роста (В), занимаясь разработками принципиально новых изделий и технологий, что на начальных этапах не требует привлечения больших финансовых ресурсов. В последующем компания должна либо сама заработать необходимые ресурсы в рамках операционной стратегии на основе высокого инновационного потенциала (D), либо привлечь необходимые финансовые ресурсы в рамках финансово-инвестиционной стратегии. В отдельных случаях может быть реализована комбинированная инновационно-ресурсная стратегия (Е) с одновременным расширением операционной деятельности по производству новых изделий, приобретая лицензию у разработчика. Для инновационной компании, реализующей инновационную стратегию, дополнительные возможности роста стоимости связаны с дополнительными стратегиями увеличения рыночной стоимости, характеризующимися в зависимости от соотношения индикаторов операционной стратегии и финансово-инвестиционной стратегии (рис. 2).

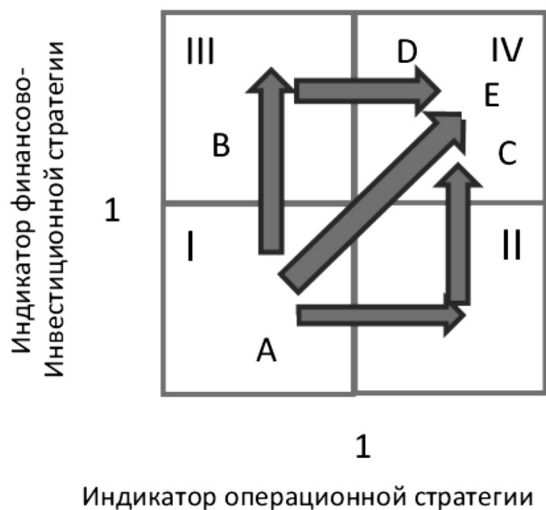


Обозначения:

- I – зона отсутствия дополнительного потенциала роста стоимости
- II – зона с низким инновационным потенциалом роста стоимости
- III – зона с низким ресурсным потенциалом роста стоимости
- IV – зона с высокими ресурсным и инновационным потенциалами роста стоимости

- A – операционная стратегия
- B – стратегия инновационного роста
- C – стратегия инновационного роста на основе высокого ресурсного потенциала
- D – операционная стратегия на основе высокого Инновационного потенциала
- E – комбинированная инновационно-ресурсная стратегия

Рисунок 1. Стратегии управления стоимостью компании при стабильной финансово-инвестиционной стратегии.



Обозначения:

- I – зона отсутствия дополнительного потенциала роста стоимости
- II – зона с низким финансово-инвестиционным потенциалом роста стоимости
- III – зона с низким ресурсным потенциалом роста стоимости
- IV – зона с высокими ресурсным и финансово-инвестиционным потенциалами роста стоимости

- A – операционная стратегия
- B – финансово-инвестиционная стратегия
- C – финансово-инвестиционная стратегия на основе высокого ресурсного потенциала
- D – операционная стратегия на основе высокого Финансово-инвестиционного потенциала
- E – комбинированная ресурсно-финансово-инвестиционная стратегия

Рисунок 2. Стратегии управления стоимостью компании при реализуемой инновационной стратегии.

Рассмотрим возможные положения компании, реализующей инновационную стратегию:

I - зона отсутствия дополнительного потенциала роста стоимости, поскольку у компании низкими по сравнению со среднерыночным являются и ресурсный и финансово-инвестиционный потенциалы;

II - зона с низким финансово-инвестиционным потенциалом роста стоимости, но высоким ресурсным потенциалом;

III - зона с низким ресурсным потенциалом роста стоимости, но высоким финансово-инвестиционным потенциалом;

IV - зона с высокими ресурсным и финансово-инвестиционным потенциалами роста стоимости в наибольшей степени соответствующая задачам увеличения рыночной стоимости компании.

Как и в предыдущем случае, компании, находящиеся в первой зоне, могут использовать операционную стратегию (A) с целью наращивания ресурсного потенциала как для реализации будущих стратегий инновационного роста, так и для реализации финансово-инвестиционной стратегии на основе высокого ресурсного потенциала (C). Даже если компания не обладает высоким ресурсным потенциалом, то она может увеличивать свою стоимость, грамотно реализуя финансово-инвестиционную стратегию роста (B), привлекая более дешевые источники финансирования, осуществляя выгодные финансовые инвестиции. Если компания имеет высокий финансово-инвестиционный потенциал, то она может реализовать операционную стратегию (D), увеличивая объемы производства продукции, изменяя каналы сбыта, расширяя географию присутствия на рынках. Комбинированная ресурсно-финансово-инвестиционная стратегия (E) с одновременным увеличением финансово-инвестиционного потенциала и расширением операционной деятельности может быть реализована, если компания работает на новом растущем рынке и в этом случае у нее появляется стратегический инвестор.

Если компания давно работает на рынке и она достигла пределов роста на основе только ресурсного потенциала, то дополнительные возможности роста ее

стоимости связаны с реализацией стратегий увеличения рыночной стоимости, характеризующихся в зависимости от соотношения индикаторов инновационной стратегии и финансово-инвестиционной стратегии (рис. 3).

Возможные положения компании, которая исчерпала потенциал роста стоимости на основе реализации операционной стратегии:

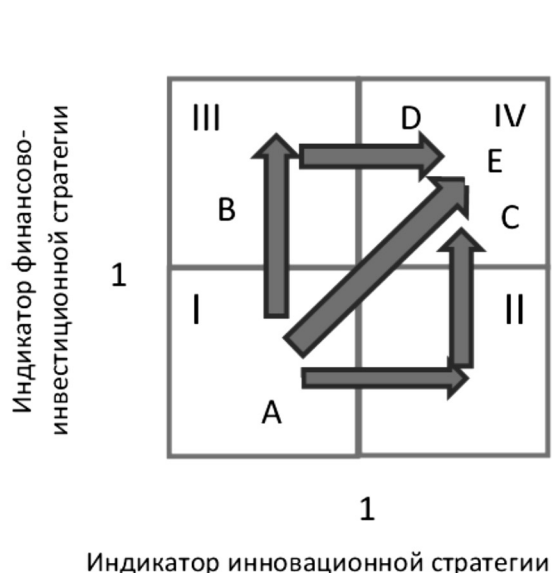
I - зона отсутствия дополнительного потенциала роста стоимости, поскольку у компании инновационный и финансово-инвестиционный потенциалы являются низкими по сравнению со среднерыночными значениями;

II - зона с низким финансово-инвестиционным потенциалом роста стоимости, но высоким инновационным потенциалом;

III - зона с низким инновационным потенциалом роста стоимости, но высоким финансово-инвестиционным потенциалом;

IV - зона с высокими инновационным и финансово-инвестиционным потенциалами роста стоимости компании.

Компании, находящиеся в первой зоне, могут использовать инновационную стратегию (A), наращивая инновационный потенциал для реализации будущих стратегий инновационного роста, включая формирование портфеля перспективных разработок. Такую стратегию могут реализовывать компании со стабильными доходами от операционной деятельности. Если компания не обладает высоким инновационным потенциалом, так же как и в предыдущем случае, она может увеличивать



Обозначения:

I – зона отсутствия дополнительного потенциала роста стоимости

II – зона с низким финансово-инвестиционным потенциалом роста стоимости

III – зона с низким инновационным потенциалом роста стоимости

IV – зона с высокими инновационным и финансово-инвестиционным потенциалами роста стоимости

A – инновационная стратегия

B – финансово-инвестиционная стратегия

C – финансово-инвестиционная стратегия на основе высокого инновационного потенциала

D – инновационная стратегия на основе высокого финансово-инвестиционного потенциала

E – комбинированная инновационно-финансово-инвестиционная стратегия

Рисунок 3. Стратегии управления стоимостью компании при реализуемой операционной стратегии.

свою стоимость, реализуя финансово-инвестиционную стратегию роста (В) за счет привлечения более дешевых источников финансирования и осуществляя выгодные финансовые инвестиции. Накопление портфеля перспективных разработок позволит компании реализовать финансово-инвестиционную стратегию, привлекая финансовые ресурсы в рамках финансово-инвестиционной стратегии на основе высокого инновационного потенциала (С). Наличие высокого финансово-инвестиционного потенциала, позволяет компании реализовать инновационную стратегию (D), увеличивая инновационный потенциал, что в будущем будет способствовать изменению и ресурсного потенциала компании и преодолению предела исчерпания потенциала роста стоимости операционной стратегии. Комбинированная инновационно-финансово-инвестиционная стратегия (Е) с одновременным увеличением финансово-инвестиционного и инновационного потенциалов компании может быть реализована, если компания давно работает на рынке, имеет хорошую деловую репутацию, налаженные связи с контрагентами и клиентами и привлечет стратегического инвестора.

Проведенное исследование показывает, что изменение рыночной стоимости компании зависят от реализуемых компанией стратегий: операционной, инновационной и финансово-инвестиционной и соответственно наличия у нее операционной, инновационной и финансово-инвестиционной составляющих потенциала роста стоимости.

Как правило, одна из указанных стратегий, является основной и создает базовый потенциал роста рыночной стоимости компании. Сочетание двух других могут способствовать появлению дополнительного потенциала роста рыночной стоимости компании. Эта цель может быть достигнута компанией при разном сочетании двух других стратегий. При этом каждая компания может достичь цели формирования дополнительного потенциала роста рыночной стоимости компании, поскольку для любого из текущих положений компании возможно разработать и осуществить соответствующую этому положению стратегию роста стоимости.

Управлять ростом непосредственно рыночной стоимости компании возможно, если при формировании целевых значений фундаментальных индикаторов отдельных стратегий компании используется обобщенная система рыночных и внутренних индикаторов стратегии формирования стоимости предприятия [8], которая связывает фундаментальные показатели конкретной компании с рыночными индикаторами.

Сформулированные рекомендации по выбору стратегий формирования стоимости являются универсальными, основанными как на рыночной информации, так и на информации, характеризующей производственно-хозяйственную деятельность компании, и могут быть использованы любыми компаниями, менеджмент и собственники которых ориентированы на рост рыночной стоимости своих компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 720 с.
2. Егоров И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления : учеб. пособие / И.А. Егоров. – М.: Дело, 2003. – 480 с.
3. Иванов И.В. Финансовый менеджмент: стоимостный подход: учеб. пособие / И.В. Иванов, И.В. Баранов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 504 с.
4. Теллова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. М.: Вершина, 2007. –272 с.
5. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М.: "Олимп-Бизнес", 2017. – 320 с.
6. Copeland T. Valuation: measuring and managing the value of companies / T. Copeland, T. Koller, J. Murrin. – McKinsey & Company, Inc., John Wiley & Sons, Inc. – 1999. – 576 p.
7. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
8. Федорова Т.А. Система рыночных и внутренних индикаторов стратегии формирования стоимости предприятия / Т.А. Федорова // Финансы и кредит. 2009. – № 18 (354). – С. 16–25.
9. Федорова Т.А. Трехкомпонентная модель стоимости инновационно активного предприятия / Т.А. Федорова // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2010. – Вып. I. Ч. II. – С. 192–201.
10. Федорова Т.А. Инновации как фактор увеличения стоимости предприятия / Т.А. Федорова // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2010. – Вып. I. Ч. I. – С. 169–180.
11. Федорова Т.А. Оценка стоимости инновационного потенциала промышленного предприятия / Т.А. Федорова // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2007. – Вып. I. – С. 72–78.

КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ В ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ МВД РОССИИ

CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS IN THE ASSESSMENT OF THE RESULTS OF THE ACTIVITIES OF TERRITORIAL AGENCY OF THE MINISTRY OF THE INTERIOR OF RUSSIA

N. Orlova

Annotation

In this article, a system for assessing the performance of territorial agency of the Ministry of Internal Affairs of Russia is considered. The necessity of applying statistical methods in the analysis of such activity is substantiated. A multifactorial regression model of the dependence of the number of persons identified for crimes against property against indicators of social and economic development of the regions of the Russian Federation was constructed. Based on the model obtained, the ratings of the regions with the best and worst values were compiled.

Keywords: statistical analysis, correlation–regression analysis, factor analysis, multiple regression model, evaluation of the results of the activity of territorial bodies of the Ministry of Internal Affairs.

Орлова Наталья Васильевна
Адъюнкт,
Московский университет
МВД России им. В.Я. Кикотя

Аннотация

В настоящей статье рассмотрена система оценки результатов деятельности территориальных органов МВД России. Обоснована необходимость применения статистических методов в анализе такой деятельности. Построена многофакторная регрессионная модель зависимости числа лиц, выявленных по преступлениям против собственности от показателей социально-экономического развития регионов Российской Федерации. На основе полученной модели составлены рейтинги регионов с лучшими и худшими значениями.

Ключевые слова:

Статистический анализ, корреляционно–регрессионный анализ, факторный анализ, множественная регрессионная модель, оценка результатов деятельности территориальных органов МВД.

В отечественной практике оценки результатов деятельности органов внутренних дел сложились свои специфические нормы и принципы. Система оценки нужна для того, чтобы в первую очередь оценить непосредственно качество правоохранительной деятельности. Данные полученные при оценке информации позволят принимать эффективные управленческие решения для повышения результативности выполнения задач, поставленных перед подразделениями полиции, а также определить приоритетные направления по совершенствованию деятельности органов внутренних дел.

"Самый общий подход предполагает, что система оценки – это самостоятельный этап, встроенный в общую рамку управления и организации работы полицейской службы. Самое важное и сложное заключается как раз в переходе от самой оценки к управленческим решениям. А точнее – в том, как на основе результатов оценки работы полиции конструируются решения и как потом эти решения применяются на практике. Иначе говоря, система оценки без изменений в управлении и на практике обесмысливает собственное назначение". [1]

В нашей стране применяются традиционный подход, основанный на создании показателей, которые позволили бы сформировать комплексную оценку деятельности полиции. Данный подход в оценке органов исполнительной власти лежит в основе многих стран. На первый план выходят не сами показатели и какими способами их оценить, а какое количество необходимо и как их формировать. Необходимо отметить, что методика оценки и система показателей, по которой она рассчитывалась, претерпела значительные изменения на протяжении всего периода своего развития. На рубеже 70–ых годов XX века возникают первые дискуссии по вопросам системы оценки. До настоящего времени было принято более 10 нормативных актов, регулирующих деятельность территориальных органов МВД России. Изначально такие оценки разрабатывались для конкретных подразделений в соответствии с их целями и задачами, а уже после стали вводиться интегрированные системы оценок. В 2013 году с момента вступления в силу Приказа МВД №1040 от 31.12.2013 г. произошли кардинальные перемены в методике оценки деятельности правоохранительных органов.[2] Количество показателей, по которым оценива-

лась деятельности территориальных органов полиции значительно разнилось и составляло в разные года от 20 до 56. В настоящей методике количество оцениваемых показателей составляет порядка 27.

По нашему мнению, необходимо использовать в анализе и оценке деятельности территориальных органов внутренних дел методы статистического анализа, с целью комплексной оценки результатов деятельности и принять на основе полученной информации эффективных управленческих решений.

Необходимо отметить, что деятельность органов внутренних дел неразрывно связана и во многом зависит от социально-экономических процессов, происходящих в жизни общества. Ввиду этого стоит отметить, что результаты оценки деятельности полиции не могут быть поняты и проанализированы вне связи с социальными процессами, происходящими в стране. При проведении анализа без учета взаимозависимости показателей оценки результатов деятельности и социально-экономическими показателями развития регионов России полученные выводы становятся поверхностными и недостоверными, а управленческие решения по результатам такого анализа будут носить скорее формальный характер. Ввиду этого включение в исследование факторов, определяющих уровень развития региона, приобретает важный характер, так как позволяет точно и более адресно оказывать содействие регионам в совершенствовании деятельности органов внутренних дел.

В данной статье мы рассмотрим на примере одного показателя "Число лиц, уголовные дела в отношении которых направлены в суд преступления против собственности", входящего в действующую систему оценки деятельности территориальных органов МВД России применение метода корреляционно-регрессионного анализа.

Современная криминогенная ситуация в Российской Федерации характеризуется большими масштабами преступных посягательств и высокой степенью разрушительного воздействия на безопасность государства, общества и права, и свободы граждан страны. Основной сферой, в которой совершаются преступления – экономическая. Порядка 58,6% всех совершенных преступлений являются преступления против собственности. В период нестабильной экономической ситуации в стране государство столкнулось с крупными мошенническими авантюрами, которые нанесли огромный ущерб гражданам и экономике страны в целом. Такой показатель как число лиц, выявленных по преступлениям против собственности, позволяет установить уровень раскрываемости таких преступлений. [3]

Эффективность борьбы с преступлениями против собственности зависит от ряда факторов, при этом, не-

обходимо отметить, что набор таких факторов специфичен для каждого региона страны. Проанализируем влияние социально-экономических характеристик развития региона на них отдельно. Среди наиболее значимых характеристик любого региона следует выделить: его территорию; уровень финансового достатка населения, в том числе среднемесячную заработную плату, среднедушевые доходы и потребительские расходы; основные фонды в экономике; производство по основным направлениям деятельности, в том числе добывающее, обрабатывающее производство, сельское хозяйство, розничная торговля; демографические показатели, такие как миграционный прирост, численность безработных и учащихся; инвестиционные показатели, в том числе инвестиции в основной капитал, финансовые результаты деятельности организаций, иностранные инвестиции; обеспеченность населения жилыми помещениями, электроэнергией, газом и водой, доступом в интернет, ввод в действие нового жилого фонда, медицинское обеспечение.[6] А также для анализа были учтены показатели непосредственно характеризующие деятельности подразделения полиции в регионе, такие как: число зарегистрированных преступлений; число лиц, состоящих на профилактических учетах; штатная численность подразделения и т.д.

Проведенный корреляционный анализ позволил определить факторы, которые наиболее тесно связаны с результативным признаком (коэффициент корреляции у каждого показателя выше 0,8). [5]

Следующий этап анализа – непосредственное построение регрессионной модели. В регрессионную модель попали следующие факторы: X1 – численность населения; X2 – численность безработных; X3 – жилищный фонд; X4 – Число преступлений, совершенных несовершеннолетними и при их соучастии; X5 – уровень преступности (количество зарегистрированных преступлений).

Число лиц, выявленных по преступлениям против собственности, описывается следующей многофакторной регрессионной моделью:

$$Y = -23,7 - 1,71X1 + 16,8X2 + 67,7X3 + 2,4X4 + 0,1X5 \quad (1)$$

Проверка значимости полученного уравнения дает положительный результат при уровне значимости $\alpha = 0,05$. Критерии адекватности построенной модели говорят о ее корректности. Коэффициент детерминации, являющийся наиболее эффективной оценкой построенной модели, составляет 0,937, следовательно, на 93,7% вариация оценки числа лиц, уголовные дела в отношении которых направлены в суд по преступлениям против собственности объясняется изменением вошедших в модель факторов. Данное значение коэффициента детерминации показывает, что лишь на 6,3% результативный при-

знак зависит от воздействия на него случайных и не учтенных в модели факторов.

Данная модель позволяет установить потенциальный уровень результативного показателя для каждого региона России и оценить эффективность деятельности полиции по раскрываемости преступлений против собственности, а также сделать выводы о необходимости принятия дополнительных мер, для улучшения ситуации в регионе.

Первую строчку занимает Чукотский автономный округ (ярко отбившийся от остальных лидеров), с числом выявленных лиц по преступлениям против собственности, превышающим смоделированный показатель более чем на 80%. Необходимо обратить на данный регион внимание для исключения вероятности искажения данных. Далее можно отметить регионы, находящиеся на 2 и 3 месте, с показателями 39,1% и 32,6% соответственно – это республика Хакасия и Магаданская область (табл.1).

Таблица 1.

Рейтинг лучших регионов по числу выявленных лиц по преступлениям против собственности.

№ п/п	Регион	Число выявленных лиц по преступлениям против собственности	Превышение фактического показателя над теоретическим, в %
1	Самарская область	10073,00	19,2
2	Омская область	7600,00	22,8
3	Удмуртская Республика	6603,00	22,9
4	Алтайский край	11704,00	23,5
5	Курская область	3623,00	25,9
6	Республика Алтай	1269,00	26,7
7	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	5198,00	28,8
8	Магаданская область	882,00	32,6
9	Республика Хакасия	3923,00	39,1
10	Чукотский автономный округ	231,00	88,3

Таблица 2.

Рейтинг регионов с худшими показателями числа выявленных лиц по преступлениям против собственности.

№ п/п	Регион	Число выявленных лиц по преступлениям против собственности	Превышение фактического показателя над теоретическим, в %
1	Республика Ингушетия	254,00	-74,7
2	Чеченская Республика	254,00	-42,4
3	Карачаево-Черкесская Республика	780,00	-29,4
4	Курганская область	3341,00	-26,4
5	Чувашская Республика	2552,00	-25,4
6	Республика Дагестан	2545,00	-23,6
7	Ненецкий автономный округ	126,00	-21,2
8	Тверская область	3854,00	-18,6
9	Архангельская область	4346,00	-17,6
10	Свердловская область	14204,00	-16,7

Из табл. 2 видно, что наиболее сложная обстановка по раскрываемости преступлений против собственности складывается в Республике Ингушетия. Необходимо также отметить, что в рейтинг наиболее слабых регионов попали 4 республики Северо-Кавказского федерального округа.

В настоящее время оценка результатов деятельности территориальных органов МВД России производится по всей стране в целом. Критериям оценки для определения лучших и худших регионов России выступает регион с максимальным и минимальным показателем соответственно. По нашему мнению, это заведомо нецелесообразно ввиду того, что каждый регион обладает своими

характеристиками и сравнивать, например, регионы центрального федерального округа и отдаленные северные регионы заведомо некорректно. Для этого необходимо провести качественный кластерный анализ регионов по социально-экономическим характеристикам и уже проводить анализ непосредственно групп схожих регионов.

Подобный анализ позволит выделить группы регионов, находящихся "в зоне риска", за которыми нужен особый контроль и помощь для налаживания ситуации в субъекте. Также с помощью такого анализа можно установить лидеров с целью распространения положительной практики по борьбе с преступлениями разной направленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новикова А. Традиции системы оценки и управления // Управление в полиции: бюрократическое производство преступности. – М. Фонд "Общественный вердикт". – 2011. С. 9.
2. Орлова Н.В. Методика оценки деятельности территориальных органов министерства внутренних дел Российской Федерации и основные проблемы ее формирования // Экономика и предпринимательство <https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1768108>. – 2017. – № 9(ч.3). – С. 886–890.
3. Орлова Н.В. Формирование достоверной статистической отчетности о состоянии преступности и ее взаимосвязь с оценкой эффективности деятельности полиции // научный форум: Экономика и менеджмент. сб. ст. по материалам X международ. науч.-практ. конф. – №8(10). – М., Изд. "МЦНО", 2017. – С.12–16.
4. Приказ МВД РФ от 31.12.2013 года №1040 "Вопросы оценки деятельности территориальных органов Министерства внутренних дел Российской Федерации".
5. Рубцов И.В., Накова М.Р. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя, 2016.
6. Рубцова Е.В. Анализ развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Вестник Московского университета. Серия 26: государственный аудит. – М.: Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. 2017. №4. С. 29–37.

© Н.В. Орлова, (onv-orlova@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru

АСЭР
ГРУПП

ГК Агентство Социально-Экономического Развития
тел: (495) 971-5681
<http://www.asergroup.ru>

Семинар

**ИЗМЕНЕНИЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
И ЗЕМЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА:**
практические рекомендации к реализации проектов строительства

29 – июня 2018
Отель ГК "Космос"

Реклама

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, ПОДГОТОВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

USE OF FINANCIAL STATEMENTS PREPARED IN ACCORDANCE WITH IFRS IN THE ECONOMIC ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

I. Ugolkova

Annotation

The article considers theoretical aspects of International Financial Reporting Standards (IFRS) and the activity of its use in the business of Russian companies. The main features and differences of IFRS standards from the RSBU are listed. The main shortcomings in the application of financial statements in accordance with IFRS have been identified, according to companies. The key tasks of the economic analysis of the commercial organization are listed. The specifics of the use of financial statements prepared in accordance with IFRS in the economic analysis of the activities of Russian enterprises are analyzed. The main advantages and positive aspects of the conducted economic analysis on reporting in accordance with IFRS have been singled out.

Keywords: IFRS; financial statements; International Financial Reporting Standards; Accounting; audit; economic analysis; commercial organization; the financial analysis.

Уголькова Ирина Васильевна
К.э.н., Сургутский
государственный университет

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические аспекты Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и активность ее использования в бизнесе российских компаний. Перечислены основные особенности и различия стандартов МСФО от Российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ). Выделены основные недостатки применения отчетности в соответствии с МСФО, по мнению предприятий. Перечислены ключевые задачи экономического анализа деятельности коммерческой организации. Проанализированы особенности использования финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО в экономическом анализе деятельности предприятий России. Выделены основные преимущества и положительные стороны проведенного экономического анализа по отчетности в соответствии с МСФО.

Ключевые слова:

МСФО; финансовая отчетность; Международные стандарты финансовой отчетности; бухгалтерский учет; аудит; экономический анализ; коммерческая организация; финансовый анализ.

Особенностью формирования цивилизованных рыночных отношений является обострение конкуренции, технологические изменения производства, объемный информационный поток, непрерывные нововведения в налоговом и бухгалтерском законодательстве. В современных условиях, сопровождающихся реализацией различных подходов к осуществлению современной политики оперативного и стратегического менеджмента, существенное влияние на формирование финансовой информации о деятельности предприятия оказывает использование в практике учета Международных стандартов финансовой отчетности. Использование МСФО обусловлено необходимостью дальнейшего расширения масштабов бизнеса компаний, привлечением инвестиций в различные сферы народного хозяйства страны [4].

Результаты экономического анализа деятельности коммерческой организации являются важной информа-

цией для многих заинтересованных лиц (стейкхолдеров), которые принимают то или иное участие в процессе управления или деятельности компании. В связи с важностью получения достоверных результатов экономического анализа, необходимо применение системы отчетности, которая соответствует всем требованиям современного делового сообщества. Именно МСФО является системой составления отчетности, успешно применяющаяся и в России.

В настоящее время число российских компаний, составляющих финансовую отчетность по МСФО в течение нескольких лет, пока незначительно. При этом 10% российских компаний, составляющих отчетность по МСФО, формируют ее на основе аутсорсинга, 25% – совместно с консультантами из консалтинговых и аудиторских компаний и только 65% – делают это полностью самостоятельно, внутрифирменными специалистами, что говорит о наличии отдельных проблем.

Согласно научному исследованию Волковой О.Е., Дмитриевой О.Ф. и Сосниной В.Н. на тему "Перспективы и практика применения МСФО в России" из 2000 респондентов, принимающих участие в опросе, финансовую отчетность по МСФО составляют [1]:

- ◆ – 25% (составляют);
- ◆ – 32% (планируют составлять);
- ◆ – 43% (не составляют).

Таким образом, лишь половина потенциальных компаний России имеют практику применения МСФО для составления финансовой отчетности. При этом, интересно то, что основной программой составления отчетности и анализа предприятия выступает MS Excel (рис. 1).

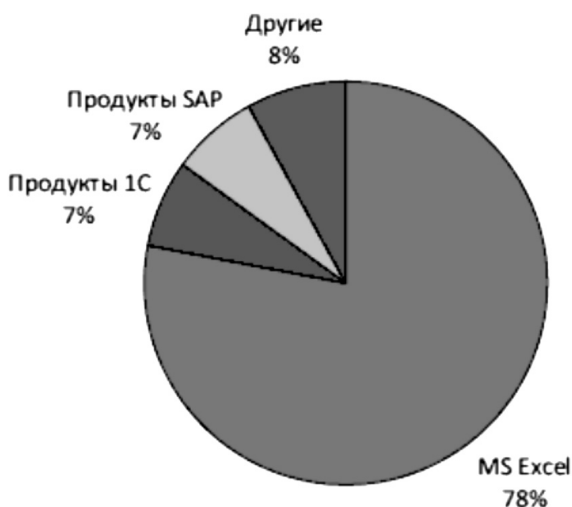


Рисунок 1. Средства автоматизации составления отчетности по требованиям МСФО [1].

Таким образом, можно констатировать факт о том, что в современной России существуют проблемы при составлении финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО, и тем самым, усложняется оптимальный процесс экономического анализа коммерческих организаций.

По этой причине, целью научной статьи является анализ основных преимуществ, которые финансисты получают в связи с экономическим анализом предприятий, составляющих отчетность по МСФО. Для достижения данной цели, необходимо решение следующих задач:

- ◆ рассмотреть теоретические аспекты Международных стандартов финансовой отчетности и активность их использования на отечественном пространстве;
- ◆ проанализировать основные особенности и различия стандартов МСФО от РСБУ;
- ◆ выделить основные недостатки применения отчетности в соответствии с МСФО;
- ◆ перечислить ключевые задачи экономического

анализа деятельности коммерческой организации;

- ◆ проанализировать особенности использования финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО в экономическом анализе деятельности предприятий России;
- ◆ выделить основные преимущества и положительные стороны проведенного экономического анализа по отчетности, составленной в соответствии с принципами МСФО.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собою совокупность документов (стандартов), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой заинтересованным лицам для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. Перечень коммерческих организаций, представляющих и публикующих отчетность по МСФО в России, ежегодно расширяется [3]. Согласно п.1 ст. 2 Федерального закона от 27.07.2010 № 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности" финансовую отчетность по МСФО готовят [2]:

1. кредитные организации;
2. страховые компании (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования);
3. негосударственные пенсионные фонды;
4. управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
5. клиринговые организации;
6. федеральные государственные унитарные предприятия, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;
7. акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;
8. иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованному торгам путем их включения в котировальный список.

При этом, основными отличиями отчетности МСФО от РСБУ являются следующие преимущества, которые в основном заключаются в более детальной информации для проведения экономического и финансового анализа предприятия [5]:

- ◆ МСФО обеспечивают более реальное отражение дел компании и ее финансового положения;
- ◆ основным принципом признания активов является его экономическая выгода, что кардинальным образом отличается от принципа РСБУ, где критерием признания активов является наличие подтверждающих документов;
- ◆ применяется принцип дисконтирования стоимости, что важно для составления реальной оценки финансового положения компании;

- ◆ учитываются все расходы, а не только те, которые указаны в договоре и т.д.;
- ◆ собственный капитал коммерческой организации – это активы после вычета обязательств;
- ◆ при составлении отчетности в соответствии с МСФО учитываются поправки на инфляцию.

Таким образом, использование финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО облегчает процесс экономического анализа коммерческой организации, поскольку имеется реальная оценка положения дел. Учитывая особенности отечественного пространства введения бизнеса, многие компании России исключают из финансовой отчетности те расходы или доходы, которые не имеют подтверждения и т.д. При этом, не учитывается в подсчете собственного капитала то, что компания несет большие затраты на обслуживание обязательств и дальнейший его возврат. Кроме того, стоит учитывать и то, что с помощью принципов составления отчетности по МСФО, в финансовой отчетности будет поправка на инфляцию и дисконтирование стоимости. Это способствует более реальной оценке активов и обязательств компании при проведении экономического анализа компании.

Несмотря на это, предприятия отмечают следующие проблемы при составлении финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО [1]:

- ◆ недостаток информации для составления отчетности;
- ◆ отсутствие обобщения и анализа практики применения стандартов МСФО в России;
- ◆ высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО;
- ◆ высокая стоимость аудиторских услуг от консалтинговых компаний;
- ◆ недостаток квалифицированных кадров, как со стороны работодателей, так и со стороны компании-заказчика, прибегающей к услугам независимого аудита и консалтинга.

Помимо этого, выделяются и другие риски при составлении финансовой отчетности по международным стандартам [6]:

- ◆ конфликт интересов заказчика, аудитора и консультанта;
- ◆ отсутствие информационных систем поддержки МСФО;
- ◆ искажение или сокрытие информации;
- ◆ отсутствие необходимой организационной структуры компании;
- ◆ недостаточное использование финансовой отчетности в организации;
- ◆ неверный выбор учетной политики;
- ◆ неразвитость рыночной инфраструктуры.

Анализируя основные проблемы и недостатки применения системы отчетности по МСФО, необходимо сделать заключение, что их решение достаточно эффективное и не требует значительных усилий.

Таким образом, использование финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО в экономическом анализе коммерческой организации является верным решением. Такой вывод можно сделать исходя из основных задач экономического и финансового анализа предприятия [4]:

- ◆ исследование состава источников финансовых ресурсов компании;
- ◆ оптимальная оценка структуры пассива бухгалтерского баланса;
- ◆ анализ состава и оценки структуры имущества компании с поправкой на оценку качества активов;
- ◆ анализ уровня ликвидности и платежеспособности компании;
- ◆ оценка эффективности процесса управления денежными потоками;
- ◆ анализ оценки вероятности угрозы банкротства компании;
- ◆ анализ состава и структуры доходов, расходов компании;
- ◆ оценка эффективности распределения прибыли компании и ее дивидендной политики;
- ◆ оценка уровня рентабельности бизнеса и отдельных продуктов/направлений производства;
- ◆ оценка инвестиционной привлекательности компании и ее деятельности;
- ◆ количественная оценка факторов, имеющих влияние на финансовые показатели компании;
- ◆ разработка и обоснование новых управленческих решений, целью которых является повышение уровня финансовой устойчивости коммерческой организации.

Возвращаясь к основным отличиям составления финансовой отчетности по МСФО в сравнении с РСБУ, мы заметили, что МСФО имеет более реальное отражение дел компании и ее финансового положения. Исходя из этого, с помощью финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, существует большая вероятность того, что вышеперечисленные задачи экономического анализа будут реализованы.

Основными заинтересованными сторонами проведения экономического анализа выступают следующие пользователи:

- ◆ кредиторы при принятии решения о выдаче займов;
- ◆ инвесторы при принятии решения инвестировать в бизнес компании;
- ◆ акционеры при принятии решения оставить свои

инвестиции или продать акции другим потенциальным инвесторам;

- ◆ учредители и собственники компании при принятии решений по вопросу корпоративного и стратегического управления организацией.

С помощью применения МСФО, появляется вероятность того, что проведенный экономический анализ будет являться источником информации с более благоприятной оценкой для кредиторов, которые увидят все плюсы и минусы бизнеса компании. В случае с РСБУ существуют риски того, что финансовый и экономический анализ будет иррациональным, субъективным и не корректным. В таком случае, инвестиции и займы могут быть рискованными, чем ожидалось ранее, и могут привести к финансовым потерям кредиторов.

Анализируя особенности современного развития рынка ценных бумаг, эксперты склоняются к тому, что фондовые инструменты российских эмитентов значительно не оценены. Примером такой оценки является показатель цена/доход (P/E). В случае с зарубежными рынками развитых стран, среднее значение данного индикатора составляет около 20 – 25. В случае с акциями "голубых фишек" Российской Федерации, данный индикатор составляет около 5. Это говорит о том, что при вложении инвестиций в акции данной компании, акционер получит доход объемом своих вложений на протяжении пяти лет, что является слишком оптимистической оценкой. В таком случае, возникает вопрос: или российский бизнес и в правду недооценен или его оценка и экономический анализ искажены, что связано с применением РСБУ.

Если верным ответом является последний вариант, то здесь два направления развития проблемы:

- ◆ при составлении финансовой отчетности российские компании завышают свои реальные доходы;
- ◆ при составлении финансовой отчетности российские компании занижают свои затраты.

Альтернативными вариантами проблем могут быть и переоценка собственного капитала, и переоценка дебиторской задолженности, которая в принципе уже утрачена, или наоборот, недооценка кредиторской задолженности. Исходя из этого, современное состояние финансовой отчетности российского бизнеса слишком переоценено и искажено, данную проблему может решить использование МСФО.

Таким образом, построение системы бухгалтерского

учета и отчетности, отвечающей требованиям МСФО и потребностям реформируемой рыночной экономики, предопределяет необходимость переосмысления критериев формирования учетной и отчетной информации, более четкого определения элементов финансовой отчетности, порядка их признания и оценки, а также установления взаимосвязи между элементами финансовой отчетности [8].

Определение преимуществ использования финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, можно провести с помощью экономического анализа консолидированного бюджета предприятия по трем основным показателям [9]:

- ◆ коэффициент капитализации, который определяет насколько организация зависит от заемных средств, и если показатель выше индекса 1,5 – это значит, что существует высокая зависимость (рассчитывается как соотношение суммы долгосрочных и краткосрочных обязательств);

- ◆ коэффициент автономии, который определяет насколько организация зависит от внешне привлеченных средств, и если показатель ниже индекса 0,4 – это значит, что существует высокая зависимость (рассчитывается как соотношение суммы собственных средств и всех средств, находящихся у предприятия);

- ◆ коэффициент финансовой устойчивости, который определяет часть средств, доступных организации на долгий срок пользования. Показатель обязан быть выше 0,6 и рассчитывается как соотношение суммы собственных средств и долгосрочных обязательств.

Именно вышеперечисленные коэффициенты могут иметь наиболее реальные показатели в случае применения финансовой отчетности, которая составлена по стандартам МСФО. В дальнейшем их роль при оценке инвестиционной привлекательности предприятия или его финансовой устойчивости первоочередная. В случае применения финансовой отчетности, составленной по стандартам РСБУ, существует риск завышенных показателей в положительную сторону для предприятия.

С помощью финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, заинтересованные лица имеют возможность получить более реальную оценку результатов экономического анализа коммерческой организации, без завышения доходов, занижения расходов и при учете всей кредиторской задолженности. Примером оценки выступают такие финансовые коэффициенты, как автономии, капитализации и финансовой устойчивости предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова О.Е., Дмитриева О.Ф., Соснина В.Н. Перспективы и практика применения МСФО в России. URL: <https://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml> (дата обращения 12.04.2018).

2. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О консолидированной финансовой отчетности". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/ (дата обращения 12.04.2018).
3. Маслова Ю.Н. Влияние отличий МСФО и РСБУ на анализ финансовой отчетности организации // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – Том 6. – № 1. – С. 25–36.
4. Егорушкина Т.Н., Антипова А.А. Особенности применения анализа финансовой отчетности, сформированной в соответствии с МСФО, в целях повышения эффективности аналитических процедур // Научно-методический электронный журнал "Концепт". – 2016. – Т. 17. – С. 425–429.
5. Сравнение Международных стандартов финансовой отчетности с Российскими правилами бухгалтерского учета. URL: <https://www.pwc.ru/en/ifrs/publications/assets/rar-versus-ifrs-2015.pdf> (дата обращения 12.04.2018).
6. Суслина В.А. Применение МСФО при составлении отчетности российскими организациями // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 3 (45) Часть 1. – С. 74–75.
7. Попова А.Х., Аркаути В.В., Икаева Л.Э. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): проблемы внедрения и трансформации российской отчетности // Пространство экономики. – 2013. – №4–2.
8. Полющук Татьяна Александровна Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы внедрения // Территория новых возможностей. – 2012. – №2.
9. Алферова Е.В., Голощапова Л.В. Особенности и методы анализа консолидированной отчетности // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXXI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4(31). URL: [http://sibac.info/archive/economy/4\(31\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/4(31).pdf) (дата обращения: 20.04.2018).

© И.В. Уголькова, (ugoljkova177@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ГРУЗОВЫХ ПОТОКОВ НА МАРШРУТЕ КИТАЙ - ЕАЭС

ASSESSMENT OF POTENTIAL INCREASE IN CARGO FLOWS BETWEEN CHINA AND EURASIAN ECONOMIC UNION

K. Gavrilova

Annotation

In the era of global integration processes, entire continents are united in partnerships, and each of the participating countries pursues its own interests. So, within the framework of the integration of the Eurasian economic union and the Chinese initiative "One Belt – One Way", it is planned to implement a large number of infrastructure projects, the opening of new transport corridors, and the simplification of customs regulation. In this connection the issue of cargo flow between the countries is gaining relevance and requires an assessment of the structure of import / export goods of each participant. After that it will be possible to identify the necessary.

Keywords: Eurasian region, Russia, China, interfacing, cargo transportation, commodity turnover structure.

*Гаврилова Ксения Алексеевна
ФГБОУ ВПО "РЭУ
им. Г.В. Плеханова", Москва*

Аннотация

В эпоху глобальных интеграционных процессов целые континенты объединяются в партнёрства, при этом каждая из стран – участниц преследует свои интересы. Так в рамках сопряжения ЕАЭС и китайской инициативы "Один пояс – один путь" планируется реализация большого количества инфраструктурных проектов, открытие новых транспортных коридоров, упрощение таможенного регулирования. В связи с чем вопрос грузового потока между странами набирает актуальность и требует проведения оценки структуры импортных / экспортных товаров каждого участника. После чего возможно будет вывить необходимые меры для увеличения грузовых потоков.

Ключевые слова:

Евразийский регион, Россия, Китай, сопряжение, грузовые перевозки, структура товарооборота.

Основным преимуществом континентального сотрудничества в Евразийском регионе является возможность реализации новых инфраструктурных проектов и развитие транспортного сообщения. Ведущие работы в данном направлении приведут к определенным положительным моментам: будут открыты новые возможности использования транзитного потенциала стран – участниц, получат дополнительное развитие регионы и произойдет локализация промышленности вдоль транспортных коридоров на Евразийском пространстве, достигнуто увеличение экспорта и укрепление взаимоотношений внутри континента. Главными участниками данного процесса являются Россия, Китай, Казахстан, Беларусь и страны Европейского союза.

При планировании сопряжения ЕАЭС и ЭПШП актуальность вопроса грузовых перевозок резко выросла. В рамках данного проекта правительство КНР нацелено начать активное развитие своих западных и северо-восточных провинций. Прежде всего Поднебесная заинтересована в использовании сухопутных маршрутов для продвижения товаров из таких регионов, как: Синьцзян-Уйгурский автономный район, Тибетский автономный район, Цинхай (западные провинции) и Внутренняя Монголия, Хэйлунцзян (северо-восточная провинция). Для Ки-

тая преодоление несбалансированности в экономическом развитии регионов внутри страны, а прежде всего сократить отставание западных провинций от восточных является стратегически важным вопросом.

Для стран – членов ЕАЭС сопряжение с ЭПШП также стало актуальным вопросом. Принимая участие в данной инициативе союз нацелен решить ряд своих внутренних проблем с транспортно-логистической инфраструктурой, контейнеризацией экономик и оптимизацией регулирования отрасли, таможенным администрированием и т.д. Всё это приведёт к интенсивному увеличению внутренних межрегиональных грузоперевозок, укрепит связь регионов, даст возможность расширять логистический потенциал регионов, у которых отсутствует выход к морю – российский Урал, Сибирь и Центральная Азия.

Некоторые страны Европейского союза, которые уже связаны железнодорожным сообщением с Азией, постепенно начинают пользоваться преимуществами трансевразийских транспортных коридоров. Однако, европейские перевозчики, логисты и агенты с осторожностью относятся к новым транспортным маршрутам, чаще всего в связи с недостаточной информацией по условиям перевозки, стоимости, транзитному времени и т.п.

Так же стоит отметить специализацию стран ЕАЭС в рамках международного разделения труда на поставках на мировой рынок. Больше всего данная группа государств поставляет топливо–энергетическую продукцию, минеральное и химическое сырье, лесоматериалы, сельхозсырье, полуфабрикаты и т.д., то есть товары, которые с экономической и технологической точки зрения не целесообразно транспортировать в контейнерах.

При проведении комплексного анализа структуры экспортных грузовых потоков государств – членов ЕАЭС было выявлено, что 96–97% от всего объема грузов составляет насыпная и наливная продукция. Так, например, структура экспорта за 2016 год из ЕАЭС в КНР (в натуральном выражении) выглядит следующим образом: 65% (от всего объема) – топливо; 15% – лесоматериалы; 9% – минеральное сырье; 4–5% – минеральные удобрения. Получается, что меньше 5% грузового потока из ЕАЭС в Китай пригодны для контейнерной транспортировки, и еще более низкая доля для перевозки железнодорожным транспортом. Однако, за последние годы отмечается устойчивая тенденция увеличения объемов и доли контейнерных поставок, что при условии развития транспортно-логистической инфраструктуры позволяет делать оптимистические прогнозы относительно перспектив активного наращивания контейнерного грузового потока. На сегодняшний день совокупный объем контейнерных грузоперевозок из ЕАЭС в Китай составляет всего 2–2,5 млн.тонн в год, что составляет примерно 150–200 тыс. TEU. Это говорит о том, что из приведенных выше данных по объемам потенциально пригодных к контейнерным перевозкам, фактически в контейнерах транспортируется меньше половины, то есть имеется возможность роста [1].

При организации грузовых перевозок из России и других стран ЕАЭС в Китай чаще всего используют мультимодальный способ транспортировки с участием железнодорожного транспорта. В основном данным образом отправляют товары из России в Китай. Грузовые контейнеры по железной дороге доставляют до портов Балтийского, Чёрного, Азовского, Баренцева, Белого морей с дальнейшей перегрузкой на морские суда. Только 10–20% экспортного контейнеропотока из России (11 тыс. FEU – статистика по данным РЖД за 2016г.) направляется напрямую в КНР железной дорогой через пропускные пункты на границе (Забайкальск 80–100% и Гродеково 18%). На сегодняшний день незначительная часть контейнерных грузов по железной дороге напрямую поставляются из Казахстана в Китай через пограничные переходы Алтынколь и Достык. Грузы Белоруссии доставляют через российские и казахстанские погранпереходы.

Основу товарной структуры экспортного грузопотока по железной дороге из стран ЕАЭС в Китай составляет группа товаров "остальные грузы": метизы, бумага, хими-

каты и т.д. Начиная с 2015 года в товарной структуре железнодорожный контейнерных поставок из России стал наблюдаться рост объемов экспорта "лесных грузов" (пиломатериалы).

При проведении анализа товарной структуры экспорта из ЕАЭС в КНР в рамках выявления товарных позиций, подходящих для контейнерных перевозок железной дорогой, становится видно, что потенциал такого переключения не велик. За последние годы объем экспортных товаров, подходящих для железнодорожных контейнерных перевозок, составил 20 – 30 тыс.тонн в год (2–3 тыс. TEU). При этом данный показатель за последние 10 лет сократился примерно в два раза. 60–70% этого грузового потока формируется РФ – 1,5–2 тыс. TEU, 20% – Казахстаном – до 1 тыс. TEU [2].

Ограничение потенциала увеличения контейнерных грузовых потоков из стран ЕАЭС в КИТАЙ прежде всего обусловлено отсутствием в структуре их экспорта соответствующих товаров как на сегодняшний день, так и в обозримом будущем. Дополнительный грузовой поток может быть обеспечен только за счёт развития экспорта новых товарных ниш и расширения структуры грузового потока, таких грузов, как лесоматериалы, металлопродукция, метизы, целлюлозно–бумажная продукция, продовольственные товары, фасованные продукты нефтехимии и т.п.

На сегодняшний день Китай однозначно можно считать "мастерской мира". Его структура экспортных поставок в основном формируется готовой, обработанной продукцией, подходящей для контейнерной перевозки. Так, например, экспорт из КНР в Германию полностью составляет контейнеризированные грузы. В то время как на долю импортных грузов стран ЕАЭС из Германии пригодных для контейнерных перевозок составила 55%. А товарная структура грузового потока с доминированием групп товаров, пригодных для контейнерной транспортировки, стимулирует рост уровня его контейнеризации в будущем, который потенциально может достигнуть до 100%.

Товарная структура прямого железнодорожного экспорта Китая в Россию, осуществляемая через пропускные пункты на границе с КНР (29 тыс. FEU в 2016 г.), составляют следующие группы номенклатуры РЖД: "остальные грузы" ("промышленные товары народного потребления" – 20–30% и по 20–25% "метизы", "машины, станки, двигатели").

Структура железнодорожных поставок из Китая в страны ЕАЭС существенным образом не отличается от российской. Их объёмы примерно составляют 7,5 тыс. TEU в год (ведущим контрагентом является Казахстан). Итого, суммарный поток сухопутных грузов из Поднебесной в ЕАЭС составляет 35 тыс. FEU.

Проведенный выше анализ экспортных грузов Китая в страны ЕАЭС, показывает возможность дальнейшего увеличения железнодорожных контейнерных перевозок. На сегодняшний день объём экспортных поставок Китая в ЕАЭС, подходящих для переключения на железнодорожный транспорт, составляет 4 – 5,5 млн. тонн в год (при средней загрузке контейнеров, это составит 250 – 300 тыс. FEU). То есть сейчас используется только 10–15% потенциала от данного грузового потока, и его возможно будет увеличить в 8–9 раз.

Основная товарная группа, которая формирует подходящий для переключения грузовой поток из КНР в ЕАЭС, включает в себя следующие позиции: "машины, оборудование, промизделия – 75–80%"; "товары народного потребления (одежда, обувь, текстильные изделия) – 20%"; "готовые химические товары" – 1.5–2%. Данные грузы формируют структуру импортных железнодорожных грузов России (и других стран ЕАЭС). Наиболее подходящими грузами для переключения на железнодорожный транспорт с точки зрения экономической и технологической эффективности являются комплектующие для машин и оборудования [3].

Китайские компании стремятся к реализации новых производственных проектов в РФ, Казахстане и других странах ЕАЭС (например, автомобильные заводы), проявляющие прежде всего интерес к организации логистики поставок. Которая сможет обеспечивать своевременную, регулярную и гибкую по объёмам доставку грузов, при такой её стоимости, которая не оказывала бы существенного влияния на конечные совокупные издержки локализованных компаний. Данные условия смогут обес-

печить рост железнодорожных контейнерных перевозок с китайских предприятий до контрагентов из стран ЕАЭС с применением практики субсидирования властями Китая этих транспортировок по территориям провинций Поднебесной.

Для осуществления данного сценария развития грузовых перевозок между Китаем и странами ЕАЭС необходимо модернизировать транспортно-логистическую инфраструктуру. Под этим имеется ввиду не только расширение "узких" мест в пунктах перехода границ (пункты смены ширины колеи, сопутствующая терминально-логистическая инфраструктура, погранично-таможенные коридоры), но также развитие провозных и пропускных способностей железнодорожной инфраструктуры стран ЕАЭС в целом, кроме того, создание "дистрибуционных" транспортно-логистических центров в узловых пунктах и транспортных систем.

Однако, имеют место быть серьёзные и неразрешимые в ближайшем будущем сложности, которые могут существенно ограничить возможности наращивания железнодорожных контейнерных грузовых перевозок из КНР в страны ЕАЭС.

Например, недостаточное количество в данных странах отвечающей современным требованиям грузовой базы для загрузки возвратных контейнеров. Объёмы грузов, подходящих для переключения на железнодорожный транспорт, из стран ЕАЭС в КНР слишком малы. Только общий потенциальный объём поставок в Поднебесную всех контейнеропригодных товаров ЕАЭС будет соответствовать объёмам китайских грузов стран ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сыроежкин К. (2016) Сопряжение ЕАЭС и ЭПШП. Россия и новые государства Евразии, № 2, с. 37–55. URL: http://www.imemo.ru/files/File/magazines/rossia_i_novay/2016_02/9Syroezhkin_Sopyazheniye.pdf (дата обращения: 10.04.2018)
2. Винокуров Е. (2017) Экономический пояс Шелкового пути: шапкозакидательство неуместно. РЖД-Партнер, № 9 (349), май. URL: <http://www.rzdpartner.ru/publications/rzdpartner/-9-349-may2017/ekonomi-cheskiy-poyas-shelkovogoputi-shapkozakidatelstvo-neumestno/>(дата обращения: 10.04.2018)
3. Think Railways (2016) Innovations and Investments behind China-Europe Rail Freight Transport. May 23. URL: <http://www.thinkrailways.com/~innovationsinvestments-behind-china-europe-rail-freight-transport/>(дата обращения: 10.04.2018)

© К.А. Гаврилова, (Gavrilova.kseniya@inbox.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И РЕСПУБЛИКОЙ АРМЕНИЯ

STRATEGIC PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS BETWEEN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF ARMENIA

G. Pogosyan

Annotation

The article analyzes the current strategic priorities and prospects for the development of Russian–Armenian economic relations. The work is devoted to identifying the priorities of Russian–Armenian cooperation at the present stage, the possibility of developing these priorities. Within the framework of this research, the author proposes a step-by-step scenario modeling of strategic priorities of economic relations development between the Russian Federation and the Republic of Armenia as an effective system tool of strategic management and analysis.

Keywords: strategic relations, investments, export, import.

Погосян Георгий Аршакович
Аспирант, МГУ

Аннотация

В статье анализируются современные стратегические приоритеты и перспективы развития российско–армянских экономических отношений. Работа посвящена выявлению приоритетов российско–армянского сотрудничества на современном этапе, возможности развития этих приоритетов. Автором в рамках данного исследования предлагается поэтапное сценарное моделирование стратегических приоритетов развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения как эффективный системный инструмент стратегического менеджмента и анализа.

Ключевые слова:

Стратегические отношения, инвестиции, экспорт, импорт.

Введение

Формирование современной общемировой экономики в немаловажной степени устанавливается протеканием обобщающих процессов в ситуации глобализации мирового хозяйства и преобладания экономических систем, выстроенных на принципе открытости. Россия, как один из крупнейших членов мирового сообщества, не отделена от совершающихся процессов по определенным геополитическим интересам в международном масштабе. Исторически сложившиеся отношения общей экономики и дальнейшего сотрудничества, объединяющие Россию со странами Закавказья, претерпели серьезные изменения, что вызвано трансформированием сущности международного экономического объединения, и синергии.

В связи с этим приоритет стран, находящихся на пространстве СНГ, на формирование интеграционного экономического сотрудничества с Россией может рассматриваться как потенциал для повышения уровня экономического развития отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения. Для России и стран СНГ приоритетное значение приобретают взаимоотношения с государствами Закавказья, имеющими потенциальные

возможности для продуктивного вхождения в систему мирового хозяйства. Среди стран этого региона выгодно отличается Армения. Экономика Армении имеет высокую степень развития и формирования процессов диверсификации и либерализации производства, которые повышают уровень интеграции в мировую экономику.

Между Россией и Арменией заключено более 270–ти договоров и соглашений на межгосударственном, межправительственном и межведомственном уровнях. Основными документами являются Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи от 29 августа 1997 года и Декларация о союзническом взаимодействии между Россией и Арменией, ориентированном в XXI век, подписанная 26 сентября 2000 года. 24 января 2017 года между Россией и Арменией подписан документ о внесении изменений в соглашение о взаимных безвизовых поездках граждан двух стран от 25 сентября 2000 года и программа межрегионального сотрудничества на 2016–2021 годы.

Эти обстоятельства позволяют актуализировать практическую значимость научно–прикладного обоснования современных проблем и стратегических приорите-

тов развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения, методическое обоснование и ракурс синергетической оценки, который должен опираться на учет интересов стратегического развития обоих государств.

В работе поставлена цель рассмотреть тенденции и стратегические приоритеты развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения. В соответствии с целью исследования поставлена задача провести анализ стратегических направлений взаимодействия между Россией и Арменией. Для реализации цели и задачи исследования рассмотрим основные направления развития экономических взаимоотношений этих стран.

Состояние взаиморасчетов организаций России с организациями Армении показывает, что превышение задолженности организаций Армении над задолженностью им организаций России за полученную продукцию уменьшилось почти в 3 раза, и не значительно возросло превышение просроченной задолженности организаций Армении над просроченной задолженностью им организаций России за полученную продукцию на 7,5 тыс. руб., см. табл. 1 [2].

Инвестиции

Российская Федерация является лидером среди стран-инвесторов в экономику Республики Армения. В республике действует около 1,3 тыс. российских компаний, это почти треть всех совместных предприятий Республики Армении с иностранным капиталом. Общий объем российских инвестиций с 1991 года составляет более 4млрд долларов это приблизительно 40% всех иностранных инвестиций Республики Армения, в промышленной и сельскохозяйственной кооперации, перспективных инициатив в инновационной, гуманитарной, туристической сферах.

Крупнейшие инвестпроекты [3]:

- ◆ строительство с участием "Газпрома" газозенергетических объектов (в декабре 2013 года состоялся ввод в промышленную эксплуатацию пятого энергоблока Разданской ТЭС);
- ◆ приобретение компанией "Вымпелком" всех активов национального оператора связи "Арментел";
- ◆ покупка "Банком ВТБ" одной из ведущих кредитных организаций страны – Армсбербанка (с 2006 года – Банк ВТБ Армения);
- ◆ модернизация РУСАЛом завода "РусалАрме–

Таблица 1.

Состояние взаиморасчетов организаций России с организациями Армении, (по прямым хозяйственным договорам), тыс. рублей, данные Росстата.

	На 1 июля	
	2016 г.	2017 г.
Объем отгруженной продукции (работ, услуг) организациями России	26519337	28247322
Суммарная задолженность по обязательствам организаций России организациям Армении	2815121	4011134
в том числе просроченная	5982	8290
Из суммарной задолженности:		
задолженность за полученную продукцию	1966561	2883419
в том числе просроченная	5982	8290
задолженность по полученным кредитам и займам	848560	1127715
в том числе просроченная	-	-
Задолженность организаций Армении организациям России	9770313	5436666
в том числе просроченная	97970	107703
Превышение задолженности организаций Армении над задолженностью им организаций России за полученную продукцию	7803752	2553247
Превышение просроченной задолженности организаций Армении над просроченной задолженностью им организаций России за полученную продукцию	91988	99413

нал", а компанией "Интер РАО ЕЭС" – энергомощностей Севано–Разданского каскада ГЭС.

Сотрудничество в энергетической сфере. Приоритет двустороннего экономического сотрудничества в отрасли является энергетика: приблизительно 80% нужных энергоносителей Республика Армения получает из Российской Федерации. Российские компании являются собственниками ряда объектов топливно–энергетического комплекса Республики Армения:

- ◆ Севано–Разданский каскад (семь гидроэлектростанций на реке Раздан),
- ◆ распределительные электросети,
- ◆ Разданская ТЭС.

У российской компании "Интер РАО ЕЭС" 100% акций ЗАО "Электросети Армении", организация является монополистом в сфере продаж электроэнергии потребителям.

4 апреля 2013 года правительство Республики Армения и компания "Роснефть" заключили соглашение о создании в Армении совместного предприятия по продвижению и поставке нефтепродуктов (сторона Республики Армения представлена фирмой "Ойл техно"). Российский "Газпром" принимал участие в строительстве участка газопровода Иран – Армения (сдан в эксплуатацию в 2008 году) находящегося на территории Республики Армения.

Результат двустороннего сотрудничества в атомной энергетике – это возобновление работы Армянской (Мецаморской) АЭС, которая была введена в строй в 1980 году, но после землетрясения в декабре 1988 года было принято решение о прекращении ее работы с марта 1989 года. Второй раз станцию ввели в эксплуатацию в 1995 году, оборудовав российскими реакторами два ее энергоблока.

27 марта 2014 года правительство Республики Армения вынесло одобрение по предложению министерства энергетики и природных ресурсов о продлении проектного срока эксплуатации АЭС на 10 лет. Данные работы финансируются за счет российских кредитных средств. 5 февраля 2015 года было заключено межправительственное соглашение о предоставлении Армении государственного экспортного кредита на 270млн долларов и безвозмездной помощи в 30 млн. долларов по финансированию работ для продления срока эксплуатации АЭС. Эти модернизацию выполняет корпорация "Росатом".

Поставки российского газа. Российско–армянское ЗАО "Газпром Армения" является монополистом в сфере продажи природного газа на внутреннем рынке Республики Армения, это предприятие создано в декабре 1997

года (100% акций принадлежит российскому "Газпрому"). Компания поставляет газ для внутреннего потребления страны, транспортирует его и хранит. Занимается распределением и продажей топлива, реконструирует и расширяет газотранспортную систему и подземные хранилища газа в Республике Армения. В целом российский "Газпром" профинансировал газозенергетических проекты на территории Армении на сумму около 550 млн. долларов. Топливо в Республику Армения поступает транзитом через территорию Грузии.

В декабре 2013 года между российским "Газпромом" и "Газпром Армения" подписан контракт на поставку российского газа в Республику Армения в 2014–2018 годах, объём до 2,5 млрд куб. м ежегодно. А также заключено соглашение о порядке формирования цен на газ на межправительственном уровне. По этому соглашению, снижение стоимости топлива с 270 долларов за тысячу кубометров до 189 долларов, снижение произошло за счет исключения 30–процентной пошлины. 7 сентября 2015 года Минэнерго России и министерство энергетики и природных ресурсов Республики Армения подписан протокол о внесении изменений в соглашение о порядке формирования цен при поставке природного газа в Республику Армения. Протокол юридически устанавливал снижение базовой цены на поставляемый в Республику Армения газ с 189 долларов до 165 долларов за 1 тыс. кубометров. В 2015 году в Республику Армения из Российской Федерации было экспортировано около 1,92 млрд кубометров газа [4].

В начале 2016 года Республика Армения снова обратилась к Российской Федерации с просьбой уменьшить цену на поставляемый газ, и в апреле 2016 года в Ереване Д.Медведев подписал дополнение к контракту между "Газпром экспорт" и "Газпром Армения" на поставку газа в Армению в 2014–2018 годах. Цена на газ для Республики Армения была снижена со 165 долларов до 150 долларов. В 2016 году в Республику Армения было поставлено 1,87 млрд кубометров газа.

Сотрудничество в транспортной сфере. Стратегическое сотрудничество двух стран формируется также и в транспортной сфере. В 2008 году железные дороги Республики Армения перешли в концессионное управление компании "Российские железные дороги" (РЖД) сроком на 30 лет с возможным дальнейшим продлением. Железные дороги Республики Армения в настоящее время находятся под управлением "Южно–Кавказской железной дороги" это дочерняя компания РЖД с собственностью 100%.

С 2008 года инвестиции со стороны российской компании превысили 6 млрд руб., РЖД ведет активную модернизацию железнодорожной инфраструктуры. Рассчитываемые инвестиции РЖД на стратегическое плановое

развитие проекта армянской железнодорожной сети более 14,7 млрд рублей [5].

Военное и военно-техническое сотрудничество. Военное и военно-техническое сотрудничество (ВТС) между Российской Федерацией и Республикой Армения развивается на основе Договора о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи. Москва и Ереван обязаны проявлять друг другу взаимопомощь в случае военной угрозы любой из сторон и развивать ВТС.

Торговля. Российская Федерация является главным торговым партнером Республики Армения. Доля Российской Федерации во внешнем торговом балансе Республики Армения составляет около 24,3%. Статистика показывает увеличение взаимного товарооборота как в стоимостном, так и в физическом выражении. Торгово-экономические связи с Арменией поддерживают 65 российских регионов. Доля Республики Армения во внешнеторговом балансе Российской Федерации в 2016 году достигла 0,3%, что на 0,1% больше чем в 2015 году (0,2%). По данным Федеральной таможенной службы России, объем внешнеторгового оборота двух стран за 2016 год составил 1 млрд 335 млн долларов, это на 6% больше по сравнению с 2015 годом 1 млрд 260 млн долларов. Экспорт из Российской Федерации в Республику Армения – 957 млн долларов, импорт из Армении в РФ – 378 млн долларов [1].

Российская Федерация поставляет в Республику Армения ядерное топливо и оборудование для АЭС, энергоносители, алмазное сырье, древесину, машины и оборудование, продукцию химической промышленности.

Основу структуры импорта из Республики Армения в Российскую Федерацию составляют продовольственные товары и сырье (60,73%), необработанный алюминий, цветные металлы.

И в тоже время Республика Армения занимает отнюдь не самый большой процент в структуре экспорта и импорта России, см. рис. 3–4.

В целом экономические отношения между Российской Федерацией и Республикой Армения весьма многообразны и затрагивают многие отрасли. По нашему мнению, перспективными направлениями расширения российского экспорта в Армению являются: поставки злаков и готовых продуктов питания, алкогольных и безалкогольных напитков, электрооборудования, автомобилей, табачных изделий.

Обобщая данный анализ, с точки зрения выделения приоритетных проектов стратегического развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения отметим, что необходима выработка научно-практических рекомендаций по стратегическому развитию торгово-экономических отношений России и Армении, моделированию экспорта и импорта для увеличения доли Армении во внешней торговле России и взаимовязке стратегического развития обеих стран. В рамках данного исследования предлагаем поэтапное сценарное моделирование стратегических приоритетов развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения как эффективный системный инструмент стратегического менеджмента и анализа, всего 8 Этапов.

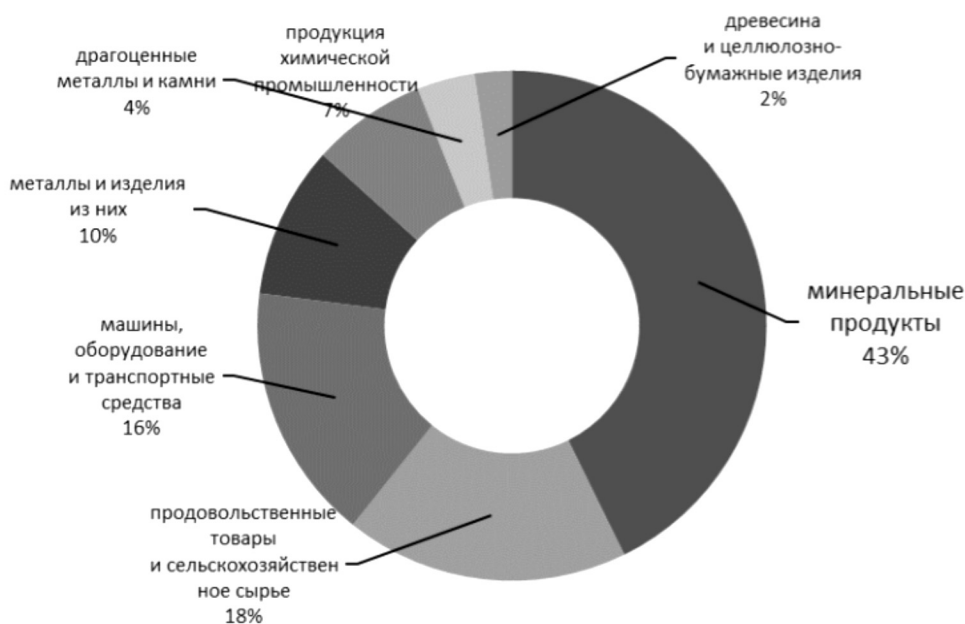


Рисунок 1. Структура экспорта России и Армении.

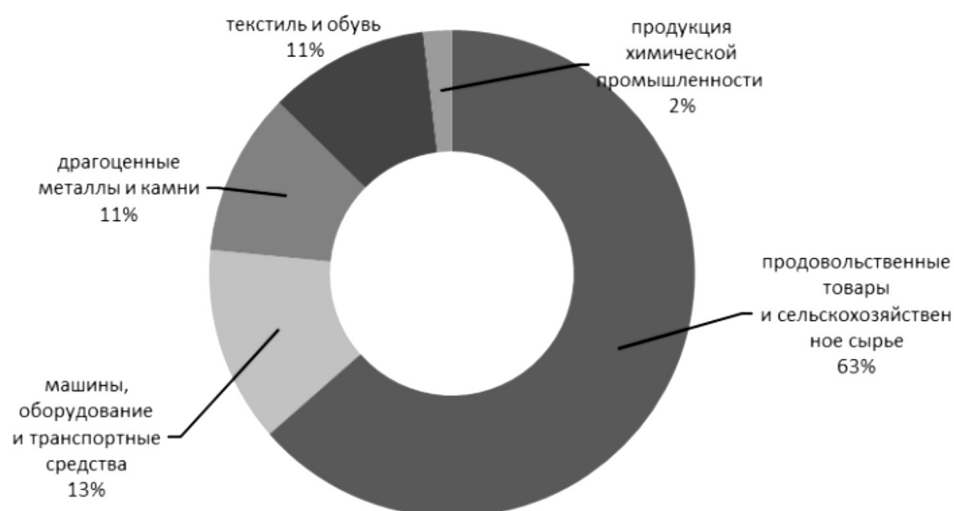


Рисунок 2. Структура импорта России и Армении.

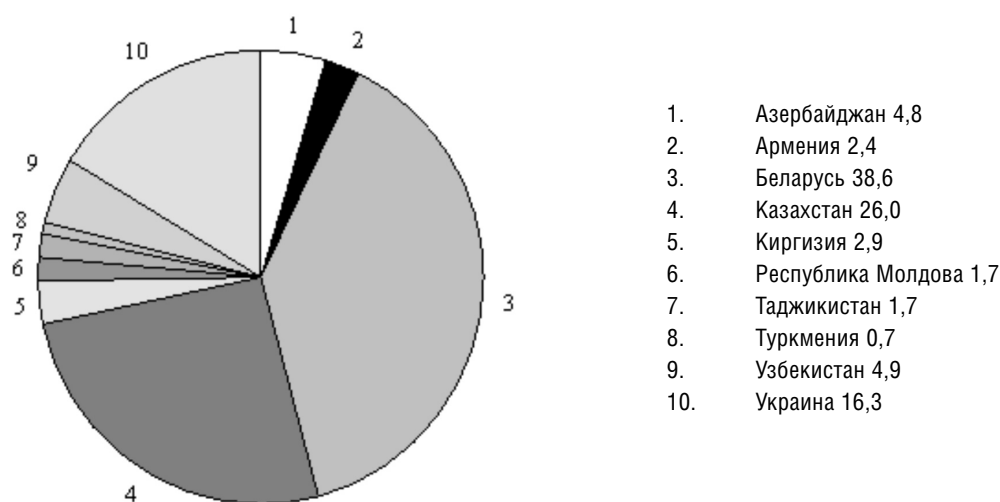


Рисунок 3. Структура экспорта России по странам СНГ в январе-июне 2017 г., в %, по данным Федеральной таможенной службы (ФТС России).

ЭТАП 1. Установление ключевых стратегических направлений и/или вопросов развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения. На данном этапе в процессе сценарного моделирования важно составить иерархию всех результатов и данных стратегического анализа, изучив как внешнюю, так и внутреннюю среду.

ЭТАП 2. Определение ключевых факторов для ближней внешней среды Республики Армения.

ЭТАП 3. Определение ключевых факторов для дальнейшей внешней среды Республики Армения.

ЭТАП 4. Ранжирование факторов по значимости и степени риска и неопределенности.

1. Значимость каждого фактора указанных уровней для принятия стратегических решений развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения Этапа 1.

2. Степень риска неопределенности по факторам Этапа 3 и Этапа 2 для проблемы стратегических вопросов Этапа 1.

ЭТАП 5. Раскрытие логического осуществления каждого сценария. Итогом реализации данного этапа станут "логические стержни" – альтернатива логики продвиже-

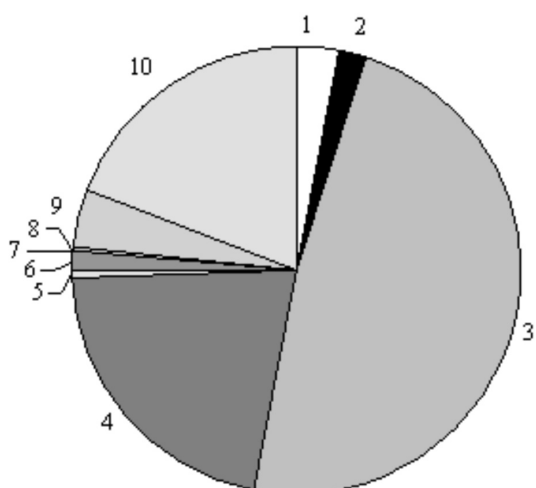


Рисунок 4. Структура импорта России по странам СНГ, в январе-июне 2017, в % по данным Федеральной таможенной службы (ФТС России).

ния каждого сценария. Драйверами являются цена на предмет внешнеэкономической торговли и политика государственного протекционизма.

Сценарий - 1.

Высокие цены на предмет внешнеэкономической торговли определяются при условии повсеместного протекционизма. Тогда конкурентное преимущество имеют местные производители как более экономичные.

Сценарий - 2.

Высокие цены на предмет внешнеэкономической торговли определяются при условии отсутствия на мировом рынке протекционистских блоков. Тогда на мировом рынке будет доминировать импорт предметов внешнеэкономической торговли, так как они будут наиболее конкурентоспособными.

Сценарий - 3.

Низкие цены на предмет внешнеэкономической торговли определяются в условиях протекционизма. В этих условиях товар будет иметь хороший сбыт внутри страны, но не за рубежом.

Сценарий - 4.

Низкие цены на предмет внешнеэкономической торговли устанавливаются в сценарии открытого мирового рынка. В этих условиях экономичный товар будет интенсивно конкурировать по всему миру, но при этом более дорогой и качественный товар станет находить спрос и на зарубежных рынках.

ЭТАП 6. "Обнуление" сценариев. Тогда, когда определены самые важные факторы-драйверы, задающие логическое осуществление различных сценариев, производится возврат к ключевым факторам Этапа 3 и Этапа 2.

ЭТАП 7. Выводы. На седьмом этапе, тогда, когда сценарии уже разработаны детально, производится возврат к ключевым стратегическим вопросам Этапа 1, моделируется решение в лимитах каждого сценария.

ЭТАП 8. Установление фактических специфических индикаторов. По мере реализации фактических событий сценария проводится мониторинг, на предмет того, какой определенный сценарий из всех предложенных ближе всех к реалиям развития экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения. Это показывают характерные или лидирующие индикаторы.

Вывод

Решение вышеназванной задачи в большей степени устанавливается потенциалом по укреплению российско-армянского стратегического сотрудничества, секторальное увеличение которого по максимуму отвечает, в том числе и интересам России во внешнеэкономической сфере в закавказском регионе. Имея значительные сырьевые и энергетические ресурсы, а также транспортные коммуникации, связующие Европу и Азию, Республика Армения может рассматриваться как целевая составляющая стратегической конкуренции по основным международным экономическим интересам, а это актуализирует обязательность усиления и укрепления российско-армянских стратегических отношений.

В целом обе страны имеют общую стратегическую задачу по повышению конкурентоспособности своей экономики, по переходу на инновационный путь развития, по

формированию экономики знаний, сформированной на раскрытии человеческого потенциала. Формирование стратегического партнерства России и Армении, налаживание эффективных экономических связей дает мощный потенциал для решения этой задачи совместно – бы-

стро и эффективно, применяя как конкурентное преимущество исторически сложившуюся взаимосвязанность экономик стран, а также богатые природные и кадровые ресурсы, образование основанное на фундаментально одинаковых принципах общей истории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная таможенная служба Российской Федерации. Электронный ресурс URL: <http://www.customs.ru/> дата доступа 12.12.2017
2. Россия и страны СНГ. Электронный ресурс URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096250328, дата доступа 12.12.2017
3. Национальная статистическая служба Республики Армения. Электронный ресурс URL: <http://www.armstat.am/ru/8>, дата доступа 10.12.2017
4. ПАО Газпром. Электронный ресурс URL: www.gazprom.ru, дата доступа 12.12.2017
5. ОАО "РЖД" в мировой транспортной системе. Электронный ресурс URL: http://inter.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5009&layer_id=3290&refererLayerId=162&id=1391, дата доступа 10.12.2017

© Г.А. Погосян, (georgypogosyan@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

The advertisement features a light gray background with a faint image of a mining site. At the top left, there are logos for 'ufi' and 'EGE'. To the right, the dates '5-8 июня 2018' and location 'Новокузнецк / Россия' are displayed. A vertical label 'РЕКЛАМА' is on the far right. The main text lists three exhibitions: 'XXV Международная специализированная выставка технологий горных разработок', 'IX Международная специализированная выставка ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ', and 'IV Международная специализированная выставка НЕДРА РОССИИ'. Below this, the organizers 'Организаторы' are listed as 'ЛЕГКОСНАР ИПРАМА FAIR' and 'Messe Düsseldorf'. At the bottom, four small images illustrate different aspects: 'уголь' (coal), 'руды' (ores), 'промышленные минералы' (industrial minerals), and 'охрана и безопасность труда' (labor safety).

К ВОПРОСУ О ЦЕЛИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СВЯЗИ С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ФЕНОМЕНОВ (междисциплинарное исследование)

Абрамов Сергей Геннадьевич
К.ю.н., доцент,
Финансовый Университет
при Правительстве РФ

TO A MATTER OF THE PURPOSE OF LEGAL
REGULATION OF PUBLIC RELATIONSHIPS
IN VIEW OF EMERGING THE NEW SOCIAL
PHENOMENA (interdisciplinary study)

S. Abramov

Annotation

The article deals with matters of the public regulation in modern social relations. New phenomena are emerging in our time. So public regulation must be extended to these points and effective measures for its implementation must be added. A detailed interdisciplinary analysis of the progress of society was undertaken in this article. One of the main objectives of the legal regulation is to establish conditions for comprehensive human development, to maintain social order and stability of the political regime.

Keywords: Legal regulation; Progress of society; Effectiveness of the regulatory framework; Social order; Stability of political regime.

Аннотация

Статья посвящена проблемам правового регулирования современных общественных отношений. Отмечается, что в современном обществе появляются новые социальные феномены, на которые возможно распространять правовое регулирование. Проведен междисциплинарный анализ категории – "прогресс общества", выявлены её имманентные признаки. Определена цель правового регулирования – создание и воссоздание условий существования в обществе, формирование из антропоидов социальных организмов – граждан. Представлены предложения по направлениям будущего нормативно-правового регулирования социальной, экономической, политической деятельности граждан в целях совершенствования социального порядка и стабильности политических режимов.

Ключевые слова:

Правовое регулирование; прогресс общества; эффективность правового регулирования; социальный порядок; стабильность политического режима.

Актуальность темы исследования обусловлена технологическими изменениями на данном этапе в современном обществе, а также новыми эмпирическими данными об обществе. Появление новых социальных связей, новых общественных отношений вызывает необходимость провести анализ действующего законодательства, выявить проблемы и предложить направления и механизмы будущего правового регулирования. Автор с позиции комплексного правового регулирования рассмотрит основные системы общества и выявит необходимость изменения элементов публичного и частного правового регулирования.

Исследование базируется на подходе к правовому регулированию, как воздействию права на поведение людей [1, с. 6].

Задача, которые мы ставим в этом исследовании – определить цель правового регулирования в связи с появлением новым социальных феноменов.

Правовому регулированию подвергаются три группы общественных отношений [2, с. 292]:

- ◆ экономических отношений людей по обмену материальными, нематериальными ценностями (экономические отношения);
- ◆ политических отношений по властному управлению;
- ◆ отношений по обеспечению правопорядка.

В современной литературе исследованы и обоснованы пределы правового регулирования общественных отношений. Установлено, что некоторые группы отношений нет необходимости подвергать правовому регулированию [3, с. 318]. Такие группы возникают на основании объективных факторов (зависят от природных, технических, социальных причин) или субъективных (от правовой политики государства и законодателя) [4, с. 16]. Как было отмечено выше, современные технологии изменяют сферу предпринимательской деятельности, производственные отношения, формы государственного управления.

Актуальной задачей, в связи с этим, является выявление новых трендов развития социума и концепций, подходов, возможных направлений правового регулирования, складывающихся новых общественных отношений.

Оценка базовых качеств фактов окружающей действительности может основываться на двух типах суждения: суждении ценности и суждении значимости [5, с. 38].

Первые – мотивационные (допустимость смертной казни, легитимность эвтаназии, аборт, конфискация имущества) не поддаются научной гносеологической проверке, но темы, связанные с этими вопросами, обсуждаются в законодательных органах. В связи с этим юридическая наука должна обосновывать и легализовать формирующееся общественное мнение. В этом аспекте интересны следующие вопросы: правовое положение субъекта, который инициирует такие предложения; определение степени прогресса при выполнении программы. Политические лидеры могут озвучивать мнения относительно возможной политики государства, так как субстанциально человек свободен в постановке и выборе целей. Но юрист, законодатель, судья должны понимать, что такие факты не являются гносеологически истинными, подлежащими проверке, но могут быть юридически общеобязательными. В этом случае необходимо исследовать такие суждения, фактические данные, разрабатывать правовой механизм реализации государственной политики, основанной на не поддающихся проверке мнениях о политической целесообразности. В то же время, мы полагаем, что вопрос о прогрессе в обществе останется за рамками научного дискурса.

Вторые – суждения значимости – проверяемы на истинность или ложность. Профессор К.Х. Момджян пришел к заключению, что рассуждения о прогрессе будут научными, если возможна оценка функциональных (соответствие бытия объекта его назначению) феноменов общественной жизни (объекты гражданским прав, правовые связи, институты и сферы общества), имеющих внешнее назначение, которое оправдывает сам факт их существования и определяет их сущность. В этом случае юридическая наука может провести исследования целеполагания и эффективности применения мер правового воздействия, выявить проблемы и за счёт научного обоснования изменить объект или предмет регулирования.

В представленной выше литературе поставлен вопрос о дифференциации таких дефиниций, как "прогресс в обществе", "прогресс общества", "прогресс человечества". Понятие общество для трех дефиниций является общеродовым. Для выявления проблем правового регулирования представляется целесообразным рассмотреть данную дефиницию, признаки и современные подходы в социальной философии к категории общество. Подобный анализ позволяет сформулировать правовые проблемы,

с которыми могут столкнуться законодатель, судья в своей профессиональной деятельности в связи с новыми фактами реальности.

Общество исследуется с позиции феноменологического понимания (множество социальных миров сознания) и натуралистического подхода (совокупность физических и биологических тел и связь между ними). Представляется, что в будущем правовому регулированию могут быть подвержены процессы как первого типа, так и второго, в связи с этим мы попытаемся затронуть эти аспекты правоведения в нашей работе.

Признаки общества формировались такими авторами как: О. Конт, Т. Парсонс, Р. Мертон, Н. Смелзер, Э. Шилз.

Социолог О. Конт, при изучении основных функций институтов общества – семьи, государства, религии, пытался выявить объективные законы развития методами естественных наук. С учётом предмета нашего исследования интересны его подходы к анализу проблем социального развития и концепции политики изменений [6, с. 11–21]. Профессора Т. Парсонс, Р. Мертон разрабатывали парадигму структурного функционализма. В качестве единицы измерения использовалась категория "элементарного социального действия". Авторы проводили различия между социальными, физическими и биологическими действиями, считая, что первые регулируются совокупностью символических (знаки, язык), нормативных (ценности, нормы), волюнтаристских (иррациональные верования, мифы) механизмов. Причиной социального действия авторы определяли общие ценности, которые могут присутствовать у акторов (эго), что приводит к сохранению общества [7, с. 118–123].

Разрабатывая теоретические направления в данной научной парадигме взглядов юридической науке важно выявить свой предмет исследования. Функция государства и права – обеспечение предсказуемости и регулируемости общественного поведения, устранение девиаций. Поэтому нас будет интересовать правовая основа социальных действий, правовой режим выявления и регулирования целей и ценностей, средств, приёмов и способов их достижения. Актуальность подобный анализ приобретает в связи с новыми данными, которые появились на современном этапе развития общества и технологий.

Профессор Э.Шилз исследовал в рамках структурно-функционализма деятельность публичной власти по обеспечению контроля над территорией и проведению общей культурной политики, распределение полномочий между центральными органами власти и периферийными, роли интеллектуальной элиты на процессы реформирования общества и поддержания его нравов, традиций [8, с. 341–359].

Профессор Н. Смелзер развивал направление экономической социологии. Он выделил экономические, политические и культурные отличительные признаки общества как объединения людей и в содержание дефиниции положил наличие географических границ, правовую (законодательную) систему, социокультурную идентичность [9, с. 115–121]. Такие признаки мы последовательно исследуем и попытаемся выявить возможные проблемы правового регулирования.

Указанные признаки мы последовательно исследуем и попытаемся выявить возможные проблемы их правового регулирования. Перед тем как перейти к анализу необходимо пояснить, что представленными выше авторами не проводились исследования применительно к российскому обществу, не изучались возможности практического применения гипотез на евроазиатской территории. В дальнейшем мы будем комплексно рассматривать явления и факты в рамках социальной философии, социологии права и правоведения.

Основная цель общества – создание и воссоздание условий своего существования, формирование из антропидов социальных организмов – граждан. Анализ выше перечисленных работ позволяет сделать предположение, что общества структурированы и состоят из подсистем, компонентов и элементов [5, с. 39].

Подсистемы общества образуются из различных направлений деятельности:

- ◆ деятельности по воспроизводству населения, основанная на половом отборе. В данную сферу включается правовое регулирование семейных отношений, создание институтов образования, здравоохранения, социального обеспечения;
- ◆ предпринимательской деятельности – получение материальных ресурсов для обеспечения целей государства и общества. Для этого государству необходимо обеспечить правовое регулирование экономической деятельности (частноправовое регулирование);
- ◆ организационно-управленческой деятельности – создание политических и административных институтов для обеспечения информационно-коммуникативной и управленческой функции государства. В эту сферу входит определение государственной стратегии развития государства, направление государственного регулирования политической и экономической деятельности, публично-правовое регулирование предпринимательской деятельности;
- ◆ культурно-духовной и идеологической деятельности. В данную сферу включается мифология, национальный фольклор, религия, социальные нормы, Знание.

На основе такого деления в обществе возникают жизненные уклады (компоненты), которые включают:

- ◆ экономический уклад;

- ◆ институциональный уклад;
- ◆ культурно-духовный уклад [10, с. 60–61].

В основе первого уклада (экономического базиса) лежат общественные отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления продуктов труда (собственности), производственные отношения между людьми, обусловленные определённым уровнем развития материальных производительных сил общества. Данные отношения будут являться предметом анализа.

Институциональный уклад представляет собой ранжирование субъектов по характерным признакам в социальные группы, классы. Например, по возможности иметь полную дееспособность, обладать собственностью, распространения трудовых прав на женщин. Такой уклад представляет политико-правовую надстройку – совокупность политических, правовых и других отношений, учреждений и различных форм общественного сознания.

Культурно-духовный уклад состоит из алгоритмов мышления и чувствования, которые граждане получают в результате воспитания в социальной среде и которые характерны для конкретного этноса – племени, народности, нации, проживающего на территории.

В связи с тем, что на евразийской территории происходит трудовая миграция, то для обоснования политики в этом направлении необходимо провести анализ процессов консолидации, ассимиляции, межэтнической интеграции и этногенетической миксации. Предстоит выяснить влияние таких процессов на общественные отношения в сфере труда (например, запрет на некоторые виды профессий), государственной политики в сфере культуры и идеологии.

К элементам общества, на которые возможно распространить правовое регулирование, можно отнести следующие группы объектов:

- ◆ субъекты. Население, которое имеет разное или одинаковое содержание правоспособности, дееспособности.
- ◆ объекты гражданских правоотношений. Группы объектов, нахождение которых в обороте допускается, посредством актов обмена ими лица имеют возможность изменять природную и социальную среду.
- ◆ языковые знаки. С помощью такой информации изменяется ментальная среда, отношение к окружающей действительности (обществу и государству). Посредством знаков субъекты могут координировать свои волеобразование и волеизъявление.
- ◆ связи и отношения в сфере материального и нематериального производства и распределения национального продукта.

Таким образом, мы выделили из общего массива явлений и феноменов имманентные признаки общества, на которые возможно распространять правовое регулирование, определили предмет и цель будущего правового регулирования.

Можно сформулировать и дальнейшие направления, и задачи для обоснования возможных концепций правового регулирования:

а) исследовать влияние на общественные процессы рационального, научного и иных специфических типов познания для обоснования правовой политики государства;

б) исследовать и обосновать необходимость развития человека и как биологического вида, и как члена социального общества. Выявить методы, способы, механизмы правового регулирования новых общественных отношений;

в) провести анализ философских категорий "пространство", "время", "материя" и "движение" в предметном поле работы в связи с наличием новых эмпирических данных о природе, человеке, обществе.

Для анализа содержания изменений необходимо также поставить вопрос о дифференциации понятий прогресс в обществе, прогресс общества, прогресс человечества. Такие дефиниции могут иметь разную смысловую нагрузку и содержание параметров, по которым можно проводить сравнение. При проведении такого разграничения мы можем выявить разные направления, способы и методы правового регулирования.

Первое направление анализа – "прогресс в обществе". Предполагается, что в таком обществе происходит циклическое развитие его подсистем.

В социальной сфере по воспроизводству населения, культурно–духовной сфере степень развития определяется посредством относительных показателей. В духовной сфере наблюдаются и положительные тренды, и отрицательные. С одной стороны, необходимо отметить наличие прогресса в рефлексии окружающего нас мира и его познании. Особо отмечается в работе профессора К.Х. Момджяна развитие в области валюативной философии, "которая ищет и концептуализирует смыслы человеческого существования в мире и моделирует формы общественного устройства" [5, с. 41]. Научное знание о мире относится к эпистемной линии в философии – прагматизму, феноменологии, неорационализму, структурализму, позитивизму, неопозитивизму. В данных парадигмах в сфере методологии юридических наук мы не всегда можем быть уверены в абсолютной и безошибочной позиции по тем или иным вопросам и проблемам юриспруденции. Такая валюативная философия предоставляет мнения об окружающей нас действительности, которые корреспондируют с вопросами кантовской триады –

на что я могу надеяться в этом мире и что я должен делать в нём. Такой предметный подход необходимо дополнительно использовать в качестве цели в юридической науке при осуществлении государственной правовой политики. Мы не всегда можем познать до конца окружающий мир, таким образом, не всегда можем достигнуть сущего и провести правовую регламентацию, но общественные процессы в области должного необходимо регулировать.

В приведённой работе К.Х. Момджяна предлагается заменить термин прогресс морали, на прогресс нравов. "Нравы – это социализация морали, практическая готовность (или неготовность) множества людей добровольно и бескорыстно подчинять своё поведение усвоенным моральным нормам" [5, с. 42]. Можно согласиться с такой точкой зрения и использовать в научном дискурсе дефиницию нравы. Предполагается, что нравы можно выявить и оценить. Например, в сфере прав человека, введение индекса человеческого развития, зачетов на использование в качестве меры наказания смертной казни, реформы пенитенциарной системы. Действительно, такие факты свидетельствуют об изменениях, но основой таких изменений может быть экономическая целесообразность, а не изменение психического субъективного отношения, внутреннего убеждения к окружающей человека социальной действительности. Более того, нашу гипотезу подтверждает тот факт, что различные формы девиантного поведения – убийства остаются в сознании человека и происходят в ментальном поле культуры, в сфере культурно–зрелищного досуга населения. Вероятно, прогресс нравов можно осуществить за счёт генной инженерии или создания биологической системы "мозг–машина".

Анализируя данную подсистему, можно привести статистические данные за период 2017, согласно которым зафиксирована естественная убыль населения государства, в то время как восполнение происходило за счёт трудовой миграции [11, с. 239–243]. Вопросы образования, обучения населения и воспитания верифицируются в абсолютных и относительных единицах. По данным переписи населения 2010 г. в России законченное высшее образование имеют 23% жителей России старше 15 лет [12]. В данном случае можно отметить кризис в институте семьи [13] (в 2010 году был зафиксирован самый высокий показатель уровня разводов в мире – 153 406 разводов на 185 969 заключённых браков), в результате доминирования в культуре идеи постмодернизма, других социальных причин. Можно констатировать, что правовое регулирование данных общественных отношений не достигает обозначенной цели. В сфере здравоохранения специалисты отмечают достижения в виде устранения некоторых неизлечимых болезней, увеличения человеческой жизни. Этому способствует государственная или частная программа развития медицины в разных государствах. В России данному направлению развития внима-

ние уделяется, политика в сфере здравоохранения имеет свои положительные результаты [14].

В сфере экономики, предпринимательской деятельности измерения происходят по технологическим изменениям. Анализ показывает, что материальное производство в государствах развивается, издержки снижаются, общество постепенно переходит из одного экономического цикла в другой. В России такая сфера изменений регулируется ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации" [15].

В организационно-управленческой деятельности можно отметить факты технологического прогресса в виде коммуникаций в сфере транспорта и перевозок, логистики, перехода на использование программ ЭВМ при расчётно-кассовом обслуживании в банковском секторе. Нормативное регулирование осуществляется на уровне государства (в виде государственного регулирования отношений методом обязывания или дозволения) или на корпоративном уровне (в виде локальных рекомендательных актов). В сфере административного публичного управления необходимо отметить некоторые проблемы. Происходит усложнение задач управления, в связи с внешними угрозами, возникающими опасностями и динамическим изменением пространства. Для предотвращения негативных последствий органы государственной власти начинают применять алгоритмы ЭВМ, системы искусственного интеллекта. Но при дезорганизации их работы могут наступить более тяжёлые последствия для общества. В этом случае говорить об улучшениях не всегда возможно. Несмотря на демократические формы правления, не всегда обеспечивается баланс интересов в обществе, как, например, в сфере перераспределения доходов от производимого продукта между территориальными образованиями в рамках федерации, проблемы отношений власть – гражданское общество. В то же время такая социальная организация общества, которая закрепляется в Конституциях, способствует снижению девиантного поведения граждан, сопротивления политическому режиму и переходу в результате насильственных действий к хаосу, снижения рисков и последствий кризиса в экономической сфере в связи с технологическим ростом. Такое устройство предполагает переход от мер принуждения к мерам побуждения человека, что должно отражаться в правовой политике государства и издаваемых нормативных актах.

Рассматривая содержание категории "прогресс общества" можно отметить, что в этом случае объектом исследования выступает государство, союз государств, а не его структурные элементы. Предлагается исследовать это направление с использованием концепции социальной эпистемологии – методологического индивидуализма. Социальные процессы в государстве, которые мы будем рассматривать, осуществляет не субъект деятельно-

сти – публичная власть, а онтологический институт лишённый предполагаемых субъектных свойств в виде интересов и потребностей входящих в него граждан. В этом случае мы анализируем функциональную характеристику объекта – размер пенсионного обеспечения, уровень безработицы, состояние политической стабильности и правопорядка, размер валового продукта, уровень доходов домашних хозяйств. При таком подходе мы можем выявить соответствие государственного регулирования целям конституции общества, провести анализ отраслевого законодательства, сравнительно-правовой анализ и выявить проблемы, которые необходимо решить. Цель правового анализа в этом случае – выявление: – степени удовлетворения граждан своим существованием, местом пребывания, качеством жизни в публичном образовании, государстве; – соответствия уровня развития правовой системы и государства потребностям граждан и международным образцам.

Раскрывая содержание категории "прогресс человечества" необходимо отметить, что в этом случае социальная общность отождествляется с единым субъектом, у которого есть сознание, общее ментальное поле и практики – *Homo sapiens sapiens*. Правовое регулирование деятельности субъекта (этносов, наций, народностей) возможно проводить на основе общемировых международных правовых актов, используя публичные наднациональные институты. В этом случае необходимо проводить научные изыскания относительно целесообразности демократических перемен, распространения капиталистических или социалистических типов экономики, возможности заимствования опыта других стран, других исторических эпох и правовых режимов. Оценивание прогресса возможно проводить во временном параметре прошлое, настоящее, будущее. Представляется, что можно констатировать наличие прогресса за последние 2,5 млн. лет развития социально-экономических отношений и их правового регулирования. Анализ истории политических и правовых учений, исследования в сфере юридической антропологии могут открыть новые факты на политико-правовое устройство общества. Задача такого исследования – формирование нового содержания права, выявление наиболее эффективного способа и механизма регулирования новых социальных и экономических связей в общностях и государствах. Сейчас мы можем констатировать, что стрела развития прогресса в будущее ставится под сомнение, ввиду отсутствия единого политико-правового пространства и общей правовой системы, правовой режим которой распространялся бы на все континенты.

В заключение статьи отметим, что будущее прогресса заключается в деятельности людей, выполнении ими правовых регламентаций государства или осуществлении социально-экономических связей на основе норм нравственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Толстой Ю.К. К теории правоотношения. – Ленинград: Из-во Ленинградского Ун-та. – 1959. – 88 с.
2. Алексеев С.С. Общая теория права. В двух томах. Т. I – М.: Юрид. лит. – 1981. – 361 с.
3. Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2001. – 520 с.
4. Сильченко Н.В. Границы деятельности законодателя // Государство и право. 1991. № 8. С. 14–23.
5. Момджян К.Х. Гипотеза общественного прогресса в современной социальной теории // Вопросы философии. 2016. № 10. С. 36–46.
6. Козер Л.А. Мастера социологической мысли. Идеи в историческом и социальном контексте / под ред. д. ф. н., проф. И.Б. Орловой; Пер. с англ. Т.И. Шумиловой. – СПб.: Нестор-История, 2013. – 464 с.
7. Мертон Р.К. Социальная теория и социальная структура // Социологические исследования. 1992. № 2. С. 118–124.
8. Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы / Пер.: Воронин В.В., Зиньковский Е.В.; Ред.: Осипов Г.В. (Вступ. ст.) – М.: Прогресс, 1972. – 392 с.
9. Смелзер Н. Дж. Социология // Социологические исследования. 1991. № 2. С. 115–122.
10. Абрамов С.Г. О тенденциях и о возможности изменения социальных норм в государствах // Вопросы российского и международного права. 2017. Том 7. № 12 А. С. 56–65.
11. "Социально-экономическое положение России. 2017" // Доклад Федеральной службы государственной статистики / Федеральная служба государственной статистики. – М., 2017. – 384 с.
12. Доклад "Итоги Всероссийской переписи населения 2010 года". Т.3. Образование.
http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm
13. 2016 United Nations Demographic Yearbook. United Nations. New York, 2017. – 659 p. <https://unstats.un.org/unsd/demographic-social/products/dyb/dyb-sets/2016.pdf>
14. Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2580-р "Об утверждении Стратегии развития медицинской науки в РФ на период до 2025 г." // Собрание законодательства РФ, 14.01.2013, № 2, ст. 111.
15. ФЗ от 31.12. 2014 № 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации" // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 января 2015 г. № 1 (часть1). Ст. 41.

© С.Г. Абрамов, (SGAbramov@fa.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



672003, Россия, Забайкальский край, г. Чита, ул. Трактовая, 35а
т. +7 (3022) 36-80-38, 36-76-20, e-mail: chita.office@alsglobal.com

www.als-russia.ru

ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ЗАКАЗЧИКАМ ВЫБОР АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДИК ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

РЕКЛАМА

- золота, платины и палладия
- многоэлементный (до 35 элементов) анализ (почти полное разложение)
- следовых содержаний (литогеохимия, вторичные изменения)
- золота и серебра с использованием гравиметрического окончания
- общего, органического и карбонатного углерода
- общей, сульфатной и сульфидной серы
- объемной плотности керновых и бороздовых проб
- железа магнетита и массовой доли оксида железа (II)



О НОРМАТИВНОМ ПРАВОВОМ УСТРОЙСТВЕ СЛУЖЕБНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РФ

ON THE NORMATIVE LEGAL STRUCTURE OF SERVICE-LABOR RELATIONS IN THE INTERNAL AFFAIRS BODIES OF THE RUSSIAN

K. Boush

Annotation

The article deals with topical issues on the correlation between the norms of general and special legislation in the sphere of law enforcement bodies of the Russian Federation. The historical periods of the formation and development of rulemaking are analyzed. Particular emphasis is placed on the presence of mutually complementary factors that testify to the need for a comprehensive sectoral approach in determining the compatibility of norms, both the general specificity of labor law, and special legislation on service in the internal affairs bodies of the Russian Federation.

Keywords: state service, legal regulation, legal acts, rule of law, general legislation, special legislation, legal relationship.

Боуш Ксения Сергеевна
К.ю.н., доцент,
Тюменский Институт
повышения квалификации
сотрудников МВД России

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы по соотношению норм общего и специального законодательства в сфере органов внутренних дел Российской Федерации. Анализируются исторические периоды становления и развития нормотворчества. Особый акцент делается на наличие факторов взаимодополняющего характера, которые свидетельствуют о необходимости комплексного отраслевого подхода в определении сочетаемости норм, как общей специфики трудового права, так и специального законодательства о службе в органах внутренних дел Российской Федерации.

Ключевые слова:

Государственная служба, правовое регулирование, правовые акты, норма права, общее законодательство, специальное законодательство, правоотношение.

Развитие институтов российской государственности сопряжено с разработкой подходов и направлений по развитию и совершенствованию право-творческой деятельности, которая призвана регулировать общественные детерминанты всего современного социума.

Наличие целостной нормативной правовой основы способствует выработке четких алгоритмов в механизме общего порядка правоприменения.

Нормативное правовое регулирование профессиональной деятельности государственного служащего является связующим звеном в системе слаженного функционирования режима служебно-трудовых правоотношений, где одним из базовых элементов выступает служебно-трудовой статус личности.

Правовая регламентация службы в органах внутренних дел как одной из разновидностей государственной службы в Российской Федерации показана многогранностью нормативных источников, что свидетельствует о наличии специфических особенностей и черт, присущих указанным правоотношениям, в связи с чем, актуаль-

ность представленного к рассмотрению вопроса представляется очевидной.

Процесс реформирования системы МВД России, начавшийся в 2011 году выявил явную необходимость пересмотра правовых основ и переустройства законодательной базы в сфере прохождения службы в органах внутренних дел, что вызвано появлением обновленного спектра правоотношений в органах внутренних дел начиная с поступления на службу в органы внутренних дел Российской Федерации и заканчивая ее прекращением.

Нормативное сопровождение любой разновидности государственной службы является одним из основополагающих показателей призванных влиять на общественное устройство, без которого не представляется возможным функционирование института правового государства.

Изучение системы органов правопорядка, доказывает ее непростую организацию, что в первую очередь подтверждается длящимся и поступательным развитием института кадрового состава органов внутренних дел и как следствие – реализацией необходимого комплекса

профессиональных задач, опосредованных в правовых установлениях. Укажем, преобразование современной системы государственной службы продолжается и по настоящее время, где бесспорным подтверждением выступают особые требования и критерии, предъявляемые к сотрудникам органам внутренних дел, что в свою очередь оправдывает запрос на наличие конструктивной модели правового реагирования.

Приведенные обстоятельства заявляют потребность по дальнейшему улучшению и "оттачиванию" правовых позиций, в особенности в рамках специального законодательства. При этом во избежание возможных правовых коллизий и "двойности" понимания особый упор должен быть сделан на систематизацию юридических предписаний, ведь вопросы "разбросанности" норм по различным источникам права сохраняют свою злободневность и по настоящее время.

Анализируя статью 71 Конституции Российской Федерации [1] (далее – Конституция РФ), приходим к констатации того, что регулирование правоотношений, обусловленных службой в органах внутренних дел, реализуется нормативными правовыми актами только федерального уровня относящихся к исключительному ведению России.

Тема соотношения общего и специального законодательства Российской Федерации применительно к органам внутренних дел остается спорной по многим причинам. Одной из таких видимых причин выступает круг схожих правоотношений. К примеру, юридическая конструкция по наложению дисциплинарной ответственности (дисциплинарное производство) применяемая в органах внутренних дел, которая, по мнению автора, во много носит комплексный (смешанный) характер, проявляемый в наличии, как общей специфики трудового права, так и аспектов специального законодательства касающегося прохождения службы.

Рассматривая процедуру увольнения сотрудников органов внутренних дел за совершение грубого дисциплинарного проступка, следует отметить, что согласно правовому закреплению в нормах Федерального закона "О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [2] (далее – Закон "О службе в ОВД") предполагается аналогичная природа правоотношений с правилами Трудового кодекса Российской Федерации об увольнении работника по инициативе работодателя [3] (далее – ТК РФ).

Сообразно юридическим устоям по защите права на труд, в случае необоснованного увольнения процесс защиты и восстановления субъективного права во многом

подпадает под нормы гражданского и гражданско-процессуального законодательства, в том числе и по вопросам взыскания морального вреда, что также подтверждает видовое многообразие в рамках отраслевой составляющей. Важно понимать, что судебные инстанции при рассмотрении спора по существу изначально руководствуются началами материального права, что выделяет ряд значимых нюансов, когда берутся во внимание не только нормативные правовые акты, регулирующие порядок и условия прохождения службы в органах внутренних дел, но и акты общеправовой категории (например, ТК РФ).

Длительное время среди ученых-правоведов и практических работников преваляло мнение относительно того, что на сотрудников органов внутренних дел не имеют своего юридически значимого распространения нормы трудового права, так как служба в органах внутренних дел ориентирована на административно-правовую специфику. В этой связи, целесообразно указать на то, что действительно, такие нормативные правовые акты как Закон "О службе в ОВД", Федеральный закон "О полиции" [4], Дисциплинарный устав органов внутренних дел Российской Федерации [5], ведомственные приказы и инструкции, регулирующие вопросы прохождения службы абсолютно точно предполагают административно-правовую направленность, но при этом нельзя исключать и присутствие метода трудового права.

Сегодня законодатель нормативно урегулировал вопрос относительно нормативного структурирования содержания службы в органах внутренних дел по средствам учреждения статьи 3 "Регулирование правоотношений, связанных со службой в органах внутренних дел" в Законе "О службе в ОВД", но вопрос остается сложным и неоднозначным. Так, по мнению автора в более точном правовом наполнении нуждаются нормы специального законодательства относительно института материальной ответственности сторон служебного контракта. Сущность проблемы заключается в том, что согласно части 2 статьи 49 указанного выше закона одним из грубых нарушений служебной дисциплины признается – умышленное уничтожение или повреждение сотрудником имущества, находящегося в оперативном управлении федерального органа исполнительной власти в сфере внутренних дел, его территориального органа или подразделения, повлекшие причинение существенного ущерба, если это не влечет за собой уголовную ответственность. В свою очередь статья 15 этого же закона во многом носит отсылочный характер к общему толкованию материальной ответственности, содержащемуся в нормах ТК РФ, что представляется не совсем верным. Как справедливо указал Ванюшин Я.Л. "нормы трудового законодательства, применяемые к отношениям, связанные со

службой в органах внутренних дел влияют на возможности расширения ведомственного правового регулирования..." [6, С. 19].

Разнообразие мнений и подходов о правовом устройстве служебно-трудовых отношений в органах внутренних дел в немалой степени обусловлено историей формирования и становления такой структуры. Остановимся на небольшом ретроспективном анализе исследуемой тематики.

Изучая Положение о службе Рабоче-крестьянской милиции [7], можем наблюдать, что Кодекс Законов о труде РСФСР 1922 года (далее – КЗоТ РСФСР), имел свое одинаковое распространение как на лиц рядового и начальствующего состава милиции, так и на лиц наемного труда.

Характеризуя Общесоюзное положение, которое пришло на смену Положению о службе Рабоче-крестьянской милиции обозначим, что оно не допускало распространение законодательства о труде на "работников оперативно-строевого и административно-хозяйственного состава милиции". Весь порядок приема на службу и условия ее прохождения регламентировались уставами о службе в Рабоче-крестьянской милиции, что явилось значимым фактором правотворчества того времени (для сравнения дополним, что ни в одной союзной республике названные уставы не издавались).

Наряду с этим Примечание 10 к статье 1 КЗоТ РСФСР 1922 г., которое появилось в 1933 г., предусматривало, что условия труда работников рабоче-крестьянской милиции и исправительно-трудовых учреждений регулируются специальными законами (Положением о рабоче-крестьянской милиции и Уставом службы в исправительно-трудовых учреждениях). По причине этого в комментариях к законодательству о труде оговаривалось, что Примечания 1 – 10 к статье 1 КЗоТ РСФСР указывают те категории рабочих и служащих, для которых специальными постановлениями установлены те или иные особенности или изъятия в сравнении с общим законодательством о труде рабочих и служащих.

В дальнейшем, в рамках имеющихся тогда комментариев к статье 1 КЗоТ РСФСР 1971 года было указано, что трудовое законодательство не распространяется на военнослужащих, работников милиции, военизированной охраны некоторых министерств и ведомств, а условия их труда регламентируются нормами административного законодательства.

Анализ Положения о службе в органах внутренних дел Российской Федерации от 23 декабря 1992 года [8], а также Закона Российской Федерации от 18 апреля

1991 года № 1026-1 "О милиции" [9] показывает, что данные нормативные правовые акты закрепляли в себе исчерпывающий перечень правоотношений в сфере порядка и условий прохождения государственной службы, что не вызывало необходимости обращения к нормам общего цикла.

Проведенное аспектальное историко-правовое изучение вопроса формулирует вывод относительно того, что выбор законодательного курса во многом был предопределен социально-экономическими устремлениями и потребностями государства, которые видоизменялись с учетом появления новых формаций и течений, а также теми изменениями, которые происходили в политической жизни страны в различные временные периоды.

С точки зрения научной мысли также можно указать на видовое многообразие взглядов и суждений в определении такого сочетания и возможной приоритетности той или иной отрасли права. В частности, Гусев А.В. в основе своих доводов по факту отраслевой принадлежности приводит ряд значимых аргументов в пользу особого (специфического) статуса отношений государственной службы в сфере органов внутренних дел, к которым объективно причисляет: наличие организационно-функционального единства, иерархичность, соподчиненность нижестоящих звеньев вышестоящим [10]. По мнению Тихомирова Ю.А. главной особенностью всех государственных служащих является наличие у них властно-управленческих полномочий [11, С. 29–30]. Думается, что все представленные утверждения обладают своей исключительностью и заслуживают явного одобрения, так как наилучшим образом отображают спецификацию службы в органах внутренних дел.

Предполагает дискуссионную окраску и вопрос, относительно того, являются ли служебно-трудовые отношения в органах внутренних дел отношениями найма, что также свидетельствует о его дополнительной проработки с учетом законодательных требований. Исходя из общей трактовки таких элементов как реализация трудовой (служебно-трудовой) функции, определение способностей к труду, служебный контракт, охрана и нормирование труда приходим к однозначному выводу о том, что в данной области имеют место быть отношения наемного труда, что доказывает присутствие трудового права.

Существенным доводом выступает и то, что в соответствии с особенностями трудового права можно заявить о синтезе начал равенства сторон с их определенной зависимостью и подчинением в процессе осуществления непосредственной трудовой функции.

Кроме того, служебно-трудовым отношениям с участием сотрудников органов внутренних дел (в особеннос-

ти на стадии их оформления) может быть свойственно юридическое равенство сторон, что также подтверждает наличие указаний трудового права.

Таким образом, в ходе проведенного исследования были сформулированы следующие выводы:

1. Нормативное правовое регулирование служебно-трудовых и непосредственно связанных с ними правоотношений носит комплексный (смешанный) характер.

2. Нормы ТК РФ применяются к правоотношениям по прохождению службы в органах внутренних дел в случа-

ях, когда эти правоотношения не урегулированы специальным законодательством.

3. Требуют самостоятельного нормативного закрепления в нормах специального законодательства Российской Федерации положения, связанные с привлечением сторон служебного контракта к материальной ответственности.

4. Интенсификация общего и специального законодательства Российской Федерации по вопросам государственной службы обуславливается необходимостью всестороннего правового урегулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12 дек. 1993 г. // Рос. газ. 1993. 25 дек.
2. О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 30 ноября 2011 года № 342-ФЗ // Собр. Законодательства Рос. Федерации. 2011. № 49. Ст. 7020.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (часть I). Ст. 3.
4. О полиции: федер. закон от 07.02.2011 № 3-ФЗ // Рос. Газета. 2011. 8 февраля.
5. Дисциплинарный устав органов внутренних дел Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 14 октября 2012 года № 1377 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2012. № 43. Ст. 5808.
6. Ванюшин Я.Л., Ванюшина И.Н. Дисциплинарная ответственность в органах внутренних дел Российской Федерации (с учетом требований нормативных актов в редакции 2014 г.): учебное пособие. Тюмень: Тюменский институт повышения квалификации сотрудников МВД России, 2014. С. 19.
7. Положение о службе Рабоче-крестьянской милиции. Утверждено Декретом ВЦИК и СНК РСФСР от 28 сентября 1925 г. // Собрание узаконений РСФСР. 1925. № 8. Ст. 539.
8. Об утверждении Положения о службе в органах внутренних дел Российской Федерации и текста Присяги сотрудника органа внутренних дел Российской Федерации: постановление ВС РФ от 23 дек. 1992 г. № 4202-1 // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 2. Ст. 70.
9. О милиции: закон РФ от 18 апреля 1991 г. № 1026-1 // Ведомости СНД и ВС РФ. 1991. № 16. Ст. 503.
10. Гусев А.В. Судебные органы и вопросы государственной службы // Вестник Уставного суда Свердловской области. 2001. № 2 (4).
11. Тихомиров Ю.А. Публичное право. М., 1995. С. 29-30.

© К.С. Боуш, (boush777@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Образовательный центр
"Языки и культуры
мира"
Открыт набор на
языковые курсы
www.wlc.vspu.ru

РЕКЛАМА

ЛИЧНОСТЬ ПРЕСТУПНИКА С ПСИХИЧЕСКИМИ ДЕВИАЦИЯМИ

Гомонов Николай Дмитриевич

Д.ю.н., профессор,

*Северо-Западный институт
(филиал) Московского гуманитарно-
экономического университета*

Труш Владимир Михайлович

К.псих.н., психолог,

ФКУ ИК-16 УФСИН России

по Мурманской области

Тимохов Виктор Петрович

К.ю.н., доцент, Рязанский

*филиал Московского университета
МВД России имени В. Я. Кикотя*

PERSONALITY OF THE CRIMINAL WITH MENTAL DEVIATIONS

N. Gomonov

V. Trush

V. Timokhov

Annotation

The subject researched in the article are the public relations arising in the process and concerning the legal assessment socially dangerous acts of persons with mental deviations and the prevention of crimes on their part. Information about mental activity disorganization features of a person with mental deviations should contain the motivation description, the definition of the deformation link leading to the crime-causing contamination formation and the socially dangerous act commission. Furthermore, all mental deviant psychopathological disorders determine his behavior. These psychopathological disorders must be taken in developing targeted activities elaboration preventing the socially dangerous act appearance. The authors came to the reasonable conclusions that psychopathological mechanisms are appeared particularly in the form of the individual's criminogenic infectiousness phenomenon which must be taken into account while the mental deviant's future behavior predicting. For the completeness of the investigation criminality's problem of persons with mental deviations, the state, dynamics and structure of the crimes committed by these persons, the relationship between the nature of the mental disorder, the features of its clinical course and the type of crime, should be examined. Also, the psycho subjects's psychological features determining illegal behavior should be identified and evaluated.

Keywords: crime, criminal, criminal personality, personality theory, mental deviations, crime infestation, motive, behavior, criminal liability, crime prevention.

Аннотация

В данной статье объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в процессе и по поводу правовой оценки общественно опасных деяний лиц с психическими девиациями и предупреждения преступлений с их стороны. Информация об особенностях дезорганизации психической деятельности лица с наличием психических девиаций должна содержать характеристику мотивации, определение звена, деформация которого приводит к формированию криминогенной зараженности и совершению общественно опасного деяния. Также отмечается, что в детерминации поведения и поступков психического девианта принимают участие все имеющиеся у него психопатологические расстройства, которые необходимо учитывать при выработке целенаправленных мероприятий по профилактике общественно опасных действий. Авторы пришли к обоснованному выводу о том, что психопатологические механизмы проявляются, в том числе, в виде феномена криминогенной зараженности личности, который необходимо учитывать при прогнозировании дальнейшего поведения психического девианта. Для полноты исследования проблемы преступности лиц с психическими девиациями следует рассматривать состояние, динамику и структуру преступлений, совершаемых этими лицами, взаимосвязь между характером психического отклонения, особенностями его клинического течения и видом преступления, выявлять и оценивать те психологические особенности психодевиантных субъектов, которые детерминируют противоправное поведение.

Ключевые слова:

Преступность, преступник, личность преступника, теория личности, психические девиации, криминогенная зараженность, мотив, поведение, уголовная ответственность, предупреждение.

Любая личность понимается как целостное образование, как единство всех свойств и качеств, отражающих взаимосвязь и взаимозависимость личности и социальной среды, в которой эта личность живет и воспитывается и в которой себя проявляет. Поэтому изучение личности как целостного образования представляет собой анализ ее составляющих и выявление

ее ведущего качества, обладающего возможностями системообразования и определяющего остальные ее черты и поведение в целом.

Сущность человека проявляется в его личности как совокупности социальных отношений. Человек в обществе реализует себя как личность, а личность человека

представляет собой индивидуальное бытие общественных отношений [7, с. 6–9]. Факт рождения не являет миру личность, так как ее формирование представляет собой длительный процесс. Строительство личности осуществляется в процессе микро- и макросоциальных контактов. В то же время сущность личности нельзя определить без учета такого явления, как сознание. Соотношение сознания и личности верно, как нам представляется, определил П. Я. Гальперин: "...личность невозможна без сознания, но и не сводится к нему – сознание не равно личности. Действует не сознание, а личность, которая регулирует свои действия на основе сознания" [8, с. 143].

В отечественной науке психическое развитие личности трактовалось и как полностью спонтанный процесс, независимый ни от биологического, ни от социального и как производный только от биологического или только от социального развития, либо как результат их параллельного действия на индивида или взаимодействия [23, с. 312–322]. Подход к проблеме личности и ее структуры с позиции анализа человеческой деятельности и далее, к личностным свойствам, проявляющимся в ней, исследован в работах В. Г. Афанасьева, Л. П. Буевой, М. С. Кагана, А. Н. Леонтьева, Г. В. Осипова, С. Л. Рубинштейна и других [35, с. 211–219]. Указанные ученые акцентируют внимание на деятельности, одновременно учитывая и богатство внутреннего мира личности, рассматривая их в единстве.

Мы согласны с мнением В. Н. Бурлакова о том, что "субъективные причины преступления, естественно, кроются в некоторых личностных особенностях человека, однако они не всегда проявляются в конкретном общественно опасном деянии" [7, с. 15], так как общественная опасность личности воплощается во всех противоправных действиях, а признавая, что преступник всегда характеризуется выше обозначенным качеством, мы указываем на возможность ее влияния на совершение противоправных действий в будущем. Чтобы изучить личность преступника, необходимо исследовать совокупность ее свойств, отражающих элементы ее социальной направленности, которые формируются в результате жизнедеятельности человека и проявляются в основных видах его деятельности, в том числе преступной [7, с. 15].

Как уже ранее отмечалось исследователями, с правовой точки зрения, именовать обвиняемого преступником можно лишь после завершения суда и вынесения им судебного приговора как важнейшего акта правосудия. Следовательно, пока не вступил в силу обвинительный приговор, лицо официально считается невиновным и не может считаться преступником. И в этом случае нельзя говорить о личности такого человека, как о личности преступника [22, с. 216–226]. Однако, как подчеркивается в новейших криминологических исследованиях, "человек еще до совершения преступления имел личность, лич-

ность он сохранил и после совершения преступления. И эта личность имела (наиболее рельефно у умышленных преступников) свою личностную криминогенную зараженность, связанную со "склонностью к совершению преступлений" [13, с. 155]. Поэтому мы можем говорить о криминогенно зараженной личности, уровень зараженности которой может либо позволить, либо не позволить совершение преступления.

Согласно психологической теории деятельности, побудительным фактором является не только побудительный мотив, но также и потребность, цель, объект (В. В. Гульдман, А. Н. Леонтьев). Это касается преступного поведения психически здоровых лиц, при котором за формированием мотива следует решение о совершении деяния, планирование, реализация преступного намерения (В. Н. Кудрявцев, Б. Я. Петелин, А. Р. Ратинов). Психологи отмечают закономерность, заключающуюся в том, что чем больше реализация мотива опосредована социальными и культурными факторами, осознанием цели, различных путей ее достижения, тем больше у человека возможностей выбирать варианты возможных действий, управлять своим поведением. Особенно важную роль играет смыслообразующий компонент мотивации, на основании которого строятся высшие формы поведения: произвольность, целенаправленность, сознательный выбор. Следовательно, сложная организация произвольной волевой деятельности может быть расстроена не только за счет патологии собственно мотивации, но и в результате нарушений в любом из названных звеньев при наличии психической девиации.

Для получения более полного представления об особенностях дезорганизации психической деятельности лица с наличием девиаций в этой сфере недостаточно констатировать ее мотив, необходимо также указать именно то звено, деформация которого приводит к формированию криминогенной зараженности и, в конечном итоге, совершению общественно опасного деяния [12]. В этом случае предпочтительно пользоваться более широким понятием патопсихологического механизма, в отличие от нарушения собственно мотивации, подразумевая под ним такое взаимодействие психологических особенностей между собой и ситуационными факторами, которое обуславливает совершение противоправного деяния. При таком понимании собственно криминогенная реализация мотивации является возможным, но не единственным вариантом, а скорее частным случаем довольно разнообразных механизмов. Их психопатологический анализ с помощью методов психодиагностики позволяет установить степень участия болезненных нарушений психики и их роль в формировании общественно опасного поведения [36].

Несмотря на обширность вариантов психодиагностических подходов, потребность в "тонких" измеряющих

методах донозологической и прогностической диагностики, созданных на основе валидной ("работающей") психодиагностической концепции, для реализации указанных задач на сегодняшний день остается неудовлетворенной. Официально признанными и десятилетиями применяемыми для этих целей в Вооруженных силах, МВД, ФСБ, МЧС, и других силовых ведомствах РФ на сегодняшний день традиционно остаются: Стандартизированный метод исследования личности – СМИЛ (Л. Н. Собчик, 1971, 1990), Методика многостороннего исследования личности – ММИЛ (В. Ф. Березин, М. П. Мирошников, Е. Д. Соколова, 1994) и Многоуровневый личностный опросник "Адаптивность" – МЛО-АМ (А. Г. Маклаков, С. В. Чермянин, 1990). Указанные методики представляют собой различные варианты адаптации и рестандартизации Миннесотского многопрофильного личностного перечня ММРП (С. Хатуэй, Дж. Маккинли, 1940), созданного для клинического изучения синдромов патохарактерологического развития личности в целях профессионального отбора летчиков во время Второй мировой войны.

В частности, методика ММРП, за более чем 60-летнее применение завоевала репутацию "тяжелой артиллерии" психодиагностики, но она не была основана на какой-либо определенной теории личности, агрессии или тревоги [14, с. 136–139]. В ней использованы 566 клинических пунктов, выбранных у различных авторов и измеряемых в рамках первой современной классификационной системы патологического поведения (Е. Краепелин, 1883), так называемые "поведенческие клинические феномены", проявляемые определенными поведенческими паттернами и имеющими место при тех или иных психических расстройствах.

Данный нозоцентрический (от "nosos" – заболевание, расстройство) подход в оценке психического здоровья, основанный исключительно на измерении качеств, форм поведения или состояний, характерных в основном для психопатологии, для решения рассматриваемых задач представляется нам весьма проблемным. А отсутствие соотносительности используемой психодиагностической системы с какой-либо концепцией личности делает валидную прогностическую оценку личности на ее основе, как и формулирование последующих экспертных, организационно-психологических и коррекционно-предупредительных рекомендаций, весьма затруднительным [16, с. 148–153], с чем постоянно сталкиваются на практике специалисты ведомственных психологических служб.

Так же следует обратить внимание на следующий методологический аспект проводимого психодиагностического анализа. Личность преступника наиболее рельефно проявилась у осужденного к лишению свободы. Соответственно, проведение исследования подобного плана

целесообразно осуществлять, прежде всего, в учреждениях системы исполнения уголовных наказаний. Категория лиц, осужденных к лишению свободы, отличается от законопослушных граждан, фактами наличия обвинительного приговора суда, отбыванием уголовного наказания и нахождения в местах лишения свободы. Именно эти отличия преступника и законопослушного гражданина представляют исходный момент процесса изучения личности преступника в общем и феномена криминогенной зараженности, в частности.

Согласно утвержденного алгоритма психологического сопровождения подозреваемых, обвиняемых и осужденных в учреждениях уголовно-исполнительной системы [27] для реализации психодиагностических мероприятий с лицами различных категорий применяется следующий базовый психодиагностический инструментарий:

- т. Шмишека;
- восьмицветовой тест М. Люшера;
- т. ОСР (опросник суицидального риска);
- т. КИЛО (комплексное исследование личности осужденного Е. А. Чебаловой);
- т. СЖО (методика изучения смысловых ориентаций);
- т. ВСК (оценка уровня волевого самоконтроля);
- т. Мини-мульти.

Характеризуя данные психодиагностические методики следует отметить, что их теоретическая основа также лишена определенной теории личности, агрессии или тревоги. По нашему мнению, раскрытие значимых криминогенных особенностей психоделиантной личности в их диалектическом единстве и взаимодействии возможно только при использовании психодиагностического инструментария, основанного на теории личности.

Криминологические исследования личностных особенностей осужденных, неоднократно совершавших преступления и отбывающих наказание в местах лишения свободы, проведенные с позиций концепции динамической психиатрии Г. Аммон, убедительно показали имеющиеся в их гуманитарной структуре достоверно значимые различия (В. М. Труш, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018; В. М. Труш, Н. Д. Гомонов, 2013, 2015, 2016, 2017, 2018). Полученные различия личностных особенностей законопослушных граждан и лиц, неоднократно судимых за различные виды совершенных преступлений [31, с. 214–224; 32, с. 137–152], позволяют более объемно рассматривать генезис и реализацию криминогенной зараженности личности психоделиантного преступника. Достоверность полученных гуманитарно-психологических особенностей мы подтвердили феноменологическими характеристиками – проявлениями, полученными с помощью т. Люшера, т. Зонди, Hend – test, т. LGS. (В. М. Труш, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016).

Наука уголовного права не ограничивается познанием сугубо правовых признаков, характеризующих субъекта преступления, а исследует и другие его особенности, которые необходимы для правильной квалификации преступления и назначения наказания. Это такие данные о лице, которые помогают установить наличие или отсутствие указанных правовых признаков. А. В. Кузнецов верно отмечает, что всестороннее познание субъекта преступления возможно лишь на основе тщательного изучения и учета признаков, лежащих за пределами его понятия и в большинстве своем характеризующих личность преступника [18, с. 43].

В уголовном праве широко используется криминологическая информация о личности. Изучение личности преступника и субъекта преступления подчинено решению научных проблем уголовной ответственности, индивидуализации наказания, предупреждения преступлений уголовно-правовыми и криминологическими средствами, уголовно-правового предупреждения преступности в целом. В. Г. Павлов обоснованно указывает на то обстоятельство, что "в уголовном законе личность преступника выступает как одно из оснований индивидуализации уголовной ответственности и уголовного наказания" [26, с. 25–26].

В процессе деятельности суд исследует личность преступника и ее взаимосвязи с социальной средой. Производится учет социально-демографических данных, нравственно-психологической и уголовно-правовой характеристик лица, совершившего преступление. Установление характерных особенностей личности преступника, учет его индивидуальных качеств имеет важное значение и на стадии предварительного расследования преступления. Наука уголовного процесса и криминалистика разрабатывают проблемы изучения установочных, уголовно-правовых, нравственно-психологических, поведенческих и естественно-биологических характеристик обвиняемого, причем последние могут быть подвергнуты анализу с позиций общественных и естественных наук [2, с. 13–16]. Следовательно, понятие личности обвиняемого очень близко понятию личности преступника.

Личность преступника исследует и судебная психиатрия. Она изучает не просто личность преступника, а патологические особенности личности обвиняемого, проблемы вменяемости, влияние психических нарушений на способность человека отдавать отчет в своих действиях и руководить ими. Поэтому судебной психиатрии принадлежит заметная роль в познании личности преступника. Комплексные криминологическо-психиатрические исследования могут объяснить природу, причины и механизмы преступного поведения, его особенности. Поэтому И. С. Ной совершенно справедливо заметил, что наиболее квалифицированно личность преступника могут изучить психиатры [25, с. 44].

Термин "психические девиации" был предложен нами в 1999 году [10, с. 12–13]. В его определение мы включили указания на динамические психические расстройства, не позволяющие констатировать невменяемость субъекта, но ограничивающие возможность в полной мере осознавать характер своих действий и руководить ими. Следовательно, с одной стороны, к психическим девиациям не могут быть причислены психические состояния, исключающие вменяемость, а с другой – не влияющие на способность в полной мере осознавать характер своих действий и руководить ими. Проблема личности преступника с психическими девиациями интересует не только юристов, но и педагогов, медиков, представителей других наук. В криминологии, в частности, исследование личностных явлений осуществляется для познания причин и механизма преступного поведения в целях разработки эффективных мер его профилактики. В этом нам представляется основное отличие изучения личности преступника в криминологии от изучения субъекта преступления в уголовном праве.

А.Р. Ратинов считал, что психологию преступника в криминологическом аспекте должна изучать криминальная психология [28, с. 84–86]. Как нам представляется, указанная позиция приведет к тому, что в конечном итоге изучение личности психоделивантного преступника будет осуществляться без изучения ее психопатологии. Однако криминология сможет эффективно решить эту задачу в процессе комплексного анализа особенностей формирования психопатологического и патопсихологического комплексов, проблем криминогенной зараженности, мотивации поведения, условий нравственного формирования личности преступника, влияние микро- и макросоциума на общественное и индивидуальное сознание, т.е. если будет интегрировать данные различных наук.

Личность психоделивантного преступника представляет собой социальную сущность лица, сложный комплекс характеризующих его признаков, свойств, связей, отношений, нравственный и духовный мир, взаимодействующий с индивидуальными особенностями и социально-экономическими причинами и условиями, способствующими проявлениям преступного поведения [9, с. 34–38]. Необходимо согласиться с мнением В. Н. Бурлакова о том, что "В качестве целостной характеристики личности преступника принято считать ее негативную социальную направленность, представляющую собой совокупность свойств и соответствующих им реальных проявлений в основных сферах жизнедеятельности человека: материальной, общественной, бытовой" [7, с. 19].

Следует отметить, что исследование общественно опасных деяний лиц с психическими девиациями отечественными учеными началось сравнительно недавно. Однако сами психические отклонения давно составляют предмет психиатрической науки. Сегодня ученые-крими-

нологи констатируют рост распространенности психических отклонений среди преступников. Этот факт обуславливает необходимость продолжения проведения исследований с целью более четкого понимания влияния психических отклонений как на преступность в целом, так и на индивидуальное преступное поведение, в частности. Мы считаем, что полученная информация позволит повысить эффективность различных видов и форм предупредительных мероприятий на основе максимального учета личностных особенностей преступников. Исследования личности преступника с психическими девиациями в целях совершенствования предупреждения преступности необходимо осуществлять с участием криминолога, психиатра и психолога, что позволит на высоком научном уровне решать поставленные задачи.

В криминологической литературе нередко встречается упрощенческий подход к проблеме детерминации преступного поведения. Но наличие психической девиации, выражающейся в некоторой ослабленности психики, неправильное отношение к психически неполноценному, несоответствие социально-психологического микроклимата и предъявляемых к психическому девианту требований, незнание окружающими биологических детерминант его поведения отнюдь не являются второстепенными факторами преступного поведения.

Представляется целесообразным упомянуть о схеме механизма общественно опасного поведения, предложенной известным криминологом В. Н. Кудрявцевым еще в 1986 году, которая характеризуется универсальным характером и может быть учтена при объяснении опасных действий психических девиантов. В отличие от беспорядочного нагромождения факторов опасного поведения, свойственного многим криминологическим и судебно-психиатрическим работам, здесь все они приведены в определенную последовательность и логическую систему: потребности – возможности – нормативно-ценностная ориентация – решение – преступление. Автор указывает на возможность деформации каждого из выделенных звеньев, останавливаясь в основном на социальных и личностно-психологических изменяющих воздействиях.

На основании преимущественных отклонений в одном из звеньев В. Н. Кудрявцев выделяет четыре типа механизма опасного поведения. Однако данная схема не может исчерпать всех вариантов психопатологической обусловленности противоправных форм поведения, не позволяя конкретизировать характер самого психического расстройства, кроме того, безоговорочное применение данной схемы привело бы к нивелированию принципиальных различий между преступлением и общественно опасным деянием психически больного.

Изучение личности преступника с психическими девиациями, прежде всего, осуществляется через изучение

его поведения. При этом изучаются мотивы, намерения, цели, выбор средств их достижения, принятие решения и другие компоненты деятельности. Возникновение и развитие мотивов преступного поведения можно рассматривать и в рамках формирования личности преступника, и при анализе внутренних механизмов поведения. Мысли, эмоции, чувства и переживания преступника, реализованные в преступлении, являются в то же время проявлениями его личности [4, с. 7–8]. Понять причины преступности помогает учет того, что среди психодевиянтных преступников распространены такие личностные особенности, как отчужденность, асоциальность, жестокость, повышенная тревожность и другие. На более высоком качественном уровне информацию указанного плана мы можем получить, изучая феномен криминогенной зараженности личности. Исследования, проведенные нами по определению особенностей гуманитарологии G. Ammon (т. ISTA) [29, с. 35–63] и потребности-побудительной сферы L. Szondi (т. Зонди) [30, с. 1–30] личности преступника позволяют говорить о наличии возможности выявления уровня выраженности криминогенной зараженности конкретной личности с психическими девиациями.

Подавляющее большинство ученых-криминологов сегодня поддерживают тезис о криминогенности психических девиаций. Необходимость учета последних судом при определении объема и характера уголовного наказания отражена в ст. 22 УК РФ. Оценка уголовно-релевантных психических состояний людей, совершивших общественно опасные деяния, позволяет выделить норму, психическую девиацию и состояние, позволяющее констатировать невменяемость субъекта. В этом случае способность осознания характера совершаемых действий и руководства ими, понимания возможных последствий варьирует от полноценной и адекватной (нормальной) к ограниченной (при психических девиациях) и далее, к ее полному отсутствию (при наличии медицинского критерия, указанного в ст. 21 УК РФ).

Законодатель конкретно не регламентирует поведение судьи в случае наличия психических девиаций у обвиняемого. Он говорит только о необходимости учета данного факта. Такая позиция законодателя обусловлена различным характером влияния девиации на поведение конкретного лица, привлекаемого к уголовной ответственности: способствующим, нейтральным и препятствующим совершению преступления. В этой связи ныне действующая конструкция ст. 21 УК РФ нам представляется весьма удачной и не требующей никаких изменений.

Если рассматривать вариант влияния психической девиации, потенцирующей вероятность совершения преступления (что в судебной практике встречается чаще всего), то в этом случае у субъекта часто отмечают повы-

шенную раздражительность, агрессивность и жестокость, которые способствуют совершению насильственных преступлений. Наличие психической девиации, способствующей совершению преступления, вызывает появления целого спектра негативных психологических изменений: повышенную внушаемость, снижение уровня волевых процессов и самоконтроля, возможности выбора адекватного варианта поведения, сопротивляемости к воздействию психотравмирующих ситуаций.

В результате указанных изменений психические девианты испытывают трудности в процессе социализации и чаще выбирают противоправный путь решения возникшей проблемы. У преступников, имеющих физические или психические отклонения, констатируют наличие патопсихологического комплекса, влияющего на поведение и облегчающего или стимулирующего актуализацию факторов криминогенной зараженности личности. Данное обстоятельство объясняет необходимость учета факта наличия психической девиации в деятельности по профилактике преступлений и оценке общественной опасности личности.

Анализ клинко-социальных особенностей психических девиантов показывает, что начинать исследование необходимо с психопатологического синдрома, т.к. именно он оказывает наибольшее влияние на вероятность совершения и характер общественно опасных деяний. Далее следует проводить анализ возникающего на его основе патопсихологического образования (синдрома), совокупность элементов которого, способствующую совершению общественно опасного деяния, мы называем криминогенной зараженностью. Поведенческие реакции лица с психическими отклонениями определяются состоянием психики в данный отрезок времени, а совершение преступления является одним из конкретных проявлений криминогенной зараженности личности.

Ряд криминологов и судебных психиатров при рассмотрении вопросов прогнозирования преступности психических девиантов отмечают значение не столько нозологического диагноза, сколько структуры психопатологического (и, как следствие, патопсихологического) расстройства (Ю. М. Антонян, В. В. Гульдман, В. П. Котов, Г. В. Морозов, А. М. Халецкий, Б. В. Шостакович и др.). Изменение характера и соотношения различных форм общественно опасного поведения нередко связывают с динамикой так называемого патоморфоза психических заболеваний – изменением их клинических проявлений, когда в рамках известных нозологических форм частота и выраженность одних синдромов уменьшается, а других возрастает.

Истинность данного положения проявляется наиболее рельефно при условии оперирования не отдельными синдромами или их вариантами, а более укрупненными

синдромальными группами, равно как и типами правонарушений, объединенных по содержательному принципу: агрессивные, имущественные деликты и т.п. В случае деления всех синдромов на психотические и непсихотические, структура общественно опасных деяний в этих группах будет различной. Большая часть агрессивных правонарушений против личности совершается лицами с психотической симптоматикой, для них также характерно хулиганство. Однако анализ этой группы лиц не является задачей нашего исследования. Корыстные общественно опасные действия, бродяжничество, сексуальные деликты чаще совершаются при наличии непсихотических расстройств личности, представляющих предмет нашей работы.

По нашим данным, в группе непсихотических синдромов наибольший удельный вес имеют неврозы и невротоподобные состояния [11]. Лица с повышенной поведенческой активностью совершают самые разнообразные общественно опасные действия. Наиболее характерными для них являются корыстные правонарушения. В группе лиц с пониженной поведенческой активностью структура общественно опасных действий значительно отличается. Здесь нет правонарушений против личности, редко совершаются имущественные деликты. У таких психических девиантов отмечается пассивная жизненная позиция, склонность к астеническим проявлениям. В группе состояний выраженного дефекта сравнительно часты бродяжничество и правонарушения на сексуальной почве, что можно связать с определенными психопатологическими особенностями: с одной стороны, пассивность и беспомощность, с другой – усиление и расторможенность примитивных влечений.

Для детального изучения преступности психических девиантов необходимо обратиться к их личности, которая, без сомнения, представляет собой особый тип личности преступника. Особенности мыслительной, мотивационной сферы лиц этой категории постоянно сказываются на их деятельности и восприятии окружающей действительности. Так, многочисленные исследования показали, что у довольно значительного числа осужденных по делам об умышленных убийствах (до 70%) [3, с. 56] в процессе проведения судебной психолого-психиатрической экспертизы были диагностированы различные психические отклонения, не исключающие вменяемости.

Особенности психического отклонения накладывают отпечаток на взаимодействие с окружающей средой и способ реализации возникающих потребностей. Из психиатрической практики известно, что у больных эпилепсией развиваются характерные изменения личности. Они внимательно следят за своим здоровьем, охотно лечатся, угодливы и педантичны [15, с. 58–132; 17, с. 298–319]. Поведенческая компенсация у них со временем трансформируется в привычный способ общения и

становится чертой характера. Совершение противоправных действий чаще всего возможно в состоянии дисфории, сопровождающейся тоскливостью, злобностью, раздражительностью. Особенности психики страдающего эпилепсией, опосредованные социально-психологическими факторами, порождают и его определенную социальную роль, которая, в свою очередь, оказывает воздействие на личностные качества индивида.

Криминологические аспекты психопатий в настоящее время достаточно хорошо изучены. Исследователи отмечают у психопатов жестокость по отношению к людям и животным, эгоизм, "наклонность ко лжи и воровству", отсутствие чувства сострадания [6, с. 16, 43; 20; 33, с. 292–311]. Для лиц, страдающих психопатией, весьма характерно состояние дезадаптации, вызванной невозможностью удовлетворения определенных потребностей, самоактуализацией, постоянными конфликтами с окружающими [5, с. 94–108]. Возникающее внутреннее напряжение сужает возможности адекватной оценки конфликтной ситуации и поиска оптимального варианта ее разрешения, что приводит к частому выбору преступных действий как наиболее простого и доступного способа разрешения стрессовых ситуаций.

Данные клинико-криминологических исследований свидетельствуют, что психопатии могут нарушать социальную адаптацию индивида, способствовать совершению преступлений, а антиобщественный образ жизни и приобретение вредных привычек могут усугублять психические расстройства [3, с. 15, 91]. Психопатия затрудняет усвоение и реализацию социальных норм, регулирующих отношения людей в различных жизненных ситуациях, однако большинство психопатических личностей совершают противоправные действия в состоянии компенсации, что и определяет их вменяемость.

Для олигофренов характерна интеллектуальная недостаточность, недоразвитие эмоциональности, моторики, восприятия, внимания. В силу их конкретного мышления и неспособности представлять более отдаленные результаты своего поведения, внутренние блокирующие факторы не выполняют своего предназначения. А вследствие стремления удовлетворить свои ближайшие потребности как можно скорее, внешние блокирующие факторы преодолеваются часто преступным путем [21, с. 75–84]. Формируемая у олигофренов аутичность как способ психологической защиты приводит к возникновению параноидных ригидных установок, при которых окружающий мир воспринимается как непонятный и враждебный. Из числа насильственных преступлений дебилами чаще всего совершаются изнасилования и хулиганские действия, а из корыстных – мелкие кражи. Многие из них легко подчиняются окружению, внушаемы и поэтому нередко выступают в качестве исполнителей преступлений.

Криминологическое значение алкоголизма состоит в том, что он способствует развитию широкой гаммы психических отклонений и, следовательно, совершению преступных действий лицами, имеющими такие отклонения. Алкоголикам, совершившим умышленные насильственные преступления и хулиганство, свойственны такие криминологически значимые патопсихологические черты, как раздражительность и агрессивность, подозрительность и мнительность, конфликтность и гипертрофированная ревность, склонность к действиям с особой жестокостью [1, с. 110–125; 19, с. 279–304]. Для характеристики психического дефекта при алкоголизме важную роль играет определение степени выраженности и типа личностных изменений.

Привыкание к наркотикам, влечение к ним связано со стремлением улучшить общее самочувствие и повысить настроение [24, с. 103–110]. Тягостные, мучительные ощущения в период абстиненции порождают анти-социальное поведение в виде мошенничества, подделки и кражи рецептов, хищения медикаментов, незаконных способов приобретения денег для купли наркотиков и нередко приводят наркоманов на скамью подсудимых. Постепенно постоянное употребление наркотических препаратов приводит к психопатоподобным изменениям личности в сочетании с ее быстрой деградацией.

Органическое поражение центральной нервной системы чаще всего возникает как результат перенесенной черепно-мозговой травмы. У таких лиц отмечается сочетание вегетативно-сосудистых и ликвородинамических расстройств, эмоциональных нарушений в виде аффективной возбудимости, дисфорических и истерических реакций. По данным Б. Хольста, признаки энцефалопатии обнаруживают почти 3/4 недостаточно адаптированных подростков и 1/3 несовершеннолетних и молодых преступников [34, с. 129]. Им установлена высокая корреляция между степенью деморализации и степенью расстройства ЦНС. Энцефалопаты особенно легко подвержены деморализации и представляют собой потенциально преступный элемент.

Таким образом, можно констатировать, что психопатологическая структура девиации является тем исходным клиническим фактором, который определяет вероятность совершения общественно опасных действий и их характер. Такая зависимость не является достаточно жесткой. Здесь можно говорить лишь об определенной статистически достоверной предпочтительности, но не исключительной избирательности синдромов по отношению к тем или иным видам правонарушений. Дело в том, что применяемая квалификация характера общественно опасных деяний по статьям уголовного кодекса не дает достаточно полной клинико-психологической характеристики совершенного деяния. Так, к хулиганству относят весьма различные по своей направленнос-

ти действия: агрессивные, сексуальные, связанные с неконтролируемыми эмоциональными проявлениями и т. д. Практически одинаковая мотивировка поведения и поступков может иметь место при различных синдромах и, наоборот, разные мотивы при сходных психических состояниях.

Понятие психопатологического механизма общественно опасных деяний нельзя смешивать с теми субъективными психическими особенностями, которые, влияя на мотивационную сферу и участвуя в формировании намерения совершить преступление и его реализации, являются неболезненными индивидуальными свойствами личности, также составляющими феномен криминогенной зараженности. Эти особенности подлежат анализу при изучении психологии преступника, но они не влияют на способность отдавать себе отчет в своих действиях и руководить ими в отрицательном плане. Психопатологический механизм общественно опасных деяний непосредственно связан с психическим состоянием лица в период совершения деликта. Расстройство психики выступает в роли дефектного инструмента, который в результате неадекватной переработки внешнего импульса приводит к тому, что ответное деяние приобретает опасный характер. Чаще о такого рода соотношении можно говорить при состояниях и синдромах с преобладанием негативных и психопатоподобных расстройств.

В настоящее время при изучении психопатологических механизмов общественно опасных действий выделяют один из компонентов в качестве главного, определяющего в сложной цепи психолого-психопатологических явлений, приводящих лицо к совершению опасного деликта. В действительности, в детерминации поведения

и поступков психического девианта принимают участие все имеющиеся у него психопатологические расстройства, удельный вес каждого из этих компонентов неодинаков, поэтому выделение одного из них в качестве наиболее существенного не вносит значительных искажений в общую картину детерминирующих факторов, но дает возможность применения более целенаправленных мероприятий по профилактике общественно опасных действий.

Таким образом, для полноты исследования проблемы преступности лиц с психическими девиациями следует рассматривать состояние, динамику и структуру преступлений, совершаемых этими лицами, взаимосвязь между характером психического отклонения, особенностями его клинического течения и видом преступления, выявлять и оценивать те психологические особенности психических девиантов, которые детерминируют противоправное поведение. Мы пришли к выводу о том, что психопатологические механизмы общественно опасных деяний с течением времени подвергаются определенным изменениям и приводят к формированию патопсихологических особенностей. Эти особенности проявляются в том числе в виде феномена криминогенной зараженности личности, который необходимо учитывать при прогнозировании дальнейшего поведения психического девианта. Комплексная оценка перечисленных факторов позволит разработать оптимальную программу предупреждения преступлений со стороны лиц с психическими девиациями, что делает особенно перспективным изучение индивидуальных психопатологических и патопсихологических механизмов для разработки мер дифференцированной профилактики социально опасного поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алкоголизм: (Руководство для врачей) / Под ред. Г. В. Морозова, В. Е. Рожнова, Э.А. Бабаяна. – М.: Медицина, 1983. – 432 с.
2. Антонян, Ю. М. Изучение личности преступника. Учебное пособие / Ю. М. Антонян. – М., изд. ВНИИ МВД СССР, 1982. – 80 с.
3. Антонян, Ю. М. Преступность и психические аномалии / Ю. М. Антонян, С. В. Бородин. – М.: Наука, 1987. – 208 с.
4. Антонян, Ю. М. Психология преступника и расследования преступлений / Ю. М. Антонян, М. И. Еникеев, В. Е. Эминов. – М.: Юристъ, 1996. – 336 с.
5. Балабанова, Л. М. Судебная патопсихология (вопросы определения нормы и отклонений) / Л. М. Балабанова. – Д.: Сталкер, 1998. – 432 с.
6. Бехтерев, Ю. Изучение личности заключенного (История, задачи, методика, техника) / Ю. Бехтерев. – М.: Изд-во Нар. ком. внутренних дел РСФСР, 1928. – 71 с.
7. Бурлаков, В. Н. Криминогенная личность и индивидуальное предупреждение преступлений: проблемы моделирования. Монография / В. Н. Бурлаков. СПб.: Санкт-Петербургская академия МВД России, 1998. – 235 с.
8. Гальперин, П. Я. Введение в психологию: Учебное пособие для вузов / П. Я. Гальперин. – М.: Книжный дом "Университет", 1999. – 332 с.
9. Гомонов, Н. Д. Интернет: анализ криминогенных факторов / Н. Д. Гомонов // Научный портал МВД России / ВНИИ МВД России. – М.: ВНИИ МВД России. 2013, № 4 (24). – С. 34–38.
10. Гомонов, Н. Д. Криминологические аспекты противоправного поведения лиц с психическими девиациями: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Н. Д. Гомонов. – СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД России, 1999. – 18 с.
11. Гомонов, Н. Д. Психические девиации и преступное поведение (криминологический и уголовно-правовой анализ): Дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.08 / Н. Д. Гомонов. – СПб. 2002. – 496 с.
12. Гомонов, Н. Д. Социально опасное поведение несовершеннолетних с психическими отклонениями / Н. Д. Гомонов, А. В. Баженов. – Мурманск: Изд-во МГТУ, 2006. – 250 с.

13. Егоров, В. С. Вопросы правового регулирования мер уголовного принуждения / В. С. Егоров. – М.: Воронеж. 2006. – 310 с.
14. Ельяшевич, А. М. Индивидуальная оценка погрешности измерения психометрических характеристик с помощью психодиагностических опросников, применяемых для решения задач медико-психологического обеспечения профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел России / А. М. Ельяшевич, В. А. Шаповал, Е. Ю. Ярошевская // Тезисы Юбилейной конференции Московского психологического общества. – Москва, 2005. – С. 136–139.
15. Зейгарник, Б. В. Патопсихология / Б. В. Зейгарник. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1986. – 252 с.
16. Кикоть, В. Я. Концепция медико-психологического обеспечения сотрудников ОВД и военнослужащих внутренних войск МВД России как фактора повышения их боеспособности / В. Я. Кикоть, В. А. Шаповал, А. Ф. Бондарук // 200 лет МВД: Материалы международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 28–29 мая 1998 года. – СПб.: Санкт-Петербургская академия МВД России, 1998. – С. 148–153.
17. Клиническая психиатрия / Бачериков Н. Е., Михайлова К. В., Гавенко В. Л. и др.; Под ред. проф. Н. Е. Бачерикова. – К.: Здоровья, 1989. – 512 с.
18. Кузнецов, А. В. Уголовное право и личность / А. В. Кузнецов. – М., 1977. – 168 с.
19. Лисицын, Ю. П. Алкоголизм. Медико-социальные аспекты (Руководство для врачей) / Ю. П. Лисицын, П. И. Сидоров. – М.: Медицина, 1990. – 528 с.
20. Личко, А. Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков / А. Е. Личко. – Л.: Медицина, Ленингр. отделение, 1977. – 208 с.
21. Лебединский, В. В. Нарушения психического развития у детей. Учебное пособие / В. В. Лебединский. – М.: Изд-во Московского университета, 1985. – 167 с.
22. Лобзов, К. М. Противоречия в трактовке понятия "личность преступника" как субъекта и объекта правоотношений в отечественной криминологии (теоретико-методологический анализ) / К. М. Лобзов // Библиотека криминалиста. Научный журнал. № 3 (8). – М., 2013. – С. 216–226.
23. Общая психология: Курс лекций для первой ступени педагогического образования / Сост. Е. И. Рогов. – М., "Владос". 1995. – С. 312–322.
24. Наркомании у подростков / С. В. Битенский, Б. Г. Херсонский, С. В. Дворяк, В. А. Глушков. – К.: Здоровья, 1989. – 216 с.
25. Ной, И. С. Методологические проблемы советской криминологии / И. С. Ной. Саратов, 1975. – 222 с.
26. Павлов, В. Г. Субъект преступления в уголовном праве / В. Г. Павлов. – СПб.: Санкт-Петербургская юридическая академия, Издательский Торговый Дом "Герда", 1999. – 118 с.
27. Приказ ФСИН России №134 от 24.03.2015г. "Об объявлении решения коллегии Федеральной службы исполнения наказания об итогах деятельности уголовно исполнительной системы в 2014 году и задачах на 2015год", Приложение, п/п 14.3.
28. Ратинов, А. Р. О предмете юридической психологии / А. Р. Ратинов // Вопросы борьбы с преступностью. Вып. 26. – М., 1977. – С. 84–86.
29. Труш, В. М. Криминогенная зараженность личности преступника: понятие, основание и реализация / В. М. Труш, Н. Д. Гомонов // Юридические исследования. – 2017. – № 12. – С. 35–63. DOI: 10.25136/2409-7136.2017.12.24714. URL: http://e-notabene.ru/lr/article_24714.html
30. Труш, В. М. Криминогенная зараженность личности преступника с позиции судьбоанализа L. Szondi / В. М. Труш, Н. Д. Гомонов // Юридические исследования. – 2018. – № 1. – С. 1–30. DOI: 10.25136/2409-7136.2018.1.25092. URL: http://e-notabene.ru/lr/article_25092.html
31. Труш, В. М. Методика рассмотрения степени криминогенной зараженности личности преступника с позиций концепции динамической психиатрии Гюнтера Аммона / В. М. Труш / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – №5. – 2011. – С. 214–224.
32. Труш, В. М. Сравнительный анализ личностных особенностей законопослушных граждан и преступников с позиций гуман-структурологии Гюнтера Аммона / В. М. Труш, А. В. Румянцев, А. И. Астрелин // Прикладная юридическая психология. – 2009. № 4. – С. 137–152.
33. Сметанников, П. Г. Психиатрия: Краткое руководство для врачей / П. Г. Сметанников. – СПб.: СПбМАПО, 1995. – 320 с.
34. Холыст, Б. Криминология. Основные проблемы (перевод с польского) / Б. Холыст. – М.: Юр. литература, 1980. – 263 с.
35. Ford B. Douglas. Under and irrational beliefs in violent inmates // Pers. and Indiv. Diff., 1991.– 12, N3. P. 211–219.
36. Glueck Sh. & E. More Discriminative Instrument for the Identification of Potential Delinquents at School Entrance // The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science. 1961. vol. 57. № 1.

© Н.Д. Гомонов, В.М. Труш, В.П. Тимохов, (Gomonov_Nikolay@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

The advertisement features a background image of a city square at night with illuminated buildings and a church with onion domes. The text is overlaid on this image.

www.asergroup.ru

АСЭР
ГРУПП

XV ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНГРЕСС

**Линейные объекты:
правовое регулирование**

5 - 6 июля 2018, Москва,
Отель "Балчуг Кемпински Москва"

ГК Агентство Социально-
Экономического Развития
тел: (495) 971-5681
<http://www.asergroup.ru>

Реклама

О ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНОВЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА

Горохова Светлана Сергеевна

К.ю.н., доцент,

ФГБОУ ВО "Финансовый университет
при Правительстве РФ

TERMINOLOGY ON THE BASIS OF STRATEGY OF ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR THE PERIOD UP TO 2030

S. Gorokhova

Annotation

The article is devoted to legal analysis of certain provisions of the General provisions of the "Strategy of economic security of the Russian Federation for the period till 2030", approved by presidential decree of may 13, 2017 No. 208. Analyzes the category of "national priorities" and "national interests" reveals the type of relationships between them. Through the prism of identifying new vectors of the overall strategic direction of the Russian Federation in the sphere of ensuring economic security, examines the key concepts defined and used in this document. In connection with the newly introduced definition of "economic security", reveals the essence of the category "national economy", explores the relationship of "threats", "challenges" and "risks" to the economic security of the Russian Federation. Provides practical recommendations for improving the legal technique for the formulation of legal act thesaurus. The conclusion about a significant change in the priorities of protection in the study area compared to fixed in the earlier State strategy of economic security of the Russian Federation 1996.

Keywords: national security, economic security, national economy, the economic sovereignty of the Russian Federation, "national interests" of the Russian Federation in the economic sphere, the threat of economic security, the challenges of economic security, the risk in the area of economic security, economic security.

Аннотация

Статья посвящена вопросам юридического анализа некоторых норм Общих положений "Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года", утверждённой Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208. Анализируются категории "национальные приоритеты" и "национальные интересы", выявляются тип взаимосвязей между ними. Через призму определения новых векторов общей стратегической направленности деятельности Российской Федерации в сфере обеспечения экономической безопасности, рассматриваются ключевые понятия, установленные и используемые в данном документе. В связи с вновь вводимой дефиницией "экономическая безопасность", раскрывается сущность категории "национальная экономика", исследуется соотношение "угроз", "вызовов", и "рисков" для экономической безопасности Российской Федерации. Даются практические рекомендации по совершенствованию юридической техники формулирования правового тезауруса акта. Делается вывод, о существенной корректировке приоритетов защиты в исследуемой сфере, по сравнению с закреплёнными в ранее действовавшей Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации 1996 года.

Ключевые слова:

Национальная безопасность, экономическая безопасность, национальная экономика, экономический суверенитет Российской Федерации, "национальные интересы" Российской Федерации в экономической сфере, угроза экономической безопасности, вызовы экономической безопасности, риск в области экономической безопасности, обеспечение экономической безопасности.

В мае 2017 года Указом Президента РФ N 208, была утверждена Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года[1]. Этот документ заменил собой ранее действующую Государственную стратегию экономической безопасности Российской Федерации, утверждённую Указом Президента РФ 29 апреля 1996 года[2], которая с принятием новой Стратегии, утратила свою юридическую силу.

Конечно, было бы слишком оптимистично сказать, что все стратегические планы ранее действующей Государ-

ственной стратегии экономической безопасности были воплощены в жизнь, поэтому потребовалось принятие нового акта. Однако, значительный временной период, прошедший с момента ее принятия в 1996 году, а также произошедшие за последние 20 лет, во многом кардинальные, изменения в сфере экономики, политики, геополитики, да и практически во всех остальных областях общественной жизни, безусловно, подготовили почву для выработки обновленной стратегии и тактики действия нашего государства в деле обеспечения собственной безопасности в целом, и экономической безопасности в частности.

Отметим, что новая Стратегия, кардинальным образом отличается от предыдущей, не только по форме и содержанию, но и по общей направленности стратегического планирования в сфере обеспечения экономической безопасности. Акценты здесь смешены с вектора социально-экономической безопасности в сторону государственно-экономической, или даже военно-экономической безопасности Российской Федерации. Кроме того, Стратегия экономической безопасности Российской Федерации 2017 года, носит ярко выраженный инновационный характер, по крайней мере, относительно используемого терминологического аппарата. Текст документа содержит (хотя и не раскрывает их правовой сущности), такие категории как: "суверенная задолженность", "деофшоризация", "низкоуглеродная экономика", "цифровая экономика", "трансграничный трансфер технологий", "предикатное экономическое преступление" и другие.

В первом пункте первого раздела Стратегии, посвященного ее общим положениям, определена сущность самого документа (это акт стратегического планирования), и раскрыты цели ее разработки (реализация стратегических национальных приоритетов Российской Федерации).

Для того, чтобы уяснить, каковы же национальные приоритеты нашего государства на современном этапе, необходимо обратиться к другому документу, а именно – Стратегии национальной безопасности Российской Федерации[3]. Данная Стратегия, содержит в себе соответствующий профильный раздел III "Национальные интересы и стратегические национальные приоритеты", где, во-первых, отделяет "интересы" от "приоритетов", и во-вторых, указывает на то, что национальные интересы (укрепление обороны страны и национального согласия, повышение качества жизни, сохранение и развитие культуры, повышение конкурентоспособности национальной экономики, и др.), обеспечиваются посредством реализации стратегических национальных приоритетов.

При этом, Стратегия национальной безопасности, дает определение национальным интересам (объективно значимые потребности личности, общества и государства в обеспечении их защищенности и устойчивого развития), а определение национальных приоритетов не устанавливает (?). Нет такого определения и в других нормативных правовых актах. Поэтому полагаем, необходимо обратиться к справочной литературе.

Согласно Большому энциклопедическому словарю[4], приоритет (от лат. prior – первый, старший), 1) первенство по времени в осуществлении какой-либо деятельности. 2) Приоритет – необходимое условие выдачи патента на изобретение или признания научно-технического достижения открытием; определяется датой подачи заявки или первой публикации.

Очевидно, что в нашем случае имеется ввиду первое значение слова, предполагающее первенство по времени в осуществлении какой-либо деятельности. То есть, исходя из контекста Стратегии, обеспечение национальных интересов возможно путем выставления стратегических национальных приоритетов в определенном последовательном порядке, по степени их "приоритетности" (первоочередности, первостепенности).

Как же выглядит такая система приоритетов?

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации устанавливает их следующий порядок:

- ◆ оборона страны;
- ◆ государственная и общественная безопасность;
- ◆ повышение качества жизни российских граждан;
- ◆ экономический рост;
- ◆ наука, технологии и образование;
- ◆ здравоохранение;
- ◆ культура;
- ◆ экология живых систем и рациональное природопользование;
- ◆ стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство.

Именно для реализации этих стратегических национальных приоритетов (ну, или, по крайней мере, некоторых из них), и была разработана, а затем принята новая Стратегия экономической безопасности.

Важной новеллой данной Стратегии, является включение в нее пункта 7, дающего определения основным понятиям, используемым в документе, среди которых "экономическая безопасность", "экономический суверенитет Российской Федерации", "национальные интересы Российской Федерации в экономической сфере", "угроза экономической безопасности", "вызовы экономической безопасности", "риск в области экономической безопасности", и "обеспечение экономической безопасности".

Открывает перечень основных понятий "экономическая безопасность", под которой предлагается понимать состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.

Напомним, что ранее, экономическая безопасность, как элемент национальной безопасности, не имела в законодательстве четкого определения. Государственная стратегия экономической безопасности 1996 года[2], указывала только, что критериями, характеризующими национальные интересы в области экономики и отвечающими требованиям экономической безопасности России, являлись: приемлемые для большинства населения усло-

вия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации, военно-политическая стабильность общества, целостность государства, возможность противостоять влиянию внутренних и внешних угроз. По сути, имела место контекстная дефиниция, что, безусловно, являлось недостатком правового регулирования в данной сфере[5]. Теперь этот недостаток устранен.

Новое определение "экономической безопасности" сконструировано по типу уже имеющегося в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации[3] определения "национальной безопасности", однако есть и заметные различия. Так, в соответствии со Стратегией экономической безопасности, "экономическая безопасность" – это состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз.

Как видим, объект защиты здесь только один – национальная экономика. Что же понимается под данной категорией? Действующее российское законодательство не дает четкого ответа на данный вопрос, поскольку подобного определения не содержит, хотя и используют данную категорию довольно активно. Бюджетный кодекс РФ[6] в п. 4) ч. 3 ст. 21 указывает только, что национальная экономика является одним из единых для бюджетной системы Российской Федерации разделом классификации расходов, включающим в себя следующие подразделы: общезкономические вопросы (деятельность органов государственной власти и органов местного самоуправления, осуществляющих руководство и управление в сфере национальной экономики, в том числе: промышленности и энергетики, соблюдения законодательства о конкуренции на товарных рынках и на рынке финансовых услуг, технического регулирования и обеспечения единства измерений, регулирования естественных монополий, регулирования в сфере природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, экологического, технологического и атомного надзора и другое[7]); топливно-энергетический комплекс; исследование и использование космического пространства; воспроизводство минерально-сырьевой базы; сельское хозяйство и рыболовство; водное и лесное хозяйство; транспорт и дорожное хозяйство (дорожные фонды); связь и информатика; прикладные научные исследования в области национальной экономики; другие вопросы в области национальной экономики (отнесенные к сфере ядерно-оружейного комплекса, реализация международных договоров Российской Федерации по использованию высокообогащенного урана, извлеченного из ядерного оружия, обеспечение ядерной, радиационной и экологической безопасности, топография, геодезия, картография и землеустройство, деятельность властных органов, осуществляющих руководство и управление экономическими вопросами в отдельных секторах экономики, туризм и туристическая деятельность, электроэнергетика и промышленность гражданского назначения[7]).

Принимая во внимание вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что ядром национальной экономики Российской Федерации является "государственный сектор", в совокупности с теми сферами, где государственное участие превалирует и является определяющим.

Отметим также, что сравнительный анализ родового определения национальной безопасности[3], ранее действующего подхода в отношении понимания экономической безопасности[2], и новой дефиниции экономической безопасности[1], позволяет прийти к заключению, что условия и уровень жизни отдельно взятой личности, как производителя и потребителя материальных благ, да и всего общества в целом (то есть социально-экономический сегмент), оставаясь критерием национальной безопасности в целом, более не является мерилом экономической безопасности, хотя ранее им и был.

Следующим термином, закрепленным Стратегией в качестве основного понятия, является "экономический суверенитет Российской Федерации" – объективно существующая независимость государства в проведении внутренней и внешней экономической политики с учетом международных обязательств. Это также новое определение, хотя само понятие и использовалось ранее в законодательстве. Так, ранее об экономическом суверенитете упоминалось в Федеральных законах "О службе в таможенных органах Российской Федерации"[8], и "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"[9]. В законодательстве есть и другие примеры, указания на отдельные элементы государственного суверенитета, как неотъемлемого признака государства. Например, "Основы законодательства Российской Федерации о культуре"[10], закрепляет суверенитет Российской Федерации в области культуры, а "Воздушный кодекс Российской Федерации"[11], говорит о суверенитете в отношении воздушного пространства Российской Федерации. Хотя конечно большинство действующих нормативных правовых актов предпочитают оперировать классическим и всеобъемлющим термином "государственный суверенитет", выработанным многовековой теорией права. Конечно, в современную эпоху глобализации, создания надгосударственных организаций, и взаимопроникновения экономик и культур различных государств, вопрос "абсолютности" суверенитетов дискутируется многими учеными[12,13,14], однако подавляющее большинство национальных нормативных правовых актов (в первую очередь, конституционных) практически всех государств однозначно говорят о своем государственном суверенитете, предполагая при этом – единство, верховенство и независимость государственной власти во всех сферах собственной деятельности, определяющих статус государства в качестве суверена на своей территории и суверенного субъекта в международных отношениях. Поэтому вопрос, можно ли утратить часть суверенитета (например, в сфере экономики, культуры, или же в воздушном пространстве), не утратив при

этом весь суверенитет, и нужно ли акцентировать внимание на отдельных его гранях в профильных актах, остается открытым.

Далее по порядку, Стратегия дает определение "национальных интересов" Российской Федерации в экономической сфере, определяя, что это – объективно значимые экономические потребности страны, удовлетворение которых обеспечивает реализацию стратегических национальных приоритетов Российской Федерации. Заметим, что ранее, применительно к национальной безопасности [3], элементом которой, как известно, является безопасность экономическая, уже была установлена правовая категория "национальные интересы Российской Федерации", как – объективно значимые потребности личности, общества и государства в обеспечении их защищенности и устойчивого развития.

Сравнение данных определений, еще раз подтверждает, что новая Стратегия экономической безопасности Российской Федерации последовательно закрепляет приоритет именно государственных интересов в экономической сфере, сознательно исключая из вводимой для нужд данного акта терминологии, интересы личности и общества. Такой подход, очевидно, имеет характер антикризисной меры, в рамках которой сохранить безопасность страны в целом, и ее экономическую самостоятельность гораздо важнее, чем добиваться повышения (или хотя бы сохранения) определенного уровня жизни отдельной личности, да и всего общества в целом. Остается только надеяться, что такая стратегия носит временный характер, и, пережив неблагоприятные времена, вызванные геополитическими условиями (в том числе экономическими санкциями), добившись собственной стабильности в экономике, наше государство вновь озабочится материальным благополучием российского общества и своих граждан, вернувшись к трактовке "национальных интересов", в первую очередь, как интересов личности и общества, а затем уж интересов государства. Ведь именно такая система приоритетов закреплена Конституцией РФ [15].

Следующие два понятия, указанные Стратегией экономической безопасности, в качестве основных, существенным образом взаимосвязаны, поскольку при определенных обстоятельствах одно, может трансформироваться в другое, это – "угроза экономической безопасности" и "вызовы экономической безопасности". С точки зрения юридического воплощения воли законодателя, не совсем понятно, почему в первом случае, дефиниендум (часть дефиниции, определяющая термин) дается в единственном числе, а во втором – во множественном. Хотя дефиниенс (часть дефиниции, устанавливающая значение термина) обеих дефиниций, безусловно, говорит о совокупности, как угроз, так и вызовов (то есть их множестве). По нашему мнению, следует более четко определиться с подходами к формулированию юридического понятийного аппа-

рата, используемого в правовом поле, выработав единую концепцию изложения дефиниций, с учетом достижения необходимого тождества дефиниендума и дефиниенса в их составе. И, хотя это чисто технический момент, определенно, следование правилам, может только повысить качество любого нормативного акта.

Оставляя форму, и возвращаясь к содержанию вышеуказанных понятий, выясним, что под "угрозой экономической безопасности", понимается совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере.

На первый взгляд, в данном определении нет ничего нового (хотя оно и дается впервые), поскольку ранее закрепленное определение угрозы национальной безопасности (совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам) [3], почти дословно соответствует комментируемому. За исключением концовки, конкретизирующей сферу национальных интересов, а именно – экономическую. Однако, с учетом установленной Стратегией экономической безопасности трактовки понятия "национальные интересы" Российской Федерации в экономической сфере", данное определение приобретает несколько иной смысл, как уже было сказано ранее, приравнивая "национальные интересы" к интересам государственным.

"Вызовы экономической безопасности", как – совокупность факторов, способных при определенных условиях привести к возникновению угрозы экономической безопасности, определяются на нормативном уровне впервые. Да и вообще, ранее слово "вызовы (вызов)", не говоря о его прямом значении (например, ст. 113 Судебные извещения и вызовы, в Гражданском процессуальном кодексе РФ [16], или же аналогичная ст. 96 в Кодексе административного судопроизводства РФ [17]), было более характерно для договорных актов международного характера [18, 19]. Теперь национальное правовое поле также пополнилось данной категорией. Исходя из определения, "вызовы", по сути, это потенциальная угроза, то есть еще не сама угроза национальным интересам, но факторы, способные в дальнейшем, при определенных условиях, привести к возникновению угрозы. Такие факторы, несомненно, также нужно учитывать при составлении стратегического плана обеспечения экономической безопасности государства. Заметим, однако, что далее по тексту, Стратегия экономической безопасности, не уточняет, что же считать угрозой, а что вызовом российской экономической системе, объединяя их в раздел II, под общим названием "Вызовы и угрозы экономической безопасности". Не претендуя на полное понимание мотивов авторов Стратегии, послуживших причиной выделения "вызовов" из разряда "угроз", можем только предположить, что возможно, это было вызвано определенными соображениями

политкорректности. Поскольку, некоторые из перечисленных в п.12 Стратегии позиций (например, стремление развитых государств использовать свои преимущества в уровне развития экономики, высоких технологий (в том числе информационных) в качестве инструмента глобальной конкуренции), довольно откровенно было бы назвать "угрозой", поскольку такое стремление является вполне правомерным, присущим большинству современных развитых государств, и полностью отвечает условиям рыночной конкуренции. Более того, вероятно, мы бы и сами не отказались использовать подобные преимущества (естественно, при их появлении). Тем не менее, в сложившихся условиях, это, безусловно, вызов, если не сказать, прямая угроза российской экономической (и не только) безопасности. Однако, возможно, в ситуации, когда: "На саммите НАТО в Польше Россия была признана основной угрозой безопасности для альянса, а ее сдерживание официально провозглашено новой миссией НАТО. По линии соприкосновения Россия – НАТО военно-политическим блоком накапливаются наступательные вооружения" [20], политкорректные формулировки в законодательстве уже насколько устарели?

Далее, правовой тезаурус Стратегии экономической безопасности РФ, закрепляет категорию "риск в области экономической безопасности", предполагая, что это – возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере в связи с реализацией угрозы экономической безопасности. Это также новое прочтение данного понятия, поскольку ранее термин "риск" по большей части, употреблялся в более конкретной трактовке в сфере гражданско-правового регулирования (например, риск случайной гибели вещи), а также в отдельных институтах финансового (управление рисками клиринговой организации и центрального контрагента), таможенного (управление рисками), трудового права (профессиональный риск), и в некоторых других отраслях (порядок проведения анализа пожарной опасности производственного объекта и расчета пожарного риска, и пр.). Сейчас, как видим, речь идет о довольно объемном явлении, напрямую связанном с последствиями реализованных угроз экономической безопасности, проявляющимися в виде возможного ущерба национальным интересам государства. То есть, анализируя три последних рассмотренных термина, можно выстроить их в следующую логическую цепь событий, влияющих на экономическую безопасность: имеется вызов – возможно появление угрозы – угроза реализуется – возникает риск. Полагаем, стоило бы, и изложить их в п.7 Стратегии в таком же порядке, не нарушая логику взаимосвязей.

Завершает перечень основных понятий стратегии, термин "обеспечение экономической безопасности", снабженный следующим определением: "реализация органами государственной власти, органами местного самоуправления и Центральным банком РФ во взаимодействии с институтами гражданского общества комплекса

политических, организационных, социально-экономических, информационных, правовых и иных мер, направленных на противодействие вызовам и угрозам экономической безопасности и защиту национальных интересов Российской Федерации в экономической сфере". Это определение, как и ряд других, ранее рассмотренных в данной статье, имеет четкое сходство с определением "обеспечения национальной безопасности" (реализации органами государственной власти и органами местного самоуправления во взаимодействии с институтами гражданского общества политических, военных, организационных, социально-экономических, информационных, правовых и иных мер, направленных на противодействие угрозам национальной безопасности и удовлетворение национальных интересов), установленным профильной Стратегией [3], но обладает и выраженными особенностями. Так, помимо традиционного уточнения сферы обеспечения безопасности (экономика) и защищаемых интересов (экономические), дефиниция "обеспечение экономической безопасности", в числе субъектов, призванных заниматься, собственно, этим самым обеспечением, называет Центральный банк РФ. Причем, характерным, является то, что Центральный Банк РФ, расположен между властными органами (государственными и муниципальными), и институтами гражданского общества, то есть, исходя из конструкции данного определения, не является ни тем, ни другим. Это возвращает нас к дискуссионному вопросу [21,22] о природе данного юридического лица [23], (который, в прочем, не является предметом нашего исследования), и, что более важно, подводит к интересному выводу о том, что Центральный банк РФ, обеспечивая экономическую безопасность, в частности, в обеспечении национальной безопасности, в целом (исходя из ее определения), участия не принимает. На наш взгляд, это очень странно, и требует корректировки двух сильнейшим образом взаимосвязанных стратегических планов. К слову, о технических особенностях конструкции самого определения. Не совсем ясен выбор родительного падежа в отношении Центрального банка РФ, в том смысле, что если речь идет о реализации определенных мер, может быть, лучше было бы использовать творительный падеж, несколько изменив редакцию следующим образом: "реализация органами государственной власти, органами местного самоуправления и Центральным банком РФ.... комплекса политических, организационных, социально-экономических, информационных, правовых и иных мер...". Но, возможно, выделение Центрального банка РФ, путем применения к нему родительного падежа, было сделано сознательно для того, чтобы подчеркнуть его единство с институтами гражданского общества: "реализация ... Центрального банка РФ во взаимодействии с институтами гражданского общества...". Полагаем, что нет.

В заключение, отметим, что в данной статье нами были рассмотрены только те правовые категории Стратегии национальной безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, которые закреплены ею в качестве

основных понятий в п.7 раздела I Основные положения. Полагаем, в тексте Стратегии присутствует еще много терминологии, нуждающейся в официальном разъяснении, и закреплении соответствующих дефиниций, (например, упомянутые ранее, "суверенная задолженность",

"низкоуглеродная экономика", "цифровая экономика", "трансграничный трансфер технологий", "предикатное экономическое преступление" и т.п.), а при их отсутствии, в толковании, но это уже предмет нашего следующего исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208 "О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года"// Собрание законодательства Российской Федерации от 15 мая 2017 г. N 20 ст. 2902
2. Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. N 608 "О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)"// Собрание законодательства Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. N 18, ст. 2117
3. Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации"// Собрание законодательства РФ, 04.01.2016, N 1 (часть II), ст. 212
4. Прохоров А.М. Большой энциклопедический словарь. М. 1999–2000. С. 4990–4991
5. Горохова С.С. О некоторых правовых подходах к определению критериев состояния экономической безопасности в России// В сборнике: Россия в XXI веке: факторы и механизмы устойчивого развития сборник статей Международной научно–практической конференции. 2016. С. 87–91.
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145–ФЗ (ред. от 18.07.2017)//Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, N 31, ст. 3823
7. Приказ Минфина России от 01.07.2013 N 65н (ред. от 16.06.2017) "Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации"// "Финансовая газета", N 32, 05.09.2013 (опубликован без Указаний). По информации, опубликованной в "Финансовой газете", N 32, 05.09.2013, Указания публикуются на сайте: <http://www.minfin.ru>
8. Федеральный закон от 21.07.1997 N 114–ФЗ (ред. от 28.12.2016) "О службе в таможенных органах Российской Федерации"// Собрание законодательства РФ, 28.07.1997, N 30, ст. 3586
9. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164–ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"// Российская газета, N 254, 18.12.2003
10. Основы законодательства Российской Федерации о культуре (утв. ВС РФ 09.10.1992 N 3612–1)(ред. от 26.07.2017)// Российская газета, N 248, 17.11.1992
11. "Воздушный кодекс Российской Федерации" от 19.03.1997 N 60–ФЗ (ред. от 06.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.07.2017)// Собрание законодательства РФ, 24.03.1997, N 12, ст. 1383
12. Карпова А. Е. Государственный суверенитет в современных условиях // Молодой ученый. – 2016. – №23. – С. 334–336.
13. Пастухова Н.Б. Суверенитет в парадигме современности// Государственная служба. 2014. № 6. С. 41–43.
14. Бок А.А. Угрозы государственному суверенитету в условиях глобализации//В сборнике: Современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно–практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 23–24
15. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6–ФКЗ, от 30.12.2008 N 7–ФКЗ, от 05.02.2014 N 2–ФКЗ, от 21.07.2014 N 11–ФКЗ)// Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
16. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138–ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)// Собрание законодательства РФ, 18.11.2002, N 46, ст. 4532
17. "Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации" от 08.03.2015 N 21–ФЗ (ред. от 28.05.2017)(с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2017)// Собрание законодательства РФ", 09.03.2015, N 10, ст. 1391
18. Совместное заявление Российской Федерации и Соединенных Штатов Америки об общих вызовах безопасности на рубеже XXI века (Подписано в г. Москве 02.09.1998)// Дипломатический вестник. 1998. N 10. С. 12 – 14.
19. Алма–Атинский акт Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии (СВМДА) (Подписан в г. Алма–Ате 04.06.2002)
20. Постановление Совета Федерации Федерального Собрания РФ от 14 июня 2017 г. N 167–СФ "О состоянии и перспективах строительства Вооруженных Сил Российской Федерации"// <https://duma.consultant.ru/documents/3718295?items=1&page=2> (Дата обращения 31.07.2017)
21. Терентьева Н.А. Правовая природа Центрального Банка Российской Федерации как юридического лица и субъекта права // Деньги и кредит. № 8, 2016. С.49–53
22. Целыковский И.В. Конституционно–правовой статус Центрального банка Российской Федерации Дис. ... канд. юрид. наук. Специальность: 12.00.02 – Конституционное право, конституционный судебный процесс, муниципальное право; [Место защиты: Белгородский государственный национальный исследовательский университет]. – Белгород, 2014. – 190 с.
23. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86–ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"// Собрание законодательства РФ, 15.07.2002, N 28, ст. 2790

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Горохова Светлана Сергеевна

К.ю.н., доцент,

*ФГБОУ ВО "Финансовый университет
при Правительстве РФ*

**ABOUT SOME ASPECTS
OF IMPROVEMENT OF LEGAL SUPPORT
OF THE ORGANIZATION OF APPLIED
RESEARCHES IN THE RUSSIAN
FEDERATION**

S. Gorokhova

Annotation

The article deals with the issues of legal regulation in the Russian Federation of one of the types of research activities – applied research. The approaches to the classification of scientific activity, as well as some aspects of the legislative consolidation of the Russian scientific Fund, and the state Corporation "Rostec" are analyzed. An overview of the articles of the Federal law "on education in the Russian Federation", devoted to the scientific activities of universities, in particular applied research. Attention is paid to the legal regulation of educational training of postgraduate students (adjuncts), and their role in research work of higher educational institutions. Some provisions of the Federal law "on the Federal budget for 2018 and the planning period 2019 and 2020" concerning the structure of the estimated costs of carrying out applied research on national issues are considered. Recommendations are made to improve the legislation in all these areas.

Keywords: scientific activity, fundamental research, applied research, exploratory research, high-tech products, research team, human resources of science.

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы правового регулирования в Российской Федерации одного из видов исследовательской деятельности – прикладных исследований. Анализируются подходы к классификации научной деятельности, а также некоторые аспекты законодательного закрепления функционала Российского научного фонда, и государственной корпорации "Ростех". Делается обзор статей Федерального закона "Об образовании в Российской Федерации", посвященных научной деятельности вузов, в частности проведению прикладных исследований. Уделяется внимание правовому регулированию образовательной подготовки аспирантов (адъюнктов), и их роли в научно-исследовательской работе высших учебных заведений. Рассматриваются отдельные положения Федерального закона "О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов", касающиеся структуры предполагаемых расходов на проведения прикладных исследований по общегосударственным вопросам. Даются рекомендации по совершенствованию законодательства во всех перечисленных сферах.

Ключевые слова:

Научная деятельность, фундаментальные исследования, прикладные исследования, поисковые исследования, наукоемкая продукция, научный коллектив, кадровый потенциал науки.

Тема совершенствования правового регулирования различных видов научных исследований, является в настоящее время весьма актуальной, и широко обсуждаемой российской общественностью. В пользу данного утверждение, говорит, в том числе и существование проекта Федерального закона "О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации", вызвавшего неподдельный интерес и широкий общественный резонанс среди научного сообщества [1]. Полагаем, что прикладные исследования, являясь одним из видов научных исследований, заслуживают особого внимания, так как их итогом, в конечном счете, является достижение практических целей и решение конкретных задач. То есть, по сути, прикладные исследования служат связующим звеном между чистой

теорией и применением новых знаний, полученных в процессе осуществления фундаментальных и поисковых научных исследований на практике.

В настоящее время, легальное определение прикладных исследований содержится в статье 2 Федерального закона "О науке и государственной научно-технической политике", [2] устанавливающей, что: "прикладные научные исследования – исследования, направленные преимущественно на применение новых знаний для достижения практических целей и решения конкретных задач".

Кроме прикладных исследований, указанный Закон, перечисляет в качестве видов научной (научно-иссле-

довательской) деятельности еще фундаментальные и поисковые научные исследования. Причем последний вид – поисковые исследования – введен в указанную классификацию только в 2013 году Федеральным законом "О Российском научном фонде и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".[3]

На наш взгляд, данное нововведение не является вполне удачным, поскольку соотношение между поисковыми и прикладными исследованиями остается не совсем ясным. Так, под поисковыми исследованиями предлагается понимать исследования, направленные на получение новых знаний в целях их последующего практического применения (ориентированные научные исследования) и (или) на применение новых знаний (прикладные научные исследования) и проводимые путем выполнения научно-исследовательских работ. То есть, анализируя данное определение можно сделать вывод о том, что его первая часть (направленные на получение новых знаний в целях их последующего практического применения (ориентированные научные исследования)), ближе по своей сущности к фундаментальным исследованиям (экспериментальной или теоретической деятельности, направленной на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей среды), а вторая часть (и (или) на применение новых знаний (прикладные научные исследования)), собственно значительно ближе к прикладным исследованиям, если не сказать, что она и есть прикладные исследования.

Поэтому, полагаем, поскольку классификация научных исследований была усложнена и дополнена, необходимо более четко разграничить содержание всех трех видов научных исследований (фундаментальных, поисковых и прикладных).

В этой связи, считаем необходимым уделить внимание и упомянутому ранее Федеральному закону "О Российском научном фонде и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"[3]. Как уже было отмечено, статья 20 указанного Закона вводит в правовой оборот дефиницию "поисковые научные исследования", и является единственной статьей Закона, упоминающей о прикладных исследованиях, причем только в контексте определения поисковых исследований.

То есть, можно сказать, что Федеральный закон "О Российском научном фонде и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" вообще не упоминает о прикладных исследованиях как отдельном виде научной деятельности.

При этом, статья 3 указанного Закона, устанавливает, что: "Целью деятельности Российского научного фонда является финансовая и организационная поддержка фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований, подготовки научных кадров, развития научных коллективов, занимающих лидирующие позиции в определенной области науки".

По нашему мнению, исключение из перечня финансируемых и организуемых Фондом одного из вида научных исследований, а именно – прикладных, является либо явным упущением создателей Закона, либо их сознательной позицией, заключающейся в том, чтобы исключить из функционала Фонда поддержку и организацию данного вида исследований.

В связи с высказанным мнением, предлагаем, включить прикладные исследования в перечень научных исследований, финансируемых и организуемых Фондом, в целях обеспечения комплексного подхода к организации и проведению научной деятельности в Российской Федерации.

Такое предложение оправдывается еще и тем, что та же статья 3 рассматриваемого закона, только далее по тексту, а именно в подпункте б) пункта 1), части 2, устанавливает, что Фонд для достижения цели своей деятельности осуществляет развитие научных организаций и образовательных организаций высшего образования в целях укрепления кадрового потенциала науки, проведения научных исследований и разработок мирового уровня, создания наукоемкой продукции.

И если еще по поводу проведения научных исследований и разработок мирового уровня, могут быть сомнения относительно разновидности данных исследований (они могут относиться к любому из установленных законодательством виду исследований), то в отношении создания наукоемкой продукции, очевидно, что это сугубо прикладной вопрос.

Далее, стоит заметить, что вообще, вопросу прикладных исследований на законодательном уровне посвящено неоправданно малое внимание, причем, даже если тот или иной закон упоминает о таких исследованиях, эти упоминания носят эпизодический характер и содержат в себе исчезающе мало конкретики.

Так, например, Федеральный закон "О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции "Ростех""[4] казалось бы, профильный закон о деятельности профильной корпорации [5], упоминает о прикладных исследованиях всего один раз, устанавливая в пункте б, статьи 3, что одной из основных функций

Корпорации, в числе прочего, является оказание содействия организациям различных отраслей промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс, в проведении прикладных исследований по перспективным направлениям развития науки и техники и во внедрении в производство передовых технологий в целях повышения уровня отечественных разработок высокотехнологичной промышленной продукции, сокращения сроков и стоимости ее создания, а также проведение научных исследований по перспективным направлениям развития науки и техники.

В данной норме обращают на себя следующие моменты.

1. Юридический смысл слов "оказание содействия", очевидно размыт и не несет в себе конкретного содержания деятельности Корпорации при реализации указанной функции.

2. В 2014 году, Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "О Государственной корпорации "Ростехнологии" и отдельные законодательные акты Российской" включил новую строку в рассматриваемую норму, дополнив ее фразой "а также проведение научных исследований по перспективным направлениям развития науки и техники". Тем самым, выведя за рамки научных исследований – исследования прикладные. Данное дополнение, очевидно противоречит Федеральному закону "О науке и государственной научно-технической политике", устанавливающему, что прикладные исследования – вид научной (научно-исследовательской) деятельности.

Принимая во внимание вышеизложенное, предлагаем более четко определить (и расширить) функции корпорации "Ростех" в отношении проведения организациями прикладных исследований, а также привести в соответствие нормы Федерального закона "О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции "Ростех" и Федерального закона "О науке и государственной научно-технической политике" в части классификации прикладных исследований в качестве научных, или же придания им какого-то иного, но общего статуса.

В связи с тем, что выполнение научных исследований, в том числе и прикладных, является неотъемлемой функцией современных вузов, считаем необходимым коснуться и норм Федерального закона "Об образовании в Российской Федерации", [6] затрагивающих вопрос регламентирования прикладных исследований. Данный Закон, как и рассмотренные ранее законодательные акты, прямо упоминает о прикладных исследованиях лишь однажды, а именно в подпункте 3 пункта 3 статьи 105

"Формы и направления международного сотрудничества в сфере образования", устанавливая, что организации, входящие в систему образования, принимают участие в международном сотрудничестве в сфере образования посредством заключения договоров по вопросам образования с иностранными организациями и гражданами в соответствии с законодательством Российской Федерации и в иных формах, предусмотренных настоящим Федеральным законом и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, в частности, посредством проведения совместных научных исследований, осуществления фундаментальных и прикладных научных исследований в сфере образования, совместное осуществление инновационной деятельности.

Правда, есть еще несколько норм регулирующих научную (научно-исследовательскую) деятельность высших учебных заведений в целом, без разделения научных исследований по видам, это подпункт 24 пункта 1 статьи 34. Основные права обучающихся и меры их социальной поддержки и стимулирования; статья 72. Формы интеграции образовательной и научной (научно-исследовательской) деятельности в высшем образовании; и подпункт 3 пункта 2 статьи 50. Научно-педагогические работники.

По нашему мнению, Закон "Об образовании в Российской Федерации" уделяет вопросам организации и проведения научных исследований недостаточно внимания, тем более, если учесть тот факт, что требования, предъявляемые к научной составляющей деятельности вузов достаточно высоки. [7] Особенно удивительным, на наш взгляд, является то, что рассматриваемый закон никак не выделяет аспирантов из числа других обучающихся в плане их участия в осуществлении научных исследований, проводимых в вузе. Ведь помимо получения документа об образовании и о соответствующей квалификации, целью обучения в аспирантуре является подготовка диссертации, под которой, согласно Постановлению Правительства РФ "О порядке присуждения ученых степеней" [8], понимается научно-квалификационная работа, в которой содержится решение научной задачи, имеющей значение для развития соответствующей отрасли знаний, либо изложены новые научно обоснованные технические, технологические или иные решения и разработки, имеющие существенное значение для развития страны. Что же это, если не прикладное научное исследование?

В этой связи отметим, что Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" также не рассматривает аспирантов (адъюнктов) в качестве отдельных субъектов научной деятельности, и не видит их в роли исполнителей прикладных научных исследований.

Полагаем, что научный потенциал данной категории обучающихся не используется должным образом, в том числе и по причинам отсутствия правовых норм, предоставляющих такую возможность.

Поэтому, на наш взгляд, следует обратить внимание на абзац 3 пункта 9 статьи 4 (с целью его возможной дальнейшей корректировки) Федерального закона "О науке и государственной научно-технической политике", гласящий, что: "Органы государственной власти Российской Федерации могут привлекать на добровольной основе общественные объединения научных работников к подготовке проектов решений в области науки и техники, проведению экспертиз, а также на основе конкурсов к выполнению научных и научно-технических программ и проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета".

Принимая во внимание вышеизложенное, предлагаем законодательно закрепить возможность для органов государственной власти Российской Федерации и государственных организаций привлекать к выполнению научных и научно-технических программ и проектов прикладного характера аспирантов (адъюнктов) обучающихся на бюджетной основе, посредством определения им темы научного исследования диссертации на соискание ученой степени кандидата наук, предусмотрев указанную возможность в качестве альтернативы привлечения общественных объединений научных работников к выполнению на конкурсной основе научных и научно-технических программ и проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета.

Реализация данного предложения, позволила бы не только сделать подготовку аспирантов (адъюнктов) более целенаправленной, а результаты их исследовательской деятельности более востребованными для реализации государственных нужд, но и сняло бы проблему апробации и внедрения полученных научных результатов. Одновременно это привело бы к формированию более ответственного отношения у всех лиц причастных к выполнению прикладного научного исследования на основе государственного задания. Кроме того, такой подход позволит сэкономить средства федерального бюджета, выделяемые на выполнение на конкурсной основе научных и научно-технических программ и проектов.

Не секрет, что в настоящее время, значительная часть прикладных исследований осуществляется за счет бюджетных средств, и средств специализированных фондов, финансируемых, в основном за счет ежегодных имущественных взносов Российской Федерации. И речь здесь идет о довольно значительных суммах. Так, Федеральный закон "О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов"[9]

предусматривает расходы на проведение прикладных научных исследований в области общегосударственных вопросов (01 12 по бюджетной классификации расходов) в размере 22 042 709,9 тыс. рублей. Однако, выделяя столь значительные суммы, государство, на наш взгляд, не имеет возможности должным образом контролировать и оценивать социально-экономический эффект от собственных вложений, поскольку, во-первых, отсутствуют единые целевые индикаторы и показатели выполнения проводимых исследований, а также нет критериев их качества и востребованности национальной экономикой. А некоторые из существующих критериев, например устанавливаемых какой-то конкретной государственной программой, далеки от четких и конкретных показателей.

Возьмем, к примеру, Государственную программу Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 – 2020 годы[10] на реализацию которой только в 2018 году выделяется 154907542,1 тыс. рублей. Целевые индикаторы и показатели данной Программы выглядят следующим образом:

- ◆ удельный вес Российской Федерации в общем числе публикаций в мировых научных журналах, индексируемых в базе данных "Сеть науки" (WEB of Science);
- ◆ доля объема внутренних затрат на исследования и разработки за счет внебюджетных источников в части государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 – 2020 годы в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки за счет внебюджетных источников;
- ◆ отношение средней заработной платы научных сотрудников к среднемесячной начисленной заработной плате наемных работников в организациях, у индивидуальных предпринимателей и физических лиц (среднемесячному доходу от трудовой деятельности) по субъекту Российской Федерации.

Очевидно, это очень важные показатели, характеризующие состояние научно-исследовательской среды, однако, насколько информативно они могут иллюстрировать эффективность реализации данной конкретной Программы, вызывает большие сомнения. Тем более, что, согласно паспорту Программы, к 2020 году планируется обеспечение:

- ◆ получения новых фундаментальных знаний, необходимых для долгосрочного развития и основанных на конвергенции различных направлений исследований;
- ◆ реализации научно-технических проектов в рамках приоритетов научно-технологического развития Российской Федерации;
- ◆ формирования целостной системы устойчивого воспроизводства и привлечения кадров для научно-технологического развития страны;

◆ создания условий, необходимых для роста инвестиционной привлекательности научной, научно-технической и инновационной деятельности;

◆ международной интеграции в области исследований и технологий, позволяющих защитить идентичность российской научной сферы и государственные интересы, а также повышение эффективности российской науки за счет взаимовыгодного сотрудничества.

Как можно оценить реальные результаты реализации Программы, посредством измерения вышеуказанных критериев остается не совсем ясным.

Поэтому, принимая во внимание вышеизложенное, предлагаем разработать унифицированную систему

оценки результативности прикладных исследований, выполняемых на бюджетные средства, а также рассмотреть вопрос об установлении ответственности участников договорных отношений по осуществлению прикладных исследований при выявлении несоответствия представленного и принятого результата исследований, установленным критериям.

Так же, по нашему мнению, было бы совсем не лишним, закрепить на нормативном уровне обязанность заказчиков прикладных исследований уже на стадии формирования технического задания определять и фиксировать в самом задании, планируемую сферу, способы и сроки, реализации и внедрения полученных результатов прикладных исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Степаненко Ю.В. Новый закон о научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации// Научный портал МВД России. 2017. № 3(39). С. 68–75.
2. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О науке и государственной научно-технической политике" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)// Собрание законодательства РФ", 26.08.1996, N 35, ст. 4137
3. Федеральный закон от 02.11.2013 N 291-ФЗ "О Российском научном фонде и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"// Собрание законодательства РФ", 04.11.2013, N 44, ст. 5630
4. Федеральный закон от 23.11.2007 N 270-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции "Ростех"// Парламентская газета, N 163, 27.11.2007
5. Гаврилюк А.В. Активизация инновационной деятельности государственной корпорации "Ростех" и перспективы ее развития в экономическом пространстве ЕАЭС// Государственное управление. Электронный вестник. 2017. № 60. С. 49–70.
6. Федеральный закон от 29.12.2017 N 273-ФЗ (ред. от 29.12.2017)"Об образовании в Российской Федерации"// Собрание законодательства РФ, 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7598
7. Владимиров А.И. О научной деятельности вуза. – М.: ООО "Издательский дом Недра", 2011. – 69 с.
8. Постановление Правительства РФ от 24.09.2013 N 842 (ред. от 28.08.2017) "О порядке присуждения ученых степеней" (вместе с "Положением о присуждении ученых степеней")// Собрание законодательства РФ", 07.10.2013, N 40 (часть III), ст. 5074.
9. Федеральный закон от 05.12.2017 N 362-ФЗ "О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов"// Российская газета, N 279, 08.12.2017
10. Постановление Правительства РФ от 30.03.2017 N 363 "О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 – 2020 годы"// <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201704050017>

© С.С. Горюхова, (Swettalana@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru

АСЭР
ГРУПП

УГОЛОВНАЯ, ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ И АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ КОМПЛАЕНС В КОМПАНИИ

23 июля 2018

Конгресс-центр ГК "Космос", Москва

ГК Агентство Социально-Экономического Развития
тел: (495) 971-5681
<http://www.asergroup.ru>

Реклама

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБРАЩЕНИЯ ВЗЫСКАНИЯ НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ, ПРИНАДЛЕЖАЩИЕ ДОЛЖНИКУ-ГРАЖДАНИНУ

LEGAL REGULATION OF FORECLOSURE ON LAND BELONGING TO THE DEBTOR- CITIZEN

N. Kayumova

Annotation

The article reflects the results of the study of legal regulation of foreclosure on land belonging to the debtor-citizen in the framework of enforcement proceedings. The author analyzes the norms of legislation regulating the conditions and procedure of foreclosure on land. Peculiarities of foreclosure, including foreclosure of the mortgaged property. The rules of foreclosure on land on which the only habitable living space is located have been studied.

Keywords: real estate, land plot, foreclosure on the property of the debtor, enforcement proceeding, the principle of the inviolability of the minimum property.

Каюмова Наиля Абдуллаевна

К.ю.н., Нефтекамский

филиал Башкирского

государственного университета

Аннотация

В статье отражены результаты исследования правового регулирования обращения взыскания на земельные участки, принадлежащие должнику-гражданину в рамках исполнительного производства. Автором проведен анализ норм законодательства, регулирующих условия и порядок обращения взыскания на земельные участки. Выявлены особенности обращения взыскания, в том числе на заложенное имущество. Изучены правила обращения взыскания на земельные участки, на которых расположено единственное пригодное для проживания жилое помещение.

Ключевые слова:

Недвижимое имущество, земельные участки, обращение взыскания на имущество должника, исполнительное производство, принцип неприкосновенности минимума имущества.

Недвижимое имущество, разновидностью которого являются земельные участки, часто становится объектом гражданских правоотношений. Недостатки правового регулирования, многообразие нормативно-правовых актов и судебной практики и, в то же время, недостаточность доктринальной основы обращения взыскания на земельные участки в исполнительном производстве затрудняют правоприменение и подтверждают актуальность данного исследования.

Исполнительное производство, связанное с обращением взыскания на земельные участки – наиболее сложная и наиболее продолжительная процедура по сравнению с обращением взыскания на иное имущество должника. Сложной она является не только из-за проблем с реализацией установленных норм, но и по нормативно-правовому регулированию, носящему комплексный характер. Отчасти это связано и с установлением статьями 9 и 36 Конституции Российской Федерации особого правового статуса земли, отличающего её от других видов имущества. [1]

Положения, регулирующие отношения, связанные с обращением взыскания на земельные участки содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации

(далее – ГК РФ). Так, статья 278 ГК РФ гласит, что обращение взыскания на земельный участок по обязательствам его собственника допускается только на основании решения суда. [2] Таким образом, обращение взыскания на земельный участок является одним из оснований принудительного прекращения права собственности на него (ст. 237 ГК РФ). Причем в отличие от общего правила, по которому изъятие имущества путем обращения на него взыскания производится по решению суда, если иной порядок не предусмотрен законом или договором, для земельных участков судебное решение является единственным основанием для обращения взыскания.

Обращение взыскания на имущество должника, в том числе земельный участок, осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 02.10.2007 г. №229-ФЗ "Об исполнительном производстве" (далее – Закон об исполнительном производстве). Законом об исполнительном производстве определены основные принципы исполнительного производства: законности; своевременности совершения исполнительных действий и применения мер принудительного исполнения; уважения чести и достоинства гражданина; неприкосновенности минимума имущества, необходимого для существования должника-гражданина и членов его семьи; соотносимо-

сти объема требований взыскателя и мер принудительного исполнения. Перечисленные основополагающие идеи имеют особое значение при обращении взыскания на любое имущество, тем более на имущество, имеющее особый правовой режим. [3]

Принцип неприкосновенности минимума имущества, необходимого для существования должника-гражданина и членов его семьи поддерживается ст. 446 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (далее – ГПК РФ), устанавливающей перечень имущества, на которое не может быть обращено взыскание по исполнительным документам. К такому имуществу относятся и земельные участки, на которых расположено единственное пригодное для проживания жилое помещение, за исключением указанного имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание. [4]

О значении данного принципа в исполнительном производстве в отношении должника-гражданина свидетельствует и издание Федеральной службой судебных приставов по России (далее – ФССП России) специального акта рекомендательного характера. Так, Письмо ФССП России от 7 марта 2013 г. N 12/01-6008-ТИ "О соблюдении принципа неприкосновенности минимума имущества, необходимого для существования должника-гражданина и членов его семьи", указывает на то, что при обращении взыскания на имущество должника судебный пристав-исполнитель обязан учитывать ограничения, установленные федеральными законами. [5]

Помимо указанных актов большое значение в рассматриваемом вопросе приобрело Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 17 ноября 2015 г. № 50 "О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в ходе исполнительного производства" (далее – Постановление), принятое в целях единообразия применения судами законодательства. [6] Так, пункт 58 данного Постановления разъясняет, что правом заявить в суд требование об обращении взыскания на земельный участок обладают лица, заинтересованные в применении данной меры принудительного исполнения, то есть взыскатель и судебный пристав-исполнитель.

В Постановлении также определено, что с учетом статьи 43 ГПК РФ к участию в деле следует также привлекать лиц, права и обязанности которых могут быть затронуты принятым судом решением (например, собственника строения, находящегося на земельном участке, принадлежащем должнику).

Постановление внесло разъяснение, фактически изменяющее положения ст. 446 ГПК РФ, позволяющее

обращать взыскание на земельные участки. Так, пункт 62 Постановления устанавливает: "...обращение взыскания в судебном порядке на земельные участки, на которых расположено единственное пригодное для проживания жилое помещение, допустимо в части, явно превышающей предельные минимальные размеры предоставления земельных участков для земель соответствующего целевого назначения и разрешенного использования, если их фактическое использование не связано с удовлетворением потребностей гражданина-должника и членов его семьи в обеспечении необходимого уровня существования при условии, что доходы должника явно несоразмерны с объемом денежных требований, содержащихся в исполнительном документе, и не позволяют удовлетворить эти требования в разумный срок". [7]

То есть, если ранее не допускалось обращение взыскания на земельный участок, на котором располагается единственное жилище, то в настоящее время это возможно путем направления соответствующего заявления в суд, в случаях, если нижеперечисленные условия одновременно соблюдены: размер значительно превышает нормы предоставления для соответствующего целевого назначения; участок фактически используется не для обеспечения необходимого уровня жизни должника и его семьи; доходы должника явно несоразмерны сумме долга и не позволяют погасить его в разумный срок. На такие земельные участки может и должен быть наложен арест с последующим обращением взыскателя или судебного пристава-исполнителя в суд с иском о выделе части (доли) земельного участка для обращения взыскания в порядке ст. 278 ГК РФ и ст. 30 ГПК РФ.

Следует отметить, что обращение взыскания на земельные участки, на которых расположено единственное пригодное для проживания жилое помещение, допустимо лишь в части, явно превышающей предельные минимальные размеры предоставления земельных участков для земель соответствующего целевого назначения и разрешенного использования. Действительно, в отношении земельных участков применяется процедура нормирования, что имеет особое значение для исполнительного производства. В настоящее время ст. 33 Земельного Кодекса Российской Федерации (далее – ЗК РФ) [8] утратила силу и предельные (максимальные и минимальные) размеры земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность определяются законами субъектов федерации, Федеральным законом от 24.07.2002 г. № 101-ФЗ "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" [9], а на муниципальном уровне – правилами землепользования и застройки муниципальных районов и населенных пунктов. [10]

Так, например, статья 15 Закона Республики Башкортостан от 05.01.2004 года № 59-з "О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан"

устанавливает нормы предоставления земельных участков в собственность гражданам. Предельные (минимальные и максимальные) размеры земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность из земель, находящихся в государственной собственности Республики Башкортостан или муниципальной собственности, составляют: для осуществления крестьянским (фермерским) хозяйством его деятельности – от размера среднерайонной земельной доли (пая) до 50 га; для ведения садоводства – от 0,04 га до 0,15 га; для ведения животноводства – от 1 га до 3 га; для ведения огородничества – от 0,06 га до 0,15 га; для дачного строительства – от 0,05 га до 0,20 га. Предельные (минимальные и максимальные) размеры земельных участков, предоставляемых гражданам из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, для ведения личного подсобного хозяйства и индивидуального жилищного строительства устанавливаются нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Согласно ч. 2 ст. 10 данного Закона, в случаях предоставления земельного участка, находящегося в государственной собственности Республики Башкортостан или муниципальной собственности, отдельным категориям граждан в собственность бесплатно, предельные (минимальные и максимальные) размеры земельных участков составляют от 0,08 га до 0,2 га. [11]

Таким образом, в соответствии с Постановлением взыскатель, имея информацию о единственном жилье должника и участке под ним, вправе обратиться в суд с иском об обращении взыскания на часть земельного участка под жильем, превышающую установленные минимальные размеры земельных участков.

В настоящее время большой объем недвижимого имущества остается неучтенным, что влияет на эффективность исполнительного производства. Для решения этой проблемы, статьей 66 Закона об исполнительном производстве введен принципиально новый инструмент – принудительная регистрация прав должника на недвижимое имущество. Данная статья наделяет судебных приставов-исполнителей правом обратиться в регистрирующие органы для проведения государственной регистрации права собственности должника на имущество, принадлежащего ему и подлежащего государственной регистрации, в целях последующего обращения взыскания на указанное имущество. Порядок регистрации предусмотрен Федеральным законом от 13.07.2015 г. N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости". [12] Спорные вопросы, касающиеся обязанностей по оплате государственной пошлины, урегулированы Письмом ФССП России от 30.10.2015 г. N 00012/15/85488-СВ "О порядке оплаты государственной пошлины при регистрации права собственности должника. [13]

Земельный участок как объект недвижимости может являться предметом залога. Ст. 78 Закона об исполнительном производстве регламентирует порядок обращения взыскания на заложенное имущество в рамках исполнительного производства. Однако, залоговые правоотношения, возникающие в процессе оборота земельных участков, имеют свою специфику. В настоящее время обращение взыскания на заложенное недвижимое имущество производится в порядке, установленном ГК РФ, ЗК РФ, Законом об исполнительном производстве, а также Федеральным законом "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (далее – Закон об ипотеке), глава XI которого посвящена особенностям ипотеки земельных участков. [14]

Так, статья 62 Закона об ипотеке определяет категории земельных участков, которые могут быть заложены, а статья 63 устанавливает ограничения на залог земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, за исключением земельных участков, указанных в пункте 1 статьи 62.1, предназначенных для жилищного строительства. Статья 68 Закона об ипотеке определяет порядок обращения взыскания на заложенные земельные участки и особенности их реализации.

Кроме того, Законом об ипотеке регламентированы общие вопросы обращения взыскания на заложенное имущество, его оценка и порядок реализации заложенного имущества. Также установлены основания для отказа в обращении взыскания на заложенное имущество. Так, согласно ст. 54.1 Закона об ипотеке обращение взыскания на заложенное имущество в судебном порядке не допускается, если допущенное должником нарушение обеспеченного залогом обязательства крайне незначительно и размер требований залогодержателя явно несоразмерен стоимости заложенного имущества.

В целях единообразного применения правовых норм, касающихся обращения взыскания на заложенное имущество, в том числе, земельные участки, разработаны "Методические рекомендации по вопросам действий судебного пристава-исполнителя при обращении взыскания на заложенное имущество", [15] Данные рекомендации приняты в соответствии с ГК РФ, Законом об исполнительном производстве, Законом об ипотеке, Основами законодательства Российской Федерации о нотариате [16] и призваны снять некоторые вопросы, возникающие у судебных приставов-исполнителей, а также у судов при решении дел, связанных с обращением взыскания на заложенное имущество.

Обращение взыскания на земельные участки физических лиц включает в себя три стандартных процедуры: арест, оценку и реализацию земельного участка. Данные процедуры производятся в порядке, установленном За-

коном об исполнительном производстве, а также другими федеральными законами.

Процедура оценки имущества регулируется Федеральным законом от 29 июля 1998 года N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации", [17] федеральными стандартами оценки [18] и другими актами уполномоченного федерального органа, осуществляющего функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности. Кроме того, следует принимать во внимание руководящие разъяснения п. 50 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 17 ноября 2015 г. N 50 "О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в ходе исполнительного производства", а также "Методические рекомендации по организации работы по оценке арестованного имущества". Как отражено в документе, данные рекомендации "...подготовлены с целью организации работы территориальных органов Федеральной службы судебных приставов по оценке имущества, арестованного в процессе исполнительного производства". [19]

Функции по реализации имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, осуществляет Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (далее – Росимущество). Условия взаимодействия между ФССП России и Росимуществом определены отдельным документом. [20]

Ч.3 ст.87 Закона об исполнительном производстве указывает, что реализация недвижимого имущества должника, заложенного имущества, на которое обращено взыскание для удовлетворения требований взыскателя, не являющегося залогодержателем, осуществля-

ется путем проведения открытых торгов в форме аукциона. Порядок проведения торгов устанавливается ГК РФ, иными федеральными законами и Постановлениями Правительства Российской Федерации.

Так, в Постановлении Правительства РФ от 30.01.2013 г. № 66 "О Правилах направления информации о торгах по продаже заложенного недвижимого имущества в ходе исполнительного производства для размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" определены сроки и место размещения информации о торгах. [21]

Порядок проведения торгов детализирован в "Методических рекомендациях по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество", утвержденных Росимуществом от 11.04.2014 года. [22]

Подводя итоги анализу нормативно-правового регулирования, приходим к выводу о сложности и многообразии источников правового регулирования отношений, связанных с обращением взыскания на земельные участки в рамках исполнительного производства. Наблюдается переплетение норм различных отраслей права (гражданского, гражданско-процессуального, земельного, исполнительного права и др.), множества федеральных законов и различного характера подзаконных актов. Кроме того, регулирование вопросов, связанных с земельными участками, осуществляется как на федеральном, так и на уровне субъектов федерации и муниципальном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. N 11-ФКЗ) // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс".
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017 г.) // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс".
3. Федеральный закон от 02.10.2007 г. N 229-ФЗ "Об исполнительном производстве" (ред. от 07.03.2018 г.) // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс".
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 г. N 138-ФЗ (ред. от 07.03.2018 г.) // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс".
5. Письмо ФССП России от 07.03.2013 г. N 12/01-6008-ТИ "О соблюдении принципа неприкосновенности минимума имущества, необходимого для существования должника-гражданина и членов его семьи" // "Бюллетень Федеральной службы судебных приставов". – N 5. – 2013.
6. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 17 ноября 2015 г. N 50 "О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в ходе исполнительного производства" // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс".
7. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 17 ноября 2015 г. N 50 "О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в ходе исполнительного производства" // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс".
8. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 г. N 136-ФЗ (ред. от 31.12.2017 г.) // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс".
9. Федеральный закон от 24.07.2002 г. N 101-ФЗ "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" (ред. от 03.07.2016 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017 г.) // – справ.-правовая система "КонсультантПлюс".

10. Решение Совета городского округа г. Нефтекамск РБ от 25.07.2013 г. N 3–15/06 (ред. от 28.12.2017 г.) "Об утверждении Правил землепользования и застройки городского округа город Нефтекамск Республики Башкортостан" // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
11. Закон Республики Башкортостан от 05.01.2004 г. N 59–з (ред. от 07.11.2017 г.) "О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан" // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
12. Федеральный закон от 13.07.2015 г. N 218–ФЗ "О государственной регистрации недвижимости" (ред. от 28.02.2018 г.) // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
13. Письмо ФССП России от 30.10.2015 г. № 00012/15/85488–СВ "О порядке оплаты государственной пошлины при регистрации права собственности должника" // Бюллетень Федеральной службы судебных приставов. – № 12. – 2015.
14. Федеральный закон от 16.07.1998 г. N 102–ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (ред. от 31.12.2017 г.) // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
15. Методические рекомендации по вопросам действий судебного пристава–исполнителя при обращении взыскания на заложенное имущество" (утв. ФССП России 08.12.2015 г. N 0014/14) // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
16. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 г. N 4462–1) (ред. от 31.12.2017 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2018) // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
17. Федеральный закон от 29.07.1998 г. N 135–ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" (ред. от 29.07.2017 г.) // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
18. Приказ Минэкономразвития России от 25.09.2014 г. N 611 "Об утверждении Федерального стандарта оценки "Оценка недвижимости (ФСО N 7)" // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
19. Методические рекомендации по организации работы по оценке арестованного имущества" (утв. ФССП России 24.07.2013 г. N 01–9) (ред. от 08.07.2014 г.) // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
20. Соглашение ФССП России N 0001/13, Росимущества N 01–12/65 от 30.04.2015 г. "О взаимодействии Федеральной службы судебных приставов и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество" // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
21. Постановление Правительства РФ от 30.01.2013 г. № 66 (ред. от 18.01.2017 г.) "О Правилах направления информации о торгах по продаже заложенного недвижимого имущества в ходе исполнительного производства для размещения в информационно–телекоммуникационной сети "Интернет" // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".
22. Методические рекомендации по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество" (утв. Росимуществом от 11.04.2014) // – справ.–правовая система "КонсультантПлюс".

© Н.А. Каюмова, (nel8318@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Нефтекамский филиал Башкирского государственного университета

ОСОБЕННОСТИ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

FEATURES OF LICENSING OF SEPARATE TYPES OF ACTIVITIES

V. Kolba

Annotation

Relevance of this study due to the large number of legal acts regulating public relations in the field of licensing of certain types of activities. The author draws attention to the insufficiency of scientific research of the Institute of licensing of certain activities. Attention is drawn to the relationship to the licensing of communication services in the law on licensing and the law of communication. Introduction of the duplicate control function from the part of the self-regulating organizations which are engaged in licensed types of activity is noted. The article deals with the problems of legal regulation in the field of licensing, concerning the distribution of powers to license certain activities between different levels of public authorities.

Keywords: licensing, normative regulation, interrelation of legal acts, distribution of powers.

Колба Владислав Васильевич
ФГАОУ ВО

"Дальневосточный федеральный
университет"

Аннотация

Актуальность настоящего исследования обусловлена большим количеством нормативно-правовых актов, регулирующих общественные отношения в сфере лицензирования отдельных видов деятельности. Автор статьи обращает внимание на недостаточность научного исследования института лицензирования отдельных видов деятельности. Обращено внимание на взаимосвязь к лицензированию услуг связи в Законе о лицензировании и Законе связи. Отмечается введение дублирующей контрольной функции со стороны саморегулируемых организаций, занимающихся лицензируемыми видами деятельности. В статье рассматриваются и проблемы правового регулирования в сфере лицензирования, касающиеся распределения полномочий по лицензированию отдельных видов деятельности между различными уровнями публичной власти.

Ключевые слова:

Лицензирование, нормативное регулирование, взаимосвязь правовых актов, распределение полномочий.

Лицензирование, как сугубо административно-правовой способ государственного регулирования экономической деятельности, стало необходимым с началом реформирования общей экономико-политической системы нашего государства – появлением негосударственных субъектов экономики – предпринимателей и негосударственных коммерческих организаций, не входящих в структуру государственных хозяйствующих субъектов, а потому оказавшихся вне зоны ранее действовавших контрольных механизмов. Контроль за деятельностью таких субъектов, в число которых вошли и приватизированные предприятия, особенно в особо значимых отраслях деятельности, государство смогло осуществлять с помощью выдачи специальных разрешений – лицензий, ставших инструментом государственного контроля. В 1991 году был принят первый специальный нормативный акт о лицензировании (Постановление ВС СССР от 28.05.1991 № 2195–1), на смену которому пришел действующий Федеральный закон от 04.05.2011 № 99–ФЗ [4] (далее – Закон о лицензировании).

Но, правовое регулирование лицензирования как метода государственного регулирования различных видов деятельности, прежде всего предпринимательского пла-

на, не ограничивается базовым Законом о лицензировании, в отношении отдельных видов деятельности вопросы лицензирования разрешены в профильных законодательных актах, посвященных в том числе использованию атомной энергии, деятельностью, связанной с защитой государственной тайны, деятельностью кредитных организаций, проведением торгов и т.д.

В настоящее время, после значительного сокращения направлений деятельности, для осуществления которых требуется лицензия, государственный контроль во многом уступил свое место саморегулируемым организациям, членами которых становятся участники рынка тех или иных товаров (работ, услуг). Тем не менее, перечень лицензируемых видов деятельности пока еще достаточно широк, в связи с чем проанализировать все виды деятельности в рамках настоящей статьи не представляется возможным, поэтому стоит остановиться на некоторых из них. В научной литературе довольно подробно проанализированы особенности лицензирования страховой [9;11], медицинской [10;12], банковской деятельности [6;8].

Во всех таких научных работах и комментариях законодательства отмечаются одни и те же аспекты лицензи-

рования, в частности предъявляемые к претендентам на получение лицензии требования, например: квалификационные требования к кандидатам на руководящие должности, требования к финансовому положению учредителей и самого банка, требования к деловой репутации как лиц, занимающих руководящие должности в банке, так и учредителей. Кроме того, помимо требований к должностным лицам, требования предъявляются и к самому учреждению, например, необходимо наличие уставного капитала определенного минимального размера.

В то же время, отдельные виды деятельности практически не анализируются на предмет особенностей их лицензирования, в основном, в комментариях законодательства лишь отмечается, что данный вид деятельности подлежит лицензированию, и указывается перечень нормативных актов, в которых предусмотрена процедура лицензирования.

Поэтому представляется остановиться на некоторых таких видах деятельности, недостаточно рассмотренных в научной литературе. Так, деятельность по предоставлению услуг связи по-прежнему возможна только при наличии лицензии, что можно обосновать тем, что данный вид деятельности важен для государства, а оно не собирается отказываться от лицензионного контроля.

Такой интерес к деятельности по предоставлению услуг связи в аспекте ее лицензирования связан с тем, что есть два нормативных акта одного уровня, в которых затронуты вопросы лицензирования данного вида деятельности: Закон о лицензировании и Закон о связи [1]. Первый Закон регулирует отношения, возникающие между органами власти, юридическими лицами и предпринимателями при осуществлении лицензирования отдельных видов деятельности. В то же время, его положения не применяются к лицензированию отдельных видов деятельности, таких как банковский, биржевой и страховой бизнес и иным, специфичным видам деятельности.

Сфера деятельности по предоставлению услуг связи, также специфична, однако не настолько, чтобы Закон о лицензировании включил данный вид деятельности в перечень особого самостоятельного регулирования. То есть базовый Закон о лицензировании применяется в сфере связи и массовых коммуникаций, но порядок принятия решения о предоставлении лицензии, сроке ее действия и порядок продления, приостановления и возобновления срока ее действия могут устанавливаться федеральными законами, в частности Законом о связи. В нем лицензированию посвящена отдельная глава, которая содержит специальные нормы, имеющие приоритет перед общими положениями Закона о лицензировании. Так, до сих пор ст. 33 Закона о связи устанавливает ограничения на срок действия выданной операторам лицензии (от 3 до 25 лет). Хотя базовым Законом о лицен-

зировании предусмотрена бессрочность лицензии, это касается не всех видов деятельности, так как вопросы срока действия лицензии могут устанавливаться отраслевым федеральным законом, в данном случае Законом о связи. Последний предусматривает, что срок действия лицензии может быть продлен по заявлению лицензиата на тот же срок, на который она была выдана первоначально, или на иной, меньший срок. Для этого нужно подать те же документы, которые соискатель собирает для первоначального получения лицензии. В продлении срока действия лицензии может быть отказано, если на день подачи заявления установлены, но не устранены нарушения лицензионных условий.

Данный пример характерен тем, что он показывает взаимосвязь базового Закона о лицензировании и профильных законодательных актов, регламентирующих порядок осуществления определенного вида деятельности. Здесь наглядно просматривается многоступенчатость правового регулирования института лицензирования.

Определенный интерес для целей настоящего исследования представляют нормы Федерального закона "О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" [2]. Данный Закон предусматривает: выдачу разрешений на осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр в игорных зонах; выдачу лицензий на осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр в букмекерских конторах и тотализаторах; обязательное членство организаторов азартных игр в букмекерских конторах или тотализаторах в саморегулируемой организации (ст.3 Закона).

Что особенно интересно, то данная норма прямо обозначает эту деятельность как государственное регулирование, то есть, фактически определение условий осуществления такой деятельности, и требований к лицам, осуществляющим такую деятельность. Также заслуживает внимания тот факт, что подобное регулирование, в том числе и выдачу лицензий на осуществление данного вида деятельности, государство возложило на такой орган власти как налоговая служба, поскольку соответствующего "профильного" органа в системе органов государственной власти, как, например, Центробанка, лицензирующего банковскую деятельность, или Минздрава, лицензирующего медицинскую деятельность, просто нет.

Здесь также стоит отметить, что для организаций, желающих осуществлять игорную деятельность, с 2014 года установлено обязательное требование об участии в специальной саморегулируемой организации (ст.14.1

Закона об игровой деятельности), из чего следует вывод, что данный вид деятельности находится одновременно под государственным контролем со стороны налоговых органов, так и под "профессиональным" контролем со стороны СРО.

Тем не менее, несмотря на столь обширную нормативную базу института лицензирования, в научных исследованиях отмечаются и отдельные проблемы, неурегулированные в достаточной мере.

Так можно отметить и проблемную ситуацию с дублированием требований о лицензировании, что особенно актуально в связи с существующей возможностью распределения полномочий по лицензированию отдельных видов деятельности между различными уровнями публичной власти [7, С.26–27]. Например, лицензию для осуществления фармацевтической деятельности организациям оптовой торговли выдает Росздравнадзор, а аптечным организациям – уполномоченный орган госу-

дарственной власти субъекта РФ. При этом, вполне возможна ситуация, при которой одно и то же юридическое лицо может быть и организацией оптовой торговли (осуществлять оптовую торговлю лекарственными средствами), и аптечной организацией (осуществлять розничную торговлю лекарственными препаратами), что предусмотрено п. 34, п. 35 ст. 4 Закона об обращении лекарственных средств [3]. При этом согласно разъяснениям, приведенным в письме Минздравсоцразвития России от 3 февраля 2012 г. [5], у одного юридического лица должна быть только одна лицензия на осуществление фармацевтической деятельности.

Для разрешения данной коллизии предлагается закрепить в Законе о лицензировании (п.3 ст.18) положение о том, что переоформление лицензии возможно как в органе, выдавшем лицензию, так и в вышестоящем органе исполнительной власти, делегировавшем право на осуществление лицензионной деятельности, как обладающем изначальным правомочием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 07.07.2003 № 126–ФЗ "О связи" // Собрание законодательства РФ.2003. № 28. Ст. 2895.
2. Федеральный закон от 29.12.2006 № 244–ФЗ "О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ.2007. № 1 (1 ч.). Ст. 7.
3. Федеральный закон от 12.04.2010 № 61–ФЗ "Об обращении лекарственных средств" // Собрание законодательства РФ.2010. № 16. Ст. 1815.
4. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99–ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" // опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru> – 13.07.2015
5. Письмо Минздравсоцразвития РФ от 03.02.2012 № 25–1/10/2–855 "О новых требованиях по лицензированию фармацевтической деятельности и деятельности по обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, культивированию наркосодержащих растений" // Здравоохранение. 2012. № 4.
6. Вагонова А.С. Лицензирование деятельности по предоставлению потребительских кредитов (займов): сравнительно-правовой анализ // Банковское право. 2015. № 2. С. 64 – 70.
7. Данилова И.В. Распределение полномочий по лицензированию отдельных видов деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях // Государственная власть и местное самоуправление. 2013. № 9. С. 26 – 28.
8. Карпов Л.К. Правовое регулирование деятельности кредитных организаций в Европейском союзе. М.: Статут, 2014. 152 с.
9. Косаренко Н.Н. Правовое обеспечение публичных интересов в сфере страхования: монография. М.: Волтерс Клувер, 2010. 320 с.
10. Согиайнен А.А., Чичерин Л.П., Щепин В.О. Особенности лицензирования военно-врачебной экспертизы в современных условиях // Право в Вооруженных Силах. 2015. № 2. С. 80 – 84.
11. Фогельсон Ю.Б. Страхование право: теоретические основы и практика применения: монография. М.: Норма, Инфра-М, 2012. 576 с.
12. Холопов А.А., Павлов Ю.И. Правовые аспекты лицензирования медицинской деятельности // Медицинское право. 2014. № 1. С. 30 – 34.

© В.В. Колба, (201Ork@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СИМПОЗИУМ

**«Специфические языковые расстройства у детей:
вопросы диагностики и коррекционно-
развивающего воздействия»**

2018 года
23-26 августа

ВОПРОСЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ, КОММЕРЧЕСКОЙ И ИНОЙ ТАЙНЫ

LEGAL LIABILITY FOR OFFENSES IN THE FIELD OF PROTECTION OF PROFESSIONAL, COMMERCIAL AND OTHER KIND OF SECRECY

*V. Novikov
S. Golubchikov
M. Troitskaya
M. Serbin
A. Baranova*

Annotation

The allocation of responsibility for the committed offenses in the field of protection of various types of secrecy is the fundamental deterrent condition to ensure its safety. The article deals with legal liability in the field of data protection, as well as legal liability for various violations during protection of professional, commercial and other kind of secrecy.

The article covers the issues such as "legal responsibility", its objectives, functions, principles, types, procedure for bringing to responsibility for violation of various types of secrecy or disclosure of protected information.

Keywords: legal liability, secrecy, data protection, information disclosure.

*Новиков Владимир Кузьмич
Доцент, независимый исследователь
Голубчиков Сергей Викторович
К.т.н., независимый исследователь
Троицкая Мария Юрьевна
К.ю.н., Академия повышения
квалификации и профессиональной
переподготовки работников образования
Сербин Михаил Владимирович
Адвокат, Московская коллегия адвокатов
"Межрегион"
Баранова Анастасия Владимировна
Аспирант, МГИМО
Университет МИД России*

Аннотация

Установление ответственности за совершенные правонарушения в области защиты тайн различного вида является основополагающим сдерживающим условием для субъекта по обеспечению её сохранности. В статье рассматривается юридическая ответственность в области защиты информации, а также за различные нарушения при защите профессиональной, коммерческой и иной тайны.

Освещаются вопросы, начиная с понятия "юридическая ответственность", её цели, функции, принципы, виды до порядка привлечения к ответственности за нарушение различных видов тайн или разглашение охраняемых сведений.

Ключевые слова:

Юридическая ответственность, тайна, защита информации, разглашение информации.

Важным направлением любой деятельности, в том числе в области защиты тайн, является установление ответственности за совершенные правонарушения в этой области.

Ответственность представляет собой сложное и многоплановое социальное явление, которое включает также субъективную обязанность субъекта (человека) отвечать за поступки и действия, за их последствия.

Ответственность – это определенный уровень негативных последствий для субъекта в случае нарушения им установленных государством обязательных требований и норм.

Ответственность за нарушение тайны является основополагающим сдерживающим условием для субъекта

по обеспечению ее сохранности. По характеру принимаемых мер за совершаемые действия субъектом в отношении защиты тайны можно выделить виды ответственности: материальную, моральную, юридическую, политическую, семейную и др.

1. Понятие "юридическая ответственность"

Юридическая ответственность – это применение мер государственного принуждения к виновному субъекту за совершенное правонарушение [1, 2].

Юридическая ответственность – правоотношение, в которое вступает государство в лице его компетентных органов и должностных лиц и правонарушитель (лицо), на которого возлагается обязанность претерпевать соот-

ветствующие лишения за совершенное им правонарушение, т. е. основанием юридической ответственности является наличие правонарушения [1, 2].

Юридическая ответственность, являясь одним из видов ответственности, выступает важной мерой защиты интересов личности, государства и общества [1, 2].

Цели юридической ответственности – конкретное проявление общих целей права, т. е. закрепление, регулирование и охрана общественных отношений.

Юридическая ответственность наступает в результате нарушения запретов и предписаний, установленных государством в нормативных правовых актах в виде обязательных требований (норм), и проявляется в применении к правонарушителям мер государственного принуждения (санкций). Право применять меры принуждения предоставлено только государственным органам (федеральным, субъектов Российской Федерации и муниципальным) и должностным лицам в пределах их полномочий.

Юридическая ответственность имеет признаки, к которым можно отнести:

- ◆ наступление события правонарушения при его наличии;
- ◆ регулирование правонарушений только нормами права;
- ◆ применение к правонарушителю принуждения только государством;
- ◆ наступление неблагоприятных последствий для совершившего правонарушение.

Следовательно, юридическая ответственность – обязанность лица (субъекта), совершившего правонарушения, претерпевать определенные лишения (ограничения) государственно-властного характера, предусмотренные нормами права.

2. Функции, принципы и виды юридической ответственности

Цели юридической ответственности находят своё отражение и конкретизируются в её функциях, к которым можно отнести: карательную, штрафную, превентивную (предупредительную), воспитательную, правовосстановительную (компенсационную), организующую (регулятивную) [1, 2].

Штрафная и карательная функции выступают как реакция общества в лице государства на вред, причиненный правонарушителем. Это наказание правонарушителя, которое есть не что иное, как средство самозащиты общества от нарушения условий его существования. Данные функции реализуются либо путем изменения

юридического статуса нарушителя через ограничение его прав и свобод, либо возложением на него дополнительных обязанностей.

Превентивная (предупредительная) функция юридической ответственности выступает в виде предупредительного воздействия, оказываемого не только на самого правонарушителя, но и на окружающих. Тем самым достигается так называемая общая превенция.

Юридическая ответственность имеет также воспитательную функцию. Эффективная борьба с нарушителями, своевременное и неотвратимое наказание виновных создают у граждан представление о незыблемости существующего правопорядка, укрепляют веру в справедливость и мощь государственной власти, уверенность в том, что их права и интересы будут надежно защищены.

Юридическая ответственность имеет правовосстановительную (компенсационную) функцию, которая предусматривает восстановление нарушенных противоправным поведением общественных отношений.

Юридическая ответственность выполняет и своюственную праву в целом организующую (регулятивную) роль. Факт существования и неотвратимости наказания обеспечивает организующие начала в деятельности любого общества.

Общими принципами юридической ответственности являются: равенство перед законом и презумпция невиновности [3, 4].

Принцип равенства перед законом предусматривает, что лица, совершившие правонарушения, равны перед законом и подлежат ответственности независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств.

Принцип равенства перед законом юридических лиц при их административной ответственности предусматривает также, что они подлежат административной ответственности независимо от места нахождения, организационно-правовых форм, подчинённости, а также других обстоятельств. Кроме того, принцип равенства перед законом предусматривает особые условия применения мер обеспечения производства по делу об административном правонарушении и привлечения к административной ответственности должностных лиц, выполняющих определенные государственные функции (депутатов, судей, прокуроров и иных лиц). Особые условия устанавливаются Конституцией Российской Федерации и федеральными законами.

Принцип презумпция невинности предусматривает, что лицо подлежит юридической ответственности только за те правонарушения, в отношении которых установлена его вина.

Кроме того, принципами законодательства в области уголовной ответственности дополнительно являются: принцип законности, принцип справедливости и принцип гуманизма.

Виды правонарушений, юридической ответственности и наказания представлены на **рис 1**

Правонарушения подразделяются на преступления и проступки.

Преступление – это противоправное деяние, представляющее такую форму поведения субъекта права, которое посягает на общественные отношения, охраняемые государством. Оно носит общественно опасный характер, ибо не считается с правом вообще.

Иначе говоря, преступник свою особенную волю противопоставляет воле общества, т. е. всеобщей воле, выраженной в правовых запретах, он как бы навязывает ее обществу путем посягательства на его устои, поэтому преступление влечет за собой уголовное наказание.

Проступок – это форма противоправного поведения субъекта права, причиняющая вред обществу. В отличие от преступления проступок не представляет серьезной общественной опасности, хотя и нарушает правовые

предписания государства. Но в этом нарушении он не посягает на право другого лица.

Действующее законодательство различает три вида проступков: гражданско-правовые, административно-правовые и дисциплинарные.

3. Субъективная и объективная стороны юридической ответственности

Одним из основных элементов юридической ответственности является юридический состав правонарушения, который включает субъект и субъективную сторону правонарушения, а также объект и объективную сторону правонарушения, кроме того, как сложная составляющая сюда может включаться причинно-следственная связь между ними.

Субъект правонарушения – вменяемое лицо, совершившее правонарушение, т. е. лицо, сознававшее противоправный характер своего деяния. Разумеется, оно должно достигнуть определенного возраста и быть способным руководить своими поступками. В области административной ответственности субъектами правонарушений также могут быть должностные и юридические лица.

Субъективная сторона охватывает три элемента: цель, мотив и вину.

Цель – идеальное предвосхищение результата.

Мотив – это те внутренние побуждения, которыми руководствовался правонарушитель.



Рисунок 1. Виды правонарушений, юридической ответственности и наказаний.

Основой субъективной стороны является вина, т. е. на признании лица виновным в совершении правонарушения, т. е. на наличии в его деяниях вины.

Вина – это психическое отношение субъекта права к совершенному им противоправному деянию, которое подразделяется на умысел и неосторожность.

Правовая наука различает две формы виновности – умышленную (умысел) и по неосторожности.

Умысел означает, что лицо, совершившее правонарушение, сознавало противоправный характер своего деяния, предвидело и желало наступления его последствий или сознательно допускало их. Умысел может быть прямой и косвенный. Прямой умысел характеризуется тем, что субъект правонарушения желал наступления противоправных последствий своего деяния. Косвенный умысел не преследует цель наступления таких последствий, но сознательно допускает их.

Неосторожность как форма вины отличается от умысла тем, что субъект правонарушения либо предвидит наступление противоправных последствий своего деяния, но вследствие легкомыслия надеется их предотвратить, либо не предвидит их, хотя мог и должен был их предвидеть. В свою очередь неосторожность подразделяется на самонадеянность и небрежность.

Самонадеянность – субъект правонарушения проявляет легкомыслие по отношению к последствиям своего противоправного деяния.

Небрежность – субъект правонарушения не предвидел наступления противоправных последствий своего деяния, хотя должен был и мог их предвидеть.

Понятие умысла и неосторожности носит универсальный характер и фигурирует при решении вопросов, связанных с гражданско-правовой, административной и дисциплинарной ответственностью.

Объект правонарушения – общественные отношения, возникающие при совершении правонарушения.

Объективная сторона правонарушения состоит из противоправного деяния, вреда, причиненного общественным отношениям и причинной связью между совершенным противоправным деянием и наступившими последствиями. К объективной стороне состава правонарушения также относят факультативные элементы – время и способ совершения противоправного деяния.

Под противоправным деянием понимается поведение лица, нарушающее предписания норм права. Оно может быть совершено путем активных поступков (действия) или путем бездействия. Иногда в одном правонарушении совмещаются действие и бездействие, влекущие юридическую ответственность.

В тех случаях, когда нарушение норм права связано с воздействием непреодолимой силы, правонарушение от-

сутствует, ибо оно произошло помимо воли лица. Так, например, нередко проживание беженцев или вынужденных переселенцев без прописки и других правовых реквизитов связано с экстремальной ситуацией, вынудившей их покинуть места своего прежнего проживания и обустроиться на новом месте.

Правонарушения, как правило, влекут за собой причинение вреда, нанесение определенного материального ущерба тем или иным лицам или государству в целом. Но в определенных случаях их совершение лишь создает возможность причинения того или иного вреда или нанесения ущерба охраняемым государством интересам. Такого рода правонарушения получили широкое распространение в области уголовного и административного права.

Так в области уголовного права ответственность наступает не только за совершение преступления, но и за покушение на него.

В области же гражданско-правовых отношений ответственность связывается, как правило, с причинением вреда.

Юридическая ответственность за нарушения законодательства, регулирующего отношения в области защиты информации, имеет ряд особенностей:

- ◆ правонарушения, подпадающие под применения тех или иных мер принуждения (воздействия) на совершившего их субъекта – обладателя (владельца, собственника) информации, всегда связана с информацией, т. е. сведениями независимо от формы их представления в ходе возникновения информационных отношений;

- ◆ правонарушения можно рассматривать в качестве информационно-правовых отношений, если связь с информацией имеется не только непосредственная, но и опосредованная;

- ◆ правонарушения необходимо рассматривать в области осуществления права на поиск, получение, передачу, переработку, производство, распространение, хранение информации, применения технических средств, информационных технологий, информационных систем и обеспечения защиты информации.

Юридическая ответственность в области защиты информации реализуется в рамках правовых отношений, возникающих между субъектом – нарушителем информационно-правовых норм (обязательных требований), установленных в нормативных правовых актах и государством в лице уполномоченных на применение санкций соответствующих органов и должностных лиц.

Таким образом, юридическая ответственность выступает в виде применения мер государственно-принудительного воздействия к правонарушителю, приводящее к возникновению неблагоприятных последствий для нарушителя, которые могут быть самыми различными в зависимости от тяжести правонарушения, и которые он дол-

жен принимать как ответную реакцию государства и общества на его деяния, сообразуя с ним свое дальнейшее поведение.

4. Порядок привлечения к ответственности за нарушение режима профессиональной, коммерческой и иной тайн или разглашение информации

Для оценки вреда, который может быть причинен должностным лицом или работником организации в случае нарушения режима профессиональной, коммерческой и иной тайн или разглашение информации, в организации создается комиссия, назначаемая приказом (распоряжением) руководителя. Комиссия может создаваться на постоянной основе или при наступлении события правонарушения [5].

В состав комиссии включаются, как правило, работники службы безопасности; юридического службы; отдела кадров, структурного подразделения, в котором произошло правонарушение, иные работники по решению руководства организации.

Комиссия должна затребовать от работника письменное объяснение о причинах и условиях нарушения режима профессиональной, коммерческой и иной тайн или разглашение информации.

Если по истечении двух рабочих дней с момента обнаружения нарушения режима профессиональной, коммерческой и иной тайн или разглашения информации указанное объяснение работником организации не представлено, то составляется соответствующий акт о нарушении режима профессиональной, коммерческой и иной тайн или разглашении информации.

На основании представленного объяснения или составленного акта проводится разбирательство (служебное расследование).

По результатам служебного расследования (разбирательства) оформляется заключение.

На основании заключения могут быть приняты решения:

- ◆ об отсутствии нарушения режима профессиональной, коммерческой и иной тайн или разглашения информации;
- ◆ о применении дисциплинарного взыскания к лицу, нарушившему режим профессиональной, коммерческой и иной тайн или разгласившего информацию;
- ◆ о направлении материалов служебного расследования (разбирательства) в органы государственного контроля (надзора) в области информационной безопасности (защиты информации) для привлечения лица к административной ответственности или правоохранительные органы (по подследственности) для привлечения лица к уголовной ответственности за нарушение режима профессиональной, коммерческой и иной тайн или разглашение информации.

Если принято решение о привлечение работника организации к дисциплинарной ответственности, то объявление работнику приказа под подпись осуществляется в течение трёх рабочих дней со дня его издания, не считая времени отсутствия работника на работе по уважительной причине.

Если работник отказывается ознакомиться с указанным приказом под подпись, то составляется соответствующий акт.

Дисциплинарное взыскание может быть обжаловано работником в государственной инспекции труда и (или) органы по рассмотрению индивидуальных трудовых споров или в суде.

При причинении работником убытков организации и при отказе добровольно возместить причиненные убытки организация имеет право обратиться в суд за защитой своих интересов.

Таким образом, юридическая ответственность играет важную роль в обеспечении выполнения обязательных требований (норм) в области защиты информации, определенных в нормативных правовых актах Российской Федерации [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Новиков В.К. Организационно-правовые основы информационной безопасности (защиты информации). Юридическая ответственность за правонарушения в области информационной безопасности (защиты информации). Учебное пособие. – М.: Горячая линия – Телеком, 2015.
2. В.К. Новиков, С.В. Голубчиков. Организационно-правовые основы информационной безопасности (защиты информации). Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Горячая линия – Телеком, 2017. – 220 с.
3. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации".
4. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017).
5. В.К. Новиков, А.Н. Вяткин, С.В. Голубчиков. Правовые основы допуска и доступа должностных лиц, работников и граждан к информации конфиденциального характера. Учебно-методическое пособие. – М.: Горячая линия – Телеком, 2017. – 124 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

HISTORICAL STAGES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION CONTRACT

S. Novikov

Annotation

In this paper we analyze the historical aspect of the contract. Reasoned allocation of six stages: the first stage – from 1547 to 1595, the second stage – from 1595 until 1719, the third period, from 1719 to 1835, the fourth period, from 1835 to 1917, the fifth period, from 1917 to 1996, the sixth period – from 1996 to the present.

Keywords: contract, construction contract, development history, experience, formation, the civil code, capital construction.

Новиков Сергей Николаевич
Аспирант, Современная
гуманитарная академия

Аннотация

В настоящей статье проанализирован исторический аспект развития договора подряда. Автором аргументировано выделение шести этапов: первый этап – с 1547 г. до 1595 г., второй этап – с 1595 г. до 1719 г., третий период – с 1719 г. до 1835 г., четвертый период – с 1835 г. до 1917 г., пятый период – с 1917 г. до 1996 г., шестой период – с 1996 г. и по настоящее время.

Ключевые слова:

Договор, строительный подряд, история развития, опыт формирования, гражданский кодекс, капитальное строительство.

Анализ и изучение исторического аспекта развития права дает возможность осмыслить уже существующий опыт формирования и применения правовой нормы. Особенно актуально обращение к истории развития в случае, когда происходит совершенствование действующего законодательства. Гражданское законодательство в сфере регулирования отношений по возведению объектов капитального строительства всегда представляло интерес для изучения. Очень часто поправки, вносимые в законодательные акты, не затихающие судебные споры говорят о том, что правовые нормы идут вразрез со складывающимися экономическими отношениями. Особенно явно это прослеживается в развитии законодательства о строительстве. Ситуацию не спасает и существенное реформирование норм права в данной области. В связи с чем изучение истории права дает возможность не только исправить, но и избежать ошибок в законотворческой деятельности, а также разработать такие правовые нормы, которые будут соответствовать отношениям и обеспечат надлежащую правоприменительную практику.

Однако, в процессе изучения истории важно не просто найти описание правовой конструкции, а выявить предпосылки появления нормы права и объяснить причины ее неэффективности [1. С. 84–85]. Подобный подход может реализовываться тогда, когда предмет исследования составляет не только законодательство, но и особенности складывающихся отношений. Анализ и изучение становления договора строительного подряда, по нашему мнению, является важным направлением в исследовании,

поскольку данный договор является основным при осуществлении строительной деятельности.

Договор строительного подряда как самостоятельный субинститут в системе гражданского права характеризуется длительным и сложным путем исторического развития. Договорные отношения в сфере строительства прошли долгий путь становления, прежде чем получили надлежащую правовую основу. Причина этому – в сохранении феодального хозяйства в течении длительного периода времени.

Самые первые упоминания о договоре по выполнению работ возможно выделить еще в Русской Правде. Так, в данном документе были закреплены отдельные положения личного найма, под которым понималось услужение для выполнения определенных видов работ, сделанное в устной форме "государем" мастеру–плотнику – "наймиту".

Первоосновой письменной формы договора строительного подряда являлись письменные свидетельства о строительном подряде, относящиеся к 1547 г. Данные свидетельства касались большей частью частных подрядов, когда отношения оформлялись подрядными грамотами или записями. Впервые нормативно отношения строительного подряда были закреплены в 1595 г. царским Наказом "О заготовлении материалов для строения Смоленской крепости" [2]. Указанным документом впервые были закреплены специальные нормы о договоре строительного подряда с участием государства. Впоследствии в своем большинстве нормативные акты применительно к подрядным отношениям в строительстве до конца XX в. обладали казенной направленностью, так как

государство являлось одной из сторон, а сам договор строительного подряда выступал как государственный контракт, необходимый для реализации внутренних функций государства (например, обороны).

1719 г. ознаменовался тем, что Петром I был утвержден регламент Камер-коллегии, прямой обязанностью которой являлось заключение договоров подряда для государственных нужд. В последующем другой стороной договора – подрядчиками – выступали купцы, в качестве поручителей – дворяне, а надлежащее исполнение договорных отношений отслеживали полицейские учреждения. Органами регулярной полиции выдавались разрешения на работы по возведению, переоборудованию и ликвидации строений; ими же также проводилась регистрация этих строений, в первую очередь жилых домов, выполняя при этом архитектурно-планировочные функции [3. С. 228]. Договоры подряда для государственных нужд заключались путем торгов и в письменной форме. Однако в рассматриваемый период времени еще не изжил себя традиционный сложившийся подход, по которому процесс строительства без участия государства производился путем заключения договора личного найма хозяйственным способом. Последующему развитию подрядных правоотношений оказывал препятствие феодальный путь развития, так как им предполагалось наличие классового неравенства.

В.П. Бугорским, верно, отмечается, что ко второй половине XIX в. постепенно происходила ликвидация неравенства сословий в правах на занятие предпринимательской деятельностью [4. С. 49]. Соответственно, указанный фактор вел к активному росту промышленности и торговли, повышалась роль купеческого сословия, что в целом предопределяло тенденции последующего развития законодательства о договорах строительного подряда. В результате качественно иного уровня экономических отношений, формирующихся в условиях капиталистического производства, потребовались юридические нормы, способные обеспечить процесс правового регулирования. В этой связи особо значимо издание в 1835 г. свода законов гражданских.

Так, в Своде законов гражданских в первый раз нашло свое закрепление легальное определение договора подряда в качестве договора, "по которому одна сторона принимала на себя обязательство исполнить своим иждивением предприятие, а другая сторона, в пользу которой производится предприятие, обязалась уплатить за это денежный платеж" (ст. 1737 свода законов гражданских). Договор строительного подряда пока не был выделен в качестве самостоятельного вида подряда. Но, в соответствии со Сводом законов гражданских договор подряда мог быть заключен на производство постройки, починки, переделки и ломки зданий, а также иных работ. Существенными условиями договора являлись: вид работ, инструменты, перечень используемых строительных материалов и их качество, сторона, обязанностью которой являлась поставка данных материалов, сроки ведения строительных работ (не должен был превышать 4 лет),

вид оплаты, порядок расчетов, а также порядок проверки выполненной работы. То есть, здесь нашли свое закрепление основные условия будущего договора строительного подряда, которые обуславливались особенностями складывающихся экономических правоотношений.

В юридической литературе отмечено, что в конце XIX в. производство строительных работ являлось наиболее частым предметом подряда, так как в основном договор заключался на работы по постройке, переделке и ломке зданий [5. С. 415]. Пока отсутствовали специальные нормы о строительном подряде (исключение составляет казенный), что в целом компенсировалось нормами общего характера. Содержание договора подряда составляла комбинация трудового и капиталистического элементов. Трудовой элемент – это исполнение определенной работы в виде создания какой-либо вещи. Капиталистический элемент заключался в наличии обязанности подрядчика не только сделать что-либо, но и передать заказчику результат работы. Причем если, к примеру, личный найм предполагал, что труд рабочего предоставлялся в распоряжение нанимателя, то при заключении договора подряда подрядчиком самостоятельно выбирались пути достижения материального результата.

Однако, несмотря на то, что можно было выделить при- сутствие только договору подряда признаки, иногда его рассматривали как договора об оказании услуг. В частности, Д.И. Мейер под подрядом понимал договор, согласно которому одним лицом в течение определенного времени несет ответственность на возмездных началах оказывать другому лицу какую-либо услугу в виде, например, постройке здания. Услуга должна оказываться при помощи других лиц, а действия самого подрядчика расценивались в качестве посреднических между лицом, заключающим подряд, и рабочими, производящими услугу [6. С. 6].

Является очевидным, что в данном случае договор подряда на постройку здания рассматривался в качестве разновидности посреднического договора, предмет которого составляли услуги подрядчика в области предоставления рабочей силы. Однако, напротив, Г.Ф. Шершеневич [7. С.539] и К.П. Победоносцев [8. С. 424] полагали, что договор подряда – это договор, согласно которому одним лицом на себя и за известное вознаграждение принимается обязательство исполнить своим иждивением предприятие. Предприятие иждивением предполагает своими силами выполнение работы из своих материалов. Отличием от личного найма является то, что подрядчик в качестве лица, выполняющего работы, наделяется необходимым объемом оперативно-хозяйственной самостоятельности, которая позволила бы ему привлекать для исполнения своих обязательств третьих лиц по личному найму и обладать над ними "хозяйской властью".

В последующем, при укреплении позиций капитализма, развитии машиностроения, науки и техники широко распространяется подрядный способ ведения строительных работ, по которому строительство производится путем привлечения специализированных организаций ответственного строительного профиля.

В 1917 г. происходит установление приоритета права государственной собственности на здания и сооружения. Все это значительно влияет на процессы правового регулирования правоотношений строительного подряда. Так, государственные учреждения и предприятия, а также общественные организации вообще стали не правомочны вступать в строительные подрядные отношения, так как в качестве единственного заказчика в рассматриваемый период выступало государство. При желании, участники гражданского оборота могли строить – но только для своих нужд и только хозяйственным способом, с помощью своих сил и средств. В Гражданском кодексе РСФСР 1922 г. законодателем помимо норм, регулирующих общие вопросы подрядных отношений, специально не устанавливались положения, которыми бы регламентировался строительный подряд. Объяснением тому было наличие специального акта административного характера, где роль заказчика от имени государства отводилась государственным органам [9].

Однако, конец 20-х годов ознаменовался тем, что стало невозможным решение в масштабах государства крупных хозяйственных задач, связанных с воспроизводством новых и проведением реконструкции уже существующих материальных фондов. В связи с чем было признано целесообразным перейти от хозяйственного способа ведения строительства к подрядному с помощью государственных строительных организаций. Особенность данного метода состояла в том, что отдельный объект строительства строило сразу несколько подрядных организаций, а координацию и контроль за их совместной деятельностью осуществлял государственный заказчик. Допустимым было использование строительного материала любой из сторон, а оформление договорных отношений производилось составлением прямого договора с каждым из подрядчиков.

Подобные условия ведения строительных работ имели существенные недостатки. Так, например, в результате того, что на одном объекте осуществляли свою деятельность сразу несколько подрядных организаций, заказчику было сложно согласовать их действия, контролировать их. В связи с чем на некоторых стройках использовался метод генерального подряда. Генеральный подрядчик являлся квалифицированным организатором строительства и руководителем совместной работы всех подрядчиков.

Происходящие изменения в способах ведения строительного производства предопределили насущную необходимость нового правового регулирования. И Постановлением СНК СССР от 26 февраля 1938 г. "Об улучшении проектного и сметного дела и об упорядочении финансирования строительства" [10] были утверждены Правила о договорах подряда на капитальное строительство. Важным, по нашему мнению, является то, что законодатель не отвел главной роли в правовом регулировании подрядных отношений кодифицированному акту. Было отдано предпочтение специальным нормативным актам, носящим императивный характер. Детализирова-

лись положения вышеуказанных Правил инструкциями министерств и ведомств.

Безусловное наличие императивности норм практически исключало свободу определения условий договора строительного подряда, вследствие чего производство строительства подавалось как государственная задача. Был введен новый термин "капитальное строительство" – производственная деятельность, имеющая своим направлением создание новых, расширение и реконструкцию имеющихся основных фондов народного хозяйства страны.

Так, становление и развитие специального законодательства о договорах строительного подряда было основано на развитии строительной индустрии и изменении способов строительства в целях решения задач, стоящих перед государством по восстановлению экономики. Главным образом, отношения в сфере строительства складывались между государственными и кооперативными организациями, соответственно, его финансирование шло из государственного бюджета. В своей основе данные отношения имели обязательные для двух сторон административные плановые акты, которыми обеспечивался государственный контроль за ходом строительства.

К примеру, Правилами о договорах подряда на капитальное строительство 1938 г. закреплялись положения, в соответствии с которыми подрядный договор возможно было заключить только лишь с объектами из утвержденных титульных списков. И.Л. Брауде отмечалось, что наличие объекта строительства в титульных списках выступает в качестве необходимой плановой предпосылки заключения подрядного договора по строительству, а также является обязательным условием производства работ [11. С. 248].

В каждом году обязательно заключались годовые договоры, обеспечение материально-технического снабжения стройки осуществлялось из выделенных государственных фондов согласно нарядам на получение ресурсов. Так как финансировалось строительство государством, то на банки была возложена учетная функция подрядных договоров.

В случае, если объекты, включенные в титульные списки строек, не обеспечивались утвержденной проектно-сметной документацией, а сумма денежных средств по смете превысила выделенный государством годовой объем, то в соответствующей части финансирование строительства прекращалось.

Отметим также, что правовое регулирование капитального строительства продолжало оставаться проблемным. Правилами о договорах подряда на капитальное строительство практически не регламентировались правоотношения привлечения субподрядных организаций, которые специализируются на выполнении специальных видов работ, не было надлежащего урегулирования распределения ответственности между генеральным подрядчиком, заказчиком, и субподрядчиком. Задерживалось оформление договоров и начало производства работ.

Новые Правила о договорах подряда на капитальное строительство получили свое утверждение в Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 августа 1955 г. № 1551, однако, договора все также заключались главным образом на базе нормативных ведомственных или межведомственных инструктивных указаний, носящих ярко выраженный административный характер. Полномочия министерств и ведомств были определены возможностью принятия локальных нормативных актов применительно к строительству. Все вышеуказанное повлекло расширение законодательства и внутреннее несоответствие нормативных актов одного уровня. Как следствие, возникла насущная потребность научного осмысления правового регулирования правоотношений в сфере строительства и разработать единый нормативный акт, регламентирующий порядок заключения, исполнения, расторжения подрядных договоров.

Особенностями строительного производства предопределялась специализация подрядных организаций на определенных видах строительных работ, усиливалось кооперирование. Значимость данных процессов в области строительства заключалась в том, что они являлись основными формами разделения общественного труда и фактором роста производительности и экономии. Все изложенное выводило постепенно развивающиеся отношения строительного подряда на качественно иной уровень, обеспечивая последующее развитие законодательства.

Работы в области возведения зданий и сооружений, выполнения отдельных видов комплексов работ обеспечивались с помощью единой технологии отдельных самостоятельных специализированных организаций. Так, развитие специализации в строительной деятельности осуществлялось по двум направлениям – предметному и технологическому. Сущностью системы генерального подряда являлось поручение заказчиком генеральному подрядчику выстроить в целом весь объект. Последним на строительном объекте собственными силами выполнялась определенная часть работ, производство последующих видов специальных работ на договорных началах выполняли иные подрядные строительные организации – субподрядчики. Заключение самого субподрядного договора производилось не с государственным заказчиком, а с генеральным подрядчиком, он же и отвечал перед заказчиком за строительство объекта.

Постепенно менялось представление о самом договоре. Гражданский кодекс РСФСР 1964 г. [12] закреплял договор подряда на капитальное строительство как самостоятельный вид. Легальное определение договора подряда на капитальное строительство содержало следующие основные признаки:

◆ договор подлежит заключению только между организациями исключительно на основе плана, чем полностью исключается инициатива сторон. Данный признак не давал возможности распространения общих норм о подряде на правовое регулирование договорных отноше-

ний в строительстве. Заказчику важны были как результат труда, так и процесс выполнения работы.

◆ исходя из определения договора подряда функция заказчика была сведена к принятию результата работ и уплате за него вознаграждения. Вместе с тем, в договоре подряда на капитальное строительство обязанностями заказчика являлись, в том числе, постоянный контроль за ходом работ, согласование производственных вопросов с подрядчиком.

◆ на заказчика договором подряда на капитальное строительство были возложены дополнительные обязанности, которые вытекали из подготовки объекта строительства (к примеру, получение разрешения на строительство, обеспечение строительства водой и т.д.).

◆ если в обычном подряде обязанностью подрядчика являлась сдача работы согласно условиям договора и без недостатков, то договор подряда на капитальное строительство предусматривал необходимость построенного объекта не только быть пригодным к использованию, но и соответствовать проектно-сметной документации.

Таким образом, можно говорить о том, что Гражданский кодекс РСФСР 1964 г. не отличался разработанностью норм о договоре подряда на капитальное строительство, в связи с чем более предметно данные отношения урегулировались в нормах новых Правил о договорах подряда на капитальное строительство 1969 г. Данные Правила значительно отличались от предыдущих. В частности, был введен запрет подрядчику на выполнение строительно-монтажных работ, если отсутствует договор и финансирование строительства, существенно ограничивалась возможность вышестоящих органов на внесение изменений в планы капитальных вложений и строительно-монтажных работ. Кроме того, договор подряда на капитальное строительство стал детально определять права и обязанности на весь период строительства, сроки ввода объектов в эксплуатацию. Закреплялась в нормативном порядке повышенная имущественная ответственность хозяйствующих субъектов.

Вместе с тем, существенным проблемным моментом было то, что различные организации, заключая договор, подпадали под действие множества инструктивных указаний, что неизбежно порождало преддоговорные споры. Инструкциями одного и того же вида, принимаемыми в различных министерствах, разрешались одни и те же вопросы в плоскости своих ведомственных интересов. Иногда складывались ситуации, в которых акты отдельных министерств по заключению подрядных договоров не соответствовали друг другу и действующему законодательству.

Все это повлекло проведение реформирования управления строительством, были внесены определенные изменения в систему инструктивных указаний министерств и ведомств. Но наличие недостатков правового регулирования отношений в области капитального строительства было очевидным. Неизбежные административные элементы связывали заказчика и подрядчика,

вследствие чего области договорного согласования и свободного волеизъявления значительно ограничивались. Яркий пример тому – обязательные для сторон типовые генеральный и годовой договоры подряда. В них отсутствуют условия, которое могли бы быть согласованы сторонами между собой.

Последующее изменение экономических отношений вело к тому, что в области строительстве роль государства изменилась. Так, ранее строительство рассматривалось как одна из приоритетных государственных задач развития страны, теперь же государством только оказывается необходимое содействие в развитии данного сектора. В результате наделения заказчика и подрядчика инициативой, государственное вмешательство сведено к минимуму. Очевидно, что подобный подход дает реальную возможность получения большего экономического эффекта.

Таким образом, в завершение рассмотрения настоящего параграфа предлагаем выделить следующие этапы становления и развития договора строительного подряда.

ПЕРВЫЙ ЭТАП – с 1547 г. до 1595 г.

В данный период появился так называемый "праобраз" договора подряда – в виде письменных свидетельств о строительном подряде, касающихся большей частью частных подрядов, принят царский Наказ "О заготовлении материалов для строения Смоленской крепости".

ВТОРОЙ ЭТАП – с 1595 г. до 1719 г.

В данный период реализовывались специальные нормы о договоре строительного подряда с участием госу-

дарства. Петром I был утвержден регламент Камер-коллегии, прямой обязанностью которой являлось заключение договоров подряда для государственных нужд. Договоры подряда для государственных нужд заключались путем торгов и в письменной форме.

ТРЕТИЙ ЭТАП – с 1719 г. до 1835 г.

В данный период в Своде законов гражданских в первый раз нашло свое закрепление легальное определение договора подряда в качестве договора. Договор подряда мог быть заключен на производство постройки, починки, переделки и ломки зданий, а также иных работ. Выделены существенные условия договора.

ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП – с 1835 г. до 1917 г.

В данный период производство строительных работ являлось наиболее частым предметом подряда. Пока отсутствовали специальные нормы о строительном подряде (исключение составляет казенный), это компенсировалось нормами общего характера. Содержание договора подряда составляла комбинация трудового и капиталистического элементов.

ПЯТЫЙ ЭТАП – с 1917 г. до 1996 г.

В данный период под влиянием административно-плановых начал управления экономикой основу законодательства о договоре строительного подряда составляют подзаконные нормативные акты, которые практически не содержат гражданско-правовых норм, основанных на свободе воли хозяйствующих субъектов, и носят императивный характер [13. С. 216–221].

ШЕСТОЙ ЭТАП – с 1996 г. и по настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

- Егорова М.А. Прекращение обязательств: опыт системного исследования правового института: Монография. М.: Статут, 2014. С. 84 – 85.
- Акты, собранные в библиотеках и архивах Российской империи Археологической экспедиции Императорской академии наук. Т. 1. СПб., 1836. С. 450.
- Российское законодательство X – XX веков: В 9 т. Т. 4. Законодательство периода становления абсолютизма. М., 1986. С. 228.
- Бугорский В.П. Гражданско-правовые основы предпринимательской деятельности в строительстве. М., 2004. С. 49.
- Синайский И. Русское гражданское право. М., 2002. С. 415.
- Мейер Д.И. Русское гражданское право / Под ред. А.И. Вицина. СПб., 1897. С. 528.
- Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. СПб., 1907. С. 539.
- Победоносцев К. Курс гражданского права. Третья часть. Договоры и обязательства. СПб., 1896. С. 424.
- Положение о государственных подрядах и поставках от 30 сентября 1921 г. // Документ утратил силу.
- Постановление СНК СССР от 26 февраля 1938 г. "Об улучшении проектного и сметного дела и об упорядочении финансирования строительства" // Документ утратил силу.
- Курс советского гражданского права. Отдельные виды обязательств. М., 1954. С. 248.
- Гражданский кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 11.06.1964) // СПС "Консультант Плюс".
- Правила о договорах на выполнение проектных и изыскательских работ от 20 февраля 1959 г. № 166 // Законодательные акты по вопросам народного хозяйства СССР. М.: Юрид. лит., 1961. Том 2. С. 216 – 221.

ПОНЯТИЕ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, КАК ВИДОВОГО ОБЪЕКТА ПРЕСТУПЛЕНИЙ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ ГЛАВОЙ 24 УК РФ

CONCEPT OF PUBLIC SAFETY, AS A SPECIES OBJECT OF CRIMES PROVIDED BY CHAPTER 24 OF THE RF CC

V. Robak

Annotation

The views of various authors on the concept of "public security" are analyzed as a specific object of crimes provided by chapter 24 of the Criminal Code of the Russian Federation. The conclusions form the author's definition of the concept of "public security", as a specific object of crimes provided by chapter 24 of the Criminal Code of the Russian Federation.

Keywords: object of crime, specific object of crime, public relations, public safety.

Робак Владимир Анатольевич

К.ю.н., доцент,

*Крымский юридический институт
(филиал) Академии Генеральной
прокуратуры РФ*

Аннотация

В статье анализируются мнения различных авторов относительно понятия "общественная безопасность", как видového объекта преступлений, предусмотренных главой 24 Уголовного кодекса Российской Федерации. В выводах формулируется авторское определение понятия "общественная безопасность", как видовой объект преступлений, предусмотренных главой 24 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Ключевые слова:

Объект преступления, видовой объект преступления, общественные отношения, общественная безопасность.

Каждое преступление всегда посягает на определенный объект. Как обязательный элемент состава преступления, объект преступления позволяет определить общественно-политическую сущность преступления, выяснить его общественно опасные последствия.

Определением объекта преступления также занимаются сегодня многие авторы, вследствие чего в доктрине уголовного права имеет место множество позиций по данному вопросу.

Н.С. Таганцев, который один из первых начал изучать вопрос относительно определения объекта преступления считал, что объектом преступления является юридическая норма в ее реальном бытии [1, с. 47].

Кроме того, под данным элементом состава преступления понимается фактическое поведение или состояние участников общественной жизни, в которых реализуются общественные интересы [2, с. 57]; реальные предметы материального мира, продукты духовного творчества в объективированной форме, которые представляют собой предпосылку возникновения и развития правоотношения [3, с. 214]; люди, которые в одних случаях выступают как отдельные физические лица, в других – как некоторого рода совокупность лиц, которые имеют или не имеют статус юридического лица, в третьих – как социум [4, с. 260]; правоотношение, поскольку если уголовный закон не декларирует какое-либо общественное отношение в ка-

честве охраняемого, то это отношение и не является объектом преступного посягательства. Таким образом, объект преступления приобретает форму не просто общественного отношения, а правоотношения [5, с. 128]; личные, общественные и государственные ценности (блага, интересы, отношения), на которые посягает преступное деяние и которые охраняются уголовным законом [6, с. 37].

Наиболее распространенной в науке уголовного права является точка зрения, что объектом преступления выступают общественные отношения. Впервые мнение о том, что объектом преступления являются общественные отношения, выразил А.А. Пионтковский еще в 1924 г. "исходя из общего марксистско-ленинского учения о преступлении, объектом любого преступления следует считать общественные отношения, охраняемые всем аппаратом уголовного принуждения [7, с. 130]. Признают объектом преступления общественные отношения многие авторы, которые осуществляют исследования в данной сфере [8, с. 39; 9, с. 31].

Под видовым объектом понимаются тождественные или однородные общественные отношения, которые охраняются комплексом взаимосвязанных уголовно-правовых норм.

Видовым объектом группы преступлений, которой посвящено данное исследование, в обобщенном виде, является общественная безопасность. Упоминание понятия

"общественная безопасность", на законодательном уровне, впервые было закреплено Уголовном кодексе 1922 г. в названии гл. 8 Особенной части "Нарушение правил, охраняющих народное здоровье, общественную безопасность и публичный порядок". Необходимо отметить, что среди ученых однозначного мнения относительно определения указанного понятия отсутствует. В первую очередь это связано с тем, что данное понятие не закреплено на законодательном уровне.

В соответствии с толковыми словарями, под безопасностью понимается: 1. предупреждение опасности, выражение условий, при которых не угрожает опасность [10, с. 39]; 2. отсутствие опасности, сохранность, надежность [11, с. 67].

Необходимо отметить, что понятие "общественная безопасность", также является объектом изучения многих авторов, вследствие чего существует множество точек зрения относительно определения указанного понятия.

Проанализируем мнения авторов, относительно определения понятия "общественная безопасность" и выскажем свое видение, которое безусловно ни в коей мере не будет оспаривать или подвергать критике существующие позиции ученых.

С.Ф. Сундуков данное понятие определяет как совокупность общественных отношений, которые регулируют безопасные условия жизни лица, общества и государства [12, с. 627].

Т.Д. Устинова отмечает – это те стороны общественной жизни, которые обеспечивают ее при нормальном соблюдении соответствующих правил [13, с. 21].

По мнению М.В. Геворкяна под указанным понятием необходимо понимать систему общественных отношений, обеспечивающих безопасные условия жизнедеятельности [14, с. 9].

В.Д. Малков отмечает, что она заключается в отсутствии возможности наступления нежелательных и вредных последствий от каких-либо действий, разрушительных для жизни, здоровья, имущества людей, для собственности, для нормального функционирования государственных и общественных предприятий и организаций [15, с. 6].

По мнению А.М. Воронова – это состояние защищенности урегулированных нормами права и морали общественных отношений [16, с. 31].

И.И. Бикеев дает следующее определение анализируемому понятию – общественное спокойствие, безопасность обращения с источниками повышенной опасности, здоровье населения и общественная нравственность, окружающая природная среда, безопасность движения и эксплуатации транспорта [17, с. 11].

По мнению отдельных авторов, видовым объектом преступлений данной категории является общественный порядок в сфере лицензионно-разрешительной системы оборота предметов, ограниченных в гражданском обороте или изъятых из гражданского оборота. Наличие особо-

го правового режима (лицензионных отношений) связано с регулированием оборота общеопасных предметов в интересах общественной безопасности. Наличие особого правового режима опосредует деятельность, которая, будучи объектом государственной монополии, осуществляется исключительно для обеспечения обороноспособности и государственной безопасности, а также безопасности общества и личности [18, с. 6].

Некоторые авторы указывают, что этот объект представляет устойчивое состояние защищенности общественной безопасности, достигаемое в результате осуществляемой государственными органами и иными субъектами в установленных формах и определенными средствами и методами деятельности, устраняющей угрозы жизненно важным интересам личности, общества и государства [19, с. 8].

По мнению В.А. Озерова под этим понятием необходимо понимать защищенность человека и гражданина, материальных и духовных ценностей, защиту основ государства от преступных посягательств, от социальных и межнациональных конфликтов, от чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера [20].

Выделение безопасных условий жизни лица, общества и государства либо безопасные условия жизнедеятельности, в качестве понятия "общественная безопасность", по нашему мнению, является чрезмерно широким, поскольку под безопасными условиями можно понимать и безопасность жизни и здоровья личности, и безопасность дорожного движения и т.п.

Определение данного понятия, как нормальное соблюдение соответствующих правил либо защищенность урегулированных нормами права и морали общественных отношений, также является чрезмерно широким, поскольку в данном случае можно рассматривать и соблюдение правил безопасности при проведении каких-либо работ, и правил общежития населения, и правил обращения иных предметов, изъятых из свободного оборота и т.п.

Толкование данного понятия, как отсутствие возможности наступления нежелательных и вредных последствий от каких-либо действий, разрушительных для жизни, здоровья, имущества людей, для собственности, для нормального функционирования государственных и общественных предприятий и организаций, также является довольно широким, поскольку включает в себя многие сферы жизнедеятельности общества.

Указание в определении данного понятия, таких составляющих как общественное спокойствие, безопасность обращения с источниками повышенной опасности, здоровье населения и общественная нравственность, окружающая природная среда, безопасность движения и эксплуатации транспорта, также является не в полной мере обоснованным, поскольку выводит понятие "общественная безопасность" за пределы главы 24 УК РФ.

Указание общественного порядка в сфере лицензионно-разрешительной системы оборота предметов, ограниченных в гражданском обороте или изъятых из

гражданского оборота, по нашему мнению, сужает данное понятие, поскольку не подпадает под действия отдельных норм, регламентирующих данную сферу.

По нашему мнению, определяя понятие "общественная безопасность", необходимо исходить не только из понятия "опасность", но и из понятия "общественный".

В соответствии со словарной литературой понятие "общественный" толкуется, то что относится к обществу, то что происходит в обществе, связанное с деятельностью людей в обществе [10, с. 386].

Таким образом, общественную безопасность можно определить как состояние защищенности общества от любых опасностей.

Мы считаем, что указанное определение общественной безопасности является правильным, но слишком широким. Является таким, которое охватывает и преступные деяния, предусмотренные в некоторых других разделах Особенной части УК РФ. Это является верным, поскольку эти преступные деяния посягают на специальные разновидности общественной безопасности. Само

же понятие "безопасность" является определяющим признаком ряда других видовых объектов (основы национальной безопасности, безопасность человечества). В таком ракурсе следует дать определение общественной безопасности как видовой объект главы 24 Особенной части УК РФ. Определяя этот видовой объект следует исходить из того, что глава 24 предусматривает преступные деяния, связанные с общеопасными источниками опасности. Эти источники могут быть социальными (преступные организации, военизированные группы, террористические организации и т.п.) и овеществленными (оружие, боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные устройства и т.п.).

На основании указанного, по нашему мнению, общественную безопасность как видовой объект преступлений, предусмотренных главой 24 Особенной части УК РФ, можно определить как состояние защищенности общества от общественно опасных посягательств, связанных с социальными или овеществленными источниками опасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таганцев Н.С. Русское уголовное право. Общая часть. Т. 1. – СПб.: Королев и комп., 1902 г. – 815 с.
2. Никифоров Б. С. Объект преступления по советскому уголовному праву. – М., 1960. – 232 с.
3. Халфина Р. О. Общее учение о правоотношении. – М., 1974. – 340 с.
4. Новоселов Г.П. Учение об объекте преступления. Методологические аспекты. – М.: Изд-во НОРМА, 2001. – 208 с.
5. Шарафутдинов Е.А. К вопросу о содержании и структуре объекта уголовно-правовой охраны // Уголовное право. – № 3. – 2013. – С. 124–131.
6. Гладких В.И., Курчев В.С. Уголовное право России. Общая и Особенная части: Учебник / под общей редакцией д.ю.н., профессора В.И. Гладких. – М.: Новосибирский государственный университет, 2015. – 614 с.
7. Пионтковский А. А. Уголовное право РСФСР. Общая часть. – М.: Госюриздат, 1924 г. – 194 с.
8. Малахов И. П. Основы уголовного права. Общая часть. – К.: МАУП, 2000 г. – 188 с.
9. Марцев А. И., Вишнякова Н. В. Развитие учения об объекте преступления. – Омск, 2002. – 47 с.
10. Ожегов С. И. Словарь русского языка / под ред. Н.Ю. Шведовой. – 15-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1984. – 816 с.
11. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. Т. 1 – М.: Русский язык, 1978. – 699 с.
12. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под ред. Дуюнова В. К. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 1104 с.
13. Устинова Т. Д. Бандитизм: уголовно-правовая характеристика. – М.: Бизнес-школа "Интеc – Синтез", 1997. – 186 с.
14. Геворкян М. В. Уголовно-правовая характеристика бандитизма: дис. ... канд. юрид. наук. – СПб., 1997. – 156 с.
15. Малков В. Д. Хищение огнестрельного оружия, боевых припасов и взрывчатых веществ / под ред. В.Ф. Кириченко. – М.: Изд-во ВШ МВД СССР, 1971. – 76 с.
16. Воронов А. М. Проблемы теории и практики обеспечения общественной безопасности Российской Федерации: монография. – М.: ВНИИ МВД России, 2006. – 224 с.
17. Бикеев И.И. Ответственность за незаконный оборот огнестрельного оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств: дис. ... канд. юр. наук. – Йошкар-Ола, 2000. – 217 с.
18. Зварыгин В.Е. Незаконный оборот огнестрельного оружия: уголовно-правовой и криминологический аспекты: дис. ... канд. юр. наук. – Ижевск, 2002. – 282 с.
19. Караханов А.Н. Уголовная ответственность за незаконные действия с оружием, предусмотренные ст. 222 УК РФ: дис. ... канд. юр. наук. – М., 2002. – 227 с.
20. Стенограмма парламентских слушаний на тему "Состояние и нормативно-правовое регулирование общественной безопасности и правопорядка в Российской Федерации" (1 июня 2017 г.). [Электронный ресурс]. – URL: <http://council.gov.ru/media/files/TYkiABQEmp8F5ETT3EYyZ7N2mgSM3zAA.pdf> (дата обращения 9.02.2018).

ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ

*Рустамов Павел Анварович
Московский государственный
университет им. М. В. Ломоносова*

MANAGEMENT BODIES IN A JOINT-STOCK COMPANY

P. Rustamov

Annotation

The joint-stock form of economic activity inherent in a market economy was superseded during the planning period, which broke the tradition of development of corporate legislation, which, both in Anglo-Saxon and continental systems, was formed historically and today reflects the centuries-old practice of corporate governance and control bodies, interaction with shareholders, business management and decision-making. Transformation of the legal person's theories with respect to relations in the globalized digital economy leads to "a chaotic" (E.A. Sukhanov) of the array of legislation, the emergence and implementation of new (mainly for Russia) principles of legal regulation of corporate relations and corporate governance, actively discussed principle of "two keys", contradictorily implemented, and to some extent risky for corporations.

Keywords: joint-stock company, corporate governance, "two keys", the theory of a legal entity.

Аннотация

Акционерная форма хозяйственной деятельности, присущая рыночной экономике, была вытеснена в плановый период, что прервало традиции развития корпоративного законодательства, которое как в англо-саксонской, так и в континентальной системах формировались исторически и сегодня отражает многовековую отработанную практику работы органов корпоративного управления и контроля, из взаимодействия с акционерами, ведения дел и принятия решений. Трансформация теорий юридического лица применительно к отношениям в глобализированной цифровой экономике, ведет к хаотичному (позиция Е.А. Суханова) наращиванию массива законодательства, появлению и реализации новых (в основном для России) принципов правового регулирования корпоративных отношений и корпоративного управления, одним из которых стал активно дискутируемый принцип "двух ключей", противоречиво реализуемый, а в некоторой степени и рискованный для корпораций. Его внедрение объективно обусловлено, потребностью в специализации управления, но и опасно расширением индивидуальных возможностей управляющих, действующих в российской институциональной среде, со значительной неформальной составляющей. Рассредоточение управленческих полномочий не способствует координации управления, потребует процедур и время для согласования, что, в свою очередь, потребует учета особенностей управления каждой корпорации, включая профессионализм менеджмента единоличного исполнительного органа.

Ключевые слова:

Акционерное общество, корпоративное управление, "два ключа", теория юридического лица.

Российское корпоративное право появилось существенно позже, зародившись в русле традиционного для России догоняющего, адаптирующего достижения Запада развития, но сразу приобрело существенные особенности, выразившиеся, во-первых, во вторичности законодательства по сравнению с уставами хозяйственных обществ, во-вторых, в доминировании государства, плотном административном надзоре за деятельностью акционерных обществ [1, с.76]; в-третьих, в 75 летнем перерыве в развитии корпоративного права (СССР), чего не знала мировая практика. Сегодня ясно прослеживается тенденция отделения процесса управления бизнесом от владения капиталом, таким образом, эффективность управления дает возможность балансировать интересы акционеров, менеджмента, персонала, общества и государства, учитывая при этом ин-

тересы и перспективы самой корпорации как субъекта права [2, с.9].

В развитых странах, несмотря на очевидное расхождение в регламентации институтов управления, владения акциями, рынков капитала и деловой культуры, корпоративная форма достигла столь высокой степени единообразия, что эксперты Гарвардского университета указывают на высокую вероятность конвергенции. Её причина кроется в широко распространенном нормативном консенсусе, заключающемся в том, что корпоративные менеджеры должны действовать исключительно в экономических интересах всех акционеров. Этот консенсус в отношении новой модели корпорации ведет к частичному отказу от альтернативных моделей корпорации, включая модель, ориентированную на менеджеров, которая развивалась в США в 1950-е и 1960-е годы.

Дополнительными причинами нового консенсуса признаются конкурентные успехи международных корпораций, растущее влияние во всем мире академических дисциплин экономики и финансов, дробление долей собственности в развитых странах, а также появление активных представителей акционеров и групп интересов в основных юрисдикциях. В то же время, как обосновано указывают Г. Хаусманн и Р. Кракман, доминирующая корпоративная идеология остается, в силу чего приоритет акционеров вряд ли будет отменен, что по мнению авторов, представляет собой "конец истории" для корпоративного права [3].

В этом смысле актуализируется вопрос выявления основных тенденций (мировых и отечественных) развития законодательства о корпорации и, особенно об органах её управления. По сути, речь идет о традиционном и хрестоматийном различии частного и публичного интереса, хотя очевидное их разграничение есть в любом учебнике. В то же время, в современном отечественном праве, как обр-азно отмечает Е.А. Суханов, "все смешалось" и само государство начинает (а скорее, продолжает) "действовать рыночными методами, преследуя исключительно собственные (по сути, частные) интересы" [4].

Активное совершенствование российского корпоративного права в части управления связано с задачами модернизации и инновационного развития экономики в условиях неблагоприятных внешних факторов.

Комплексный анализ отношений и взаимодействий органов юридического лица и акционеров (участников) обществ или собственников бизнеса, их взаимодействие между собой, необходимы как для развития цивилистической теории, так и для решения практических задач развития российских акционерных обществ.

Здесь неизбежно встает вопрос о соотношении права и задач экономической эффективности. Е.А. Суханов, цитируя Ульпиана ("право" производно от "справедливость"), обосновано указывает на то, что право не есть "искусство снижения экономических издержек", а нравственная категория справедливости, не имеет экономического содержания и не может быть объяснена с позиций экономической теории права. Исходя из этого, ГК РФ, как фундамент гражданского оборота, затрагивая интересы всех граждан, а не только лишь предпринимательского сообщества не может преследовать целей корректировки налогового, таможенного и прочих отраслей законодательства, относящегося к публичному, а не частному праву [4].

В то же время, в условиях хронической "экономической турбулентности" последних лет, сложившиеся обы-чаи делового оборота, где нередко возникают различные, не предусмотренные законом ситуации в процессе

управления хозяйственным обществом, указывают на необходимость постоянной адаптации законодательной базы под реалии экономической ситуации и потребности участников управленческих правоотношений в хозяйственных обществах.

В краткой статье невозможно дать исчерпывающую характеристику всех органов управления акционерного общества, тем более, что это подробно и детально сделано в современной литературе [5, с. 90; 6, с.258], мы же остановимся на вопросах, актуальных и наиболее востребованных сегодня.

В исследованиях последних лет показано, как российское государство постоянно наращивало "долю законодательного регулирования" деятельности органов корпоративного управления, особенно "по сравнению с недалеким прошлым". В то же время, как указывает М.Д.Тихомиров, законодатель "установил лишь необходимый минимум императивных норм", так как невозможно, да и нецелесообразно детально регламентировать все аспекты управления акционерным обществом [2, с.8]. В значительной степени автор выдавал желаемое за действительное.

В 2014–2017 годах было внесено значительное количество изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ): в частности, была введена глава 9.1, регламентирующая деятельность общих собраний акционеров (участников). В ГК РФ и специализированных федеральных законах (ФЗ "Об акционерных обществах" и ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью") закреплены основы правового регулирования деятельности хозяйственных обществ и их органов управления. В то же время, столь активное законодательство ведет к тому, что корпоративные отношения регулирует множество отдельных федеральных законов, как обосновано отметил Е.А. Суханов, "нередко противоречащих как друг другу, так и ГК РФ". Общее состояние дел в данном случае он оценивает "не иначе как хаотическое" [7, с.6].

В таком более-менее управляемом "хаосе", регулирующем правомочия органов акционерного общества нет (и не было) собственно определения "орган (управления) юридического лица". В доктринальном анализе это институализированная (законом и учредительными документами) часть юридического лица, представленная одним или несколькими физическими лицами и наделенная полномочиями, реализуемыми в пределах своей компетенции [5, с.89].

В соответствии со ст. 53 ГК РФ юридическое лицо приобретает права и, соответственно, принимает обязанности через свои органы, действующие от его имени. Органы юридического лица также уполномочены высту-

пать от его имени, управлять корпорацией и т.п. В этой связи правовой статус органов управления юридического лица, пределы их полномочий, порядок легитимизации и другие вопросы являются предметом оживленных дискуссий, которые, однако, пока не формируют общей теоретической позиции.

В частности органы юридического лица рассматриваются с позиции группировки отличительных признаков, где статус органа представлен как наделение лиц(а) конкретными управленческими полномочиями в организации и на совершение юридически значимых действий вне её [8, с. 31]. При этом в гражданских правоотношениях от имени юридического лица выступает исключительно орган, но его член. В соответствии с этим подходом, высший орган юридического лица, созданный на основе членства, есть совокупность всех его членов, которые не обязаны принимать личное участие в управлении, действуя через представителя.

В целом, способ формирования исполнительного органа юридического лица, равно как и его компетенция производны от организационно-правовой формы и определены гражданским законодательством [9, с. 34]. Согласно иному доктринальному толкованию, орган юридического лица рассматривается на основе одной из правовых теорий о сущности юридического лица. Так, орган представляется организационно оформленной частью юридического лица, представленной физическими лицами [10, с. 119] или лицом (группой лиц), представляющих интересы юридического лица без каких-либо особых полномочий [11; 12].

В последние годы пристальное внимание исследователей и практиков приковано к реализации в России правового принципа "двух ключей", согласно которому устав акционерного общества может предоставить полномочия единоличного исполнительного органа нескольким физическим или юридическим лицам, которые действуют совместно, либо предусмотреть образование нескольких независимо действующих единоличных исполнительных органов. Когда полномочия единоличного органа приданы нескольким совместно действующим лицам, подразумевается, что решения, относимые к исключительной компетенции единоличного органа корпорации, принимаются консенсусом всех соруководителей. Российские авторы, в основном единодушно и совершенно обосновано признают данный принцип с одной стороны, удобным и полезным корпоративным инструментом, а с другой – опасным, особенно при недобросовестном применении [23, с. 33].

Нельзя забывать, что в деятельности органов корпоративного управления постоянно возникают проблемы, обусловленные вполне естественными противоречиями, а подчас и острыми конфликтами [2, с. 16]. В таких случаях "два ключа" удобно "отмыкают" возможности рейдерского захвата, особенно при наличии спора между соруководителями. Не в полной мере ясно и как в данном случае распределить ответственность за неправомерные действия соруководителей, особенно если это не детализировано в учредительном документе (вопрос о совместном, либо раздельном исполнении полномочий единоличного исполнительного органа). Так, например, с нарушением полномочий могут быть совершены сделки (ст. 174, 174.1 ГК РФ), скрыта заинтересованность в их совершении (ст. 45 ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью", ст. 81–84 ФЗ "Об акционерных обществах"). Особо, и не побоимся этого слова, критически значим в российских условиях личностный фактор. На необходимость профессионализма, который "в российской практике встречается далеко не всегда", в распределении полномочий единоличного исполнительного органа, обосновано указывают ряд авторов [14].

Очевидно, что внедрение анализируемого принципа обусловлено объективной необходимостью деления (специализации) управленческих функций, когда каждый отвечает за свою сферу. Практическая реализация принципа, безусловно, расширит круг лиц, полномочных на принятие управленческих решений, особенно когда один руководитель загружен или не может решать всю совокупность задач Общества. Это, безусловно, полезно. В то же время, принимая во внимание институциональную среду, где присутствует значительная доля неформальных норм и правил, распыление управленческих полномочий способно нарушить общую координацию управления, так как действия лиц, имеющих распределенные полномочия, необходимо будет согласовывать. Такая система (алгоритм работы) в литературе оценивается как неэффективная и затратная [14]. Обе позиции логичны и теоретически допустимы, но требуют фактического обоснования, которое авторы, к сожалению, не приводят (в их материале нет эмпирической базы и соответствующих выводов [15]).

В целом, реализация в России принципа "двух ключей" требует учета особенностей конкретной корпорации, в том числе стадии и уровень её развития, состав акционеров, личностные характеристики и профессионализм лиц, занимающих должности в единоличном исполнительном органе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях. Киев, Тип. В.И.Завадского, 1878.
2. Тихомиров М. Д. Правовое положение органов управления акционерного общества: дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. СПб., 2005.

3. Hansmann H., Kraakman R. The end of history for corporate law. Discussion Paper. No. 280. 3/2000. Harvard Law School Cambridge.
4. Суханов Е. А. О частных и публичных интересах в развитии корпоративного права // Журнал российского права. 2013. №1 (193). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-chastnyh-i-publicnyh-interesah-v-razviti-korporativnogo-prava> (дата обращения: 14.02.2018).
5. Дмитриев Е. О., Зинченко Л. А. Правовая характеристика органов управления акционерных обществ в России // Вестник ОмГУ. Серия. Право. 2012. №3 (32). С.87–100;
6. Пушкарев И. П. Совет директоров в системе органов управления хозяйственного общества // Вестник ОмГУ. 2013. №1 (67). С. 257–260.
7. Суханов Е. А. О Концепции развития законодательства о юридических лицах // Журнал российского права. 2010. №1 (157). С.5–12.
8. Бушева С.Г. Орган юридического лица: правовой статус и соотношение со смежными институтами // Законодательство. 2005. № 3. С. 31–41.
9. Пашин В.М. Правовой статус единоличного исполнительного органа хозяйственного общества: мнимый конфликт гражданского и трудового права // Законодательство. – 2006. – № 5. – С. 33–34.
10. Могилевский С.Д. Органы управления хозяйственными обществами. Правовой аспект. М.: Дело, 2001. 360 с.
11. Матанцев И.В. Гражданское право: учебник для вузов. Ч. I / Под общ. ред. Т.И. Илларионовой, Б.М. Гонгало, В.А. Плетнева. М.: Норма-Ин-фра, 1998. – 453 с.
12. Гражданское право. Учебник. Ч. 3 / Валявина Е.Ю., Егоров Н.Д., Елисеев И.В., Иванов А.А., и др.; Отв. ред.: Сергеев А.П., Толстой Ю.К. М.: Проспект, 1999. 592 с.
13. Киракосян С.А., Бежан А.В. Множественность единоличного исполнительного органа: новые возможности и новые риски // Юрист. 2016. № 6. С. 32–35.
14. Ковальчук С.А., Левченко А.В. Реализация принципа "Двух ключей" в Российской Федерации: прогноз возможных последствий реформирования гражданского законодательства // Вестник ПНИПУ. Культура. История. Философия. Право. 2016. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-printsipa-dvuh-klyuchey-v-rossiyskoy-federatsii-prognoz-vozmozhnyh-posledstviy-reformirovaniya-grazhdanskogo> (дата обращения: 14.02.2018).
15. Такого рода анализ, хотя и краткий, проведен для органов управления ООО/ Боброва В.В. Проблемы "множественности" единоличного исполнительного органа общества с ограниченной ответственностью // Фундаментальные научные исследования: теоретические и практические аспекты. Сб. материалов II Междунар. науч.-практ. конф. Западно-Сибирский научный центр. 2016. С. 521–523.

© П.А. Рустамов, (pavel.rustamov@inbox.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

КАПИТАН МОРСКОГО СУДНА КАК "УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ОРГАН ВЛАСТИ": ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА

Скворцов Алексей Игоревич
К.ю.н., Санкт-Петербургский
государственный университет

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR FORMING THE STATUS OF THE CAPTAIN OF THE MARINE VESSEL AS "THE UNIVERSAL AUTHORITY"

A. Skvortsov

Annotation

The captain's powers, which go beyond navigation, guiding the crew of the ship and representing the interests of the shipowner, are analyzed as a special type of delegation, not so much transferring power, authority or responsibility but more as posing special tasks for the captain, providing means for their execution, and determining responsibility.

At the same time, the performance by the captain of certain functions (certification of birth, death, will) still does not make him a civil servant, an official representing the state. The captain only certifies some emergency events, but does not carry out their state registration, without power-administrative authorities. The captain of a sea-going vessel does not have the status of a state civil servant, is not listed as "special subjects" (Chapter 52 of the Code of Criminal Procedure). Thus, the captain of a Russian merchant ship, having no state-power authority, can only conditionally be considered a "universal authority", with the application of this concept exclusively within the framework of doctrinal analysis, i.e. in quotation marks.

Keywords: sea vessel captain, delegation, universal authority.

Аннотация

Полномочия капитана, выходящие за пределы судовождения, руководства экипажем судна и представления интересов судовладельца, анализируются как особый вид делегирования, предполагающий не столько передачу власти, полномочий или ответственности, сколько постановку перед капитаном специальных задач, предоставления средств для их исполнения, а также определение ответственности.

При этом выполнение капитаном некоторых функций (удостоверение рождения, смерти, завещания) ещё не делает его государственным служащим, должностным лицом, представляющим государство. Капитан только удостоверяет некоторые экстренные события, но не осуществляет их государственную регистрацию, не имея властно-распорядительных полномочий. Капитан морского судна не имеет статуса государственного гражданского служащего, не отнесен к специальным субъектам (гл. 52 УПК РФ). Таким образом, капитан российского торгового судна, не имея государственно-властных полномочий, может лишь условно считаться "универсальным органом власти", с применением данного понятия исключительно в рамках доктринального анализа, т.е. в кавычках.

Ключевые слова:

Капитан морского судна, делегирование, полномочия, универсальный орган власти.

Статус капитана морского судна является предметом сложного междисциплинарного анализа, предполагающего исследование во взаимосвязи совокупности норм гражданского (морского), административного и семейного права, нотариата и уголовного процесса.

Капитаны торговых судов Античности и Средних веков, как правило, были купцами и не наделялись государствами флага специальными полномочиями, кроме случаев, когда, как например, в случае Христофора Колумба, их плавание было связано с открытием новых земель, на которые спонсирующий экспедицию монарх, распространил свою юрисдикцию. Именно начиная с Эпохи Великих географических открытий, капитаны морских судов, став пионерами начинающейся глобализации, наделялись широчайшими полномочиями, далеко

выходившими за пределы собственно управления судном и руководством экипажем. Именно специально наделялись, тогда как командиры военных судов, находясь на государственной службе, изначально были представителями государства и имели властно-распорядительные полномочия.

Статус капитана морского судна формировался сначала в форме национальных и международных обычаев, в значительной степени определяемых сферой их применения – Мировым океаном, огромной и опасной стихии, полной тайн и случайностей. Длительное отсутствие связи с берегом, полная изоляция не давали возможность получить указания или помощь от владельцев судна либо властей. Все это вынуждало вырабатывать такие правовые стандарты должности капитана, которые могли обеспечить решение любых проблем мореплавания

капитаном судна единолично и самостоятельно, со всей ответственностью за последствия решений.

Никто действительно не знает, отмечает сегодня The New York Times, как давно это возникло и почему капитаны кораблей, как полагают, имеют больше власти, чем, скажем, пилоты авиакомпаний или проводники поездов. Скорее всего, это связано с тем, что океанские переходы всегда были длиннее, чем типичные полеты или поездка на поезде[8]. Длительность отрыва от суши, и почти всегда, таким образом, от власти, ставила перед всяким судном и капитаном, вопрос о "текущей" юрисдикции.

Капитаны должны были решать проблемы поврежденной и поломки судов, эпидемий на борту, преступлений, бунтов команды, паники пассажиров и экипажа. В экстренных ситуациях они принимали решения об оставлении, затоплении судна или борьбы за его живучесть, о действиях при угрозе захвата врагами либо пиратами или его сдачи последним, сохранности груза, продажи части груза либо судового припаса, заклада судна и т.д. Все это затрагивало не только интересы судовладельца, но и государств. Именно поэтому, капитанам очень длительных и опасных парусных плаваний придавались некоторые функции отсутствующей в открытом море государственной власти. В теоретическом плане, это было делегирование полномочий, вопрос сложный с точки зрения правовых основ абсолютных монархий, поэтому изначально это регулировалось обычаями, которые постепенно формировали законодательство морских государств, наделивших капитанов своих торговых судов, исключительными, а в ряде случаев и уникальными полномочиями.

С появлением радиосвязи и внедрением её в морскую практику на рубеже XIX – XX веков мало изменило круг чрезвычайных правомочий капитанов морских судов в дальнем мореплавании. По-прежнему капитан должен был, как и ранее лично принимать решения и отвечать за судно, груз, команду и пассажиров.

В современной литературе капитан морского судна отнесен полноценным и полноправным лицензированным морским командирам, имеющим в своем окончательном распоряжении торговое судно[8]. По обычаю, капитан это тот, кто главный на судне, кто им командует. В справочниках справедливо уточняется, что любой офицер, командующий кораблем, рассматривается морским обычаем как "капитан", находясь на борту, независимо от его фактического ранга, хотя технически офицера младшего, чем капитан ранга более правильно именовать командиром. В этом смысле морской ранг не следует путать с армией и военно-воздушными силами, хотя, например, все капитаны всех родов войск НАТО имеют общий код НАТО OF-2[7, с. 125].

В России, как и во всем мире, представителями государства имманентно становились офицеры ВМФ. Именно их правовой статус стоял в центре внимания в отечественной литературе с момента создания русского флота, тогда как вопросам разработки основ правового положения капитанов торговых судов, уделялось, куда меньшее внимание.

Офицеры – командиры кораблей Российского Императорского военно-морского флота, считавшиеся элитой Русской армии, был подготовлены, не только командовать кораблем, но и представлять интересы государства.

Во-первых, они получали соответствующее высшее образование. Капитаны торговых судов такой подготовки не имели.

Во-вторых, они набирались, в основном из дворян, т.е. были представителями господствующего класса, опоры режима, тогда как капитаны торговых судов, были в основном из низших сословий.

Существенное отставание России в развитии торгового мореплавания от европейских стран, предопределяло и существенное отставание законодательства Российской империи, определявшего статус капитана торгового судна от европейского законодательства. Действовавшие длительное время положения различных уставов, частью принятых ещё в конце XVII в., в силу своей простоты и путанности не были способны удовлетворить потребности развития торгового мореплавания. Длительное время Россия не имела даже определенного определения должности капитана морского судна, которого именовали то "корабельщиком", "то судоводителем", то "корабельным служителем" или "судовщиком", а то и "водоходцем". Все они требовали специальных разъяснений, которые не были формализованы и основывались на обычае.

Таким образом, концептуальная основа формирования правового статуса капитана торгового судна, до последней четверти XIX в., фактически отсутствовала. В русском морском праве, нормы, формально имевшие "материальный характер", тесно переплетались и путались с административными и процессуальными правилами. Г.Ф. Шершеневич указывал на "чрезвычайное богатство терминов" русского законодательства в этой сфере, тогда как "всюду в Европе" термин "капитан" (capitaine, Schipper, master of ship, capitano), как отметил классик русской цивилистики, "начинает вытеснять остальные выражения"[8, с. 189].

Само понятие "капитан" – лицо, которому вверено главное управление судном, за установленную договором плату либо часть прибыли, было дано в законе [СЗ РИ. Т. XI. Ч. 2; Устав торговый. Ст. 205]. Это же понятие утвердилось и в литературе[5, с. 89]. В то же время дан-

ную позицию в свое время критиковал Г.Ф. Шершеневич, указывая на то, что представительство капитана в российском законе базируется на предположении дифференциации "лица капитана от лица судохозяина". Такое противопоставление исчезает, когда владелец судна сам становится капитаном. В этой связи Шершеневич критиковал законодателя за внесение в определение "понятия о капитане" признака возмездности услуг. Вознаграждение капитана по закону состояло или в точно определенной величине (периодически или порейсово выплачиваемой владельцем судна) либо в доле прибыли по фрахтам, включая и экономию на издержках.

Капитан не мог вести торговлю самостоятельно, и, соответственно, брать свои грузы, однако с согласия владельца судна капитан мог участвовать в корабельном грузе, перевоза таким образом, часть груза за свой счет [СЗ РИ. Т. XI. Ч. 2; Устав торговый. Ст. 211].

Очевидно, что можно было быть капитаном, но при этом не числиться в штате владельца судна, а соответственно и не получать вознаграждения за работу капитаном [6, с. 211]. Г.Ф. Шершеневич указал на дуализм статуса капитана, который, как руководитель, "противополагался все остальным лицам, совместными усилиями которых осуществляется плавание судна, т.е. морскому экипажу". В то же время, с другой стороны, капитан мог считаться членом "вспомогательного персонала" работающего на судовладельца [6, с. 212]. При этом первое противопоставление было необходимо ввиду отношений руководитель-подчиненный, второе – было вариативно, т.к. капитаном судна мог быть и его владелец.

Указанные противоречия и коллизии были устранены лишь в начале XX в., когда статус капитана торгового судна был наконец-то детально проработан, но проект соответствующего нового и прогрессивного закона о торговом мореплавании, так и не был принят, а скольконибудь стройная комплексная концепция развития правового статуса капитана торгового судна, так и не была разработана. Опять же статус капитанов русского торгового флота не стоял в центре внимания русских цивилистов, включая и специалистов так называемого торгового права, и редко становился предметом научного изучения.

В отечественном торговом флоте первой обязанностью капитана всегда было судовождение, т.е. управление морским или речным судном в процессе плавания. Для выполнения этой функции капитан должен был иметь специальную подготовку по технической части судна, знать морские пути, навигацию, методы обеспечения безопасности на воде. Соответственно, чем сложнее была техника, чем больше вместимость судов, чем многочисленнее команда, тем выше требований к капитану. От капитана требовалось наличие предусмотренных законом и подтвержденных собственником судна полномо-

чий для управления судном. В советский период, после национализации торгового флота, нанимателем капитанов судов стало государство, интересы которого они и представляли. В то же время, каких-то исключительных полномочий Кодекс торгового мореплавания СССР капитанам не давал.

Советский период дал существенный толчок концептуализации вопросов той части правового статуса капитана, которая касалась исполнения их функций как представителей государства. Это было оправдано, так как собственником судна было государство, членами экипажа также были наемные работники государственной организации – граждане СССР, перевозимый груз, также принадлежал государственным организациям.

С переходом к рынку, сменой форм собственности и отношений найма, ситуация существенно изменилась. В то же время, современные авторы, продолжают указывать на то, что капитан не просто наемный служащий судовладельца, а наделен государством некоторыми полномочиями, которые, как полагает Е.Г. Егиян, "по совокупности позволяют отнести его к государственному органу", под которым понимается "гражданин либо организация, выступающие от имени государства, наделенные государственно-властными полномочиями, уполномоченные государством на осуществление его задач и функций в определенной сфере и действующие в рамках своей компетенции в соответствии с порядком, установленным государством"[4].

С данной постановкой вопроса сложно согласиться.

Во-первых, от имени государства может выступать лишь уполномоченное в соответствии с федеральным законом должностное лицо, но никак не гражданин. Исключение составляют лишь ситуации исторических казаклизов, когда, например, в Смуту, одним из тех, кто спас российское государство был гражданин К. Минин, выступавший от имени Ополчения.

Во-вторых, определения (понимание понятия) должностного лица, содержащиеся в КРФоАП и УК РФ, не позволяют считать должностное лицо, а тем более гражданина, государственным органом. Так, КРФоАП (примечание к ст. 2.4) дает наиболее широкое определение должностного лица. Его признаки:

- ◆ постоянно, временно либо по специальным полномочиям осуществляет функции представителя власти, т.е. наделено в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся в служебной зависимости от него;

- ◆ выполняет организационно-распорядительные либо административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных организациях, а также в Вооруженных Силах РФ, иных войсках и воинских формированиях РФ[2].

Указанное определение не позволяет считать должностное лицо органом, поэтому такого рода понимания как "капитан – универсальный орган власти", допустимые в рамках доктринального анализа, следовало бы брать в кавычки.

Капитан морского судна, плавающего под флагом Российской Федерации, не полномочен (как и ранее – капитаны советских морских судов) осуществлять государственную регистрацию рождения и смерти, он полномочен лишь удостоверить эти события. Капитан не полномочен регистрировать акты гражданского состояния. Действующее законодательство позволяет делегировать соответствующие права только органам местного самоуправления. Капитаны морских судов соответствующими полномочиями наделены быть не могут.

Рассматривая полномочия капитана, выходящие за пределы судовождения, руководства экипажем судна и представления интересов судовладельца, следует отметить, что речь идет об особом виде делегирования, который предполагает не столько передачу власти, полномочий или ответственности, сколько постановку перед капитаном специальных задач, предоставления средств для их исполнения, а также определение ответственности. При этом, фактически это становится дополнительной работой, которая капитану, как наемному работнику судовладельца, не оплачивается.

В современной теории менеджмента делегирование признается эффективным управленческим приемом, но лишь когда субъекты взаимодействия четко знают свои действия, фиксируют уровни исполнения, формы и сроки отчетности. В действующем правовом регулировании "государственные" полномочия капитана, особенно в части органа дознания, остаются предметом оживленной дискуссии.

Частичное выполнение капитаном некоторых функций (удостоверение рождения, смерти, завещания) ещё не делает его государственным служащим, должностным лицом, представляющим государство.

Капитан только удостоверяет некоторые экстренные события, но не осуществляет их государственную регистрацию. Кроме того, капитаны морских судов не имеют статуса государственного гражданского служащего, не отнесены они и к специальным субъектам (ст. 448 УПК РФ). В этой связи сложно согласиться с тем, что "капитан российского торгового судна является государственным органом Российской Федерации", да ещё и "осуществляет государственно-властные полномочия, делегированные ему федеральной властью в соответствии с законодательством Российской Федерации"[4].

Представляется, что никаких государственно-властных полномочий у капитана нет и быть не может.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации" от 30.04.1999 N 81–ФЗ (ред. от 29.12.2017)// Собрание законодательства РФ. 1999. N 18. Ст. 2207.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195–ФЗ (ред. от 23.04.2018)// Собрание законодательства РФ. 2002. N 1 (ч. 1). Ст. 1.
3. Собрание законов Российской империи (СЗ РИ).
4. Егян В.Г. Государственно-властные полномочия капитана российского торгового судна// Морское право. Интернет журнал. 2009. № 2 (Апрель, май, июнь) <http://magazine.sea-law.ru/arkhiv-zhurnal/64-internet-zhurnal-morskoe-pravo-2009g/internet-zhurnal-morskoe-pravo-2-aprel-maj-iyun-2009g/615-egyan-v-g-gosudarstvenno-vlastnye-polnomochiya-kapitana-rossijskogo-torgovogo-sudna.html>
5. Зуев А.В. Капитаны морских торговых судов Российской империи (вторая половина XIX – начало XX вв.): дисс. ... канд. ист. наук 07.00.02. СПб., 2010.
6. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. М.: СПАРК, 2004. 430 с.
7. Mack W.P.; Seymour H.A.; Lesa A. McComas The naval officer's guide. U.S. Navy: Naval Institute Press, 1998.
8. Aragon J.R., Messer T. A. Master's handbook on ship's business. Cambridge, Md: Cornell Maritime Press, 2001.
9. Ellin A. A Marriage at Sea? Get Me Rewrite// New York times. 2014. Feb. 28. <https://www.nytimes.com/2014/03/02/fashion/weddings/a-marriage-at-sea-get-me-rewrite.html>

© А.И. Скворцов, (alexskvor@hotmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ОПЕРАТИВНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ: ЗАКОННОЕ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ ИЛИ ПРОВОКАЦИЯ

OPERATIONAL EXPERIMENT: A LEGITIMATE LAW ENFORCEMENT ACTION, OR PROVOCATION

*O. Filippova
A. Zatsepin
M. Permyakov*

Annotation

The article discusses the origins and analyzes modern requirements for operational activities – operational experiment. Operational experiment has the goal of detection, prevention, suppression and detection of serious or particularly serious crimes, as well as to identify and establish the persons who are preparing, committing or have committed.

Keywords: operational experiment, the instigator, the operational event; investigative activity, prevention and suppression of crimes.

Органы, исполняющие оперативно-розыскную деятельность, к сожалению, не имеют безграничных возможностей. Они ограничены довольно строгими рамками, для получения информации, нужной для принятия соответствующих решений, проводят оперативно-розыскные мероприятия, в число наиболее частых входит оперативный эксперимент, считающийся одним из продуктивных и эффективных по выявлению виновных в совершении преступления лиц, что было замечено многими учеными [14, 15].

Особенность такого оперативно-розыскного мероприятия в том, что для поимки преступника создаются искусственные ловушки и приманки, поэтому как в теоретической [6], так и в различной правовой литературе вышеуказанное мероприятие именуют как провокационное [13]. Следовательно, встает проблема приемлемости проведения оперативного эксперимента и обоснования его законности.

Необходимо уточнить, что провокация еще в истории

Филиппова Ольга Владимировна
К.ю.н., доцент, Уральский институт
доп. профессионального образования
"Всероссийский государственный
университет юстиции (РПА Минюста России)";
член Российской криминологической
ассоциации; Нотариус г. Екатеринбурга
Зацепин Александр Михайлович
К.ю.н., доцент, Уральский институт
доп. профессионального образования
"Всероссийский государственный университет
юстиции (РПА Минюста России)";
доцент, УрГЮУ; председатель отделения
Российской криминологической ассоциации
Пермяков Максим Владимирович
К.ю.н., доцент, ФГБОУ ВО "Уральский
государственный экономический
университет"

Аннотация

В статье указаны истоки происхождения и анализируются современные требования к проведению оперативного мероприятия – оперативный эксперимент. Основная цель и задача оперативного эксперимента – выявить, предупредить, пресечь или раскрыть тяжкое или особо тяжкое преступление, а также выявить и установить лица, которые стоят за их организацией или совершением.

Ключевые слова:

Оперативный эксперимент, подстрекатель, оперативное мероприятие; розыскная деятельность, предупреждение и пресечение преступлений.

полицейской деятельности частной охраны использовалась как способ работы оперативных подразделений. Например, Н.С. Таганцев пишет: "провокаторами и подстрекателями могут быть не только частные лица, их роли могут выполнять агенты полицейской власти, сыщики" [12]. Еще более ранние исследования, связанные с оперативным экспериментом, который ещё называют "провокационным методом", писал немецкий криминалист Гепп [10]: "провокаторы – это тайные агенты полиции, деятельность которых направлена на побуждение нежелательных правительству индивидуумов, от которых оно хочет отделаться, к изменническим или бунтовщическим деяниям, и последующую выдачу этих лиц органам суда для наказания".

Основанием для проведения данной деятельности являются:

- ◆ наличие уголовных дел, которым суд уже дал ход
- ◆ поступившая информация о правонарушении

или преступлении, которое совершилось, совершается или только планируется (явка с повинной, СМИ, сигнализация и пр.)

- ◆ наличие трупа неизвестного происхождения
- ◆ постановление о проведении данного мероприятия (только после постановления суда и при наличии необходимых документов)
- ◆ необходимость применения мер в отношении лиц, которым требуется защита (судьи, свидетели и пр.).

В советское время в оперативно-розыскных мероприятиях оперативный эксперимент использовался крайне редко, так как считался нетрадиционным и неэффективным средством и способом борьбы с преступностью, в частности еще в 1969 году Ф.Г. Бурчак не принимая его использование, в качестве ОРМ писал: "использование провокаторов – характерная особенность любого эксплуататорского государства, в первую очередь, капиталистического. В условиях морально-политического единства народа в Стране Советов нет и не может быть групп, заинтересованных в искусственном создании преступлений с целью их последующего разоблачения" [7].

Необходимо заметить, что похожая идеологическая точка зрения советской эпохи мелькала и в работах М. И. Ковалева, который углубленно исследовал данное направление: "в советской юридической литературе проблема агента-provokatora никаких трудностей не вызывает. Работа советских карательных органов, и, в частности, органов милиции, строится на принципиально иных основах. Этим органам совершенно чужды методы работы буржуазной полиции, являющейся наиболее антинародным и наиболее реакционным органом в капиталистических государствах" [9].

Современные исследования, как правило, минуют такое оперативное мероприятие как оперативный эксперимент, так как, по мнению И.В. Тимошенко, данное мероприятие связано с тонкой гранью законности и нарушений законности, а его ошибочное выполнение может спровоцировать нарушение прав граждан [13]. С мнением автора в полном объеме согласиться нельзя, поскольку есть определенно конкретные требования, предъявляемые к оперативному эксперименту, которые должен знать каждый оперативный сотрудник.

Кроме сказанного оперативный эксперимент, по отношению к оперативно-розыскной деятельности предусматривается в ч. 1 ст. 6 Закона об ОРД. В частности, на основании названного закона, производятся следующие оперативно-розыскные мероприятия: разговор, исследование улик (документы, телефонные сообщения, сбор сведений).

Любые другие действия, не касающиеся закона об ОРД, и ничем не управляемые, не имеют никакого отношения к правовой, правомерной и законной деятельности сотрудников полиции [3] и других оперативных подразделений, поэтому принуждающим или противозаконным действием – оперативный эксперимент, никак назвать нельзя.

В статье 8 Федерального закона от 12.08.1995 № 144-ФЗ "Об оперативно-розыскной деятельности" [4] законодателем четко называются цели проведения оперативного эксперимента заключающиеся в выявлении, предупреждении, пресечении и раскрытии тяжкого или особо тяжкого преступления, а также с целью выявления и установления лиц, их подготавливающих, совершающих или совершивших.

Итак, проводя оперативный эксперимент запрещается:

- ◆ провоцировать, подстрекать, заставлять участника оперативного эксперимента к совершению правомерных действий;
- ◆ ставить лицо в обстоятельства, затрудняющие удовлетворение своих потребностей законными способами, опосредованно воздействуя на результат;
- ◆ унижать честь и достоинство участников О.Э.;
- ◆ применять условия, создающие опасность для жизни и здоровья участников.

Если оперативный эксперимент, был воспроизведен с грубыми нарушениями установленных законом требований, могут повлечь отказ от возбуждения уголовного дела по статье о взяточничестве, но стать предметом уголовного дела по ст. 304 УК РФ, в соответствии с пунктами 32, 33 и 34 Постановления Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2013 № 24 "О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях" [5], так как именно подстрекательские действия, спровоцировавшие должностное лицо, или лицо выполняющие управленческие функции на принятие взятки не являются преступлением для этого лица, но становятся обвинением в отношении сотрудника, который путем обмана или незаметно, без согласия потерпевшего совершил данную провокацию [8]. В частности из указанного постановления следует: "Провокация взятки или коммерческого подкупа является законченным преступлением с момента передачи имущества либо оказания услуг имущественного характера без уведомления должностного лица или лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации, либо несмотря на их отказ принять незаконное вознаграждение".

В итоге, незаконные действия должностного лица во время оперативного эксперимента, заключающиеся в

провокации взятки, не имея согласия на взятие или получение взятки, не могут привести к эффективному за-

вершению оперативного мероприятия и к положительному результату.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нормативные правовые акты
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 26.07.2017 № 203-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 17.06.1996. № 25. Ст. 2954.
3. Федеральный закон от 07.02.2011 N 3-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О полиции" // Собрание законодательства РФ. 14.02.2011. N 7. Ст. 900.
4. Федеральный закон от 12.08.1995 N 144-ФЗ (ред. 06.07.2016 № 374-ФЗ) "Об оперативно-розыскной деятельности" // Собрание законодательства РФ. 14.08.1995. № 33. Ст. 3349.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2013 № 24 (ред. от 03.12.2013) "О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях" // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 9. сентябрь, 2013.
6. Блинов Ю.С. К вопросу о структуре оперативного эксперимента. – М.: Академия управления МВД России. 2015. С. 33.
7. Бурчак Ф.Г. Учение о соучастии по советскому уголовному праву. – Киев, 1969.
8. Ескакова Г.А. Уголовный кодекс РФ (постатейный комментарий). – М.: Проспект, 2017. С. 635.
9. Ковалев М.И. Соучастие в преступлении. Ч. 1. Понятие соучастия. // "Ученые труды" Свердловского юридического института. Т. 3. Серия уголовного права. – Свердловск, 1960, 287 с.
10. Снетков В.А. Проблемы криминалистической диагностики // Труды ВНИИ МВД СССР. 1972. № 23.
11. Тимошенко И.В. Провокация взятки и оперативный эксперимент // Северо-Кавказский юридический вестник, № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/provokatsiya-vzyatki-i-operativnyy-eksperiment-sootnoshenie-ponyatiy> (дата обращения 21.11.2017)
12. Таганцев Н.С. Русское уголовное право. – М., 1994. С. 348.
13. Тимошенко И.В. Провокация взятки и оперативный эксперимент // Северо-Кавказский юридический вестник, № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/provokatsiya-vzyatki-i-operativnyy-eksperiment-sootnoshenie-ponyatiy> (дата обращения 21.11.2017)
14. Шумилов А.Ю. Курс основ оперативно-розыскной деятельности. – М.: "Проспект", 2014. С. 335.
15. Горбухов В.А. Оперативно-розыскная деятельность. Ростов н/Дону: "Феникс" 2014. С. 117.

© О.В. Филиппова, А.М. Зацепин, М.В. Пермяков, (ovz24@ya.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Уральский государственный юридический университет

ОЦЕНКА ДОПУСТИМОСТИ ПИСЬМЕННЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ В ГРАЖДАНСКОМ И АДМИНИСТРАТИВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

EVALUATION OF THE ADMISSIBILITY OF WRITTEN EVIDENCE IN CIVIL AND ADMINISTRATIVE PROCEEDINGS

P. Shkurova

Annotation

This article discusses the theoretical and practical problems of admissibility of written evidence in civil law and civil and administrative proceedings in Russia. In this article the current criterion of evaluation of evidence is defended for clarification without detracting from the overall positive value.

Analysis of judicial practice shows that under the current rule of admissibility of evidence (article 60 of the Civil Procedure Code, article 68 of the Arbitration Procedure Code, article 61 of the Administrative Procedure Rules, articles 162, 1124 etc. of the Civil Code) in some cases it becomes impossible to protect the rights and interests of individuals and legal entities in a comprehensive manner, taking into account the norms of morality of existing civil legislation and civil and administrative proceedings in some cases would contribute to the issue of legitimate, justified and fair judicial acts.

Keywords: civil and administrative proceedings, written evidence, the admissibility of written evidence, evaluation of evidence.

Шкурова Полина Дмитриевна
Аспирант, Московский
государственный юридический
университет им. О.Е. Кутафина, МГЮА

Аннотация

В настоящей статье рассматриваются теоретические и практические проблемы допустимости письменных доказательств в гражданском праве и гражданском и административном судопроизводстве России. Не умаляя в целом положительного значения действующего критерия оценки доказательств, в работе отстаивается необходимость в его уточнении.

Анализ судебной практики показывает, что в рамках ныне действующего правила допустимости доказательств (ст. 60 ГПК РФ, ст. 68 АПК РФ, ст. 61 КАС РФ, ст. 162, 1124 и др. ГК РФ) в ряде случаев становится невозможной реальная защита прав и интересов физических и юридических лиц. Комплексное изменение с учетом норм морали действующего гражданского законодательства и гражданского и административного судопроизводства в ряде случаев способствовало бы вынесению законных, обоснованных и справедливых судебных актов.

Ключевые слова:

Гражданское и административное судопроизводство, письменные доказательства, допустимость письменных доказательств, оценка доказательств.

Вопрос о допустимости того или иного письменного доказательства при рассмотрении дела во многом является определяющим. Именно от этого зависит обеспечение прав и свобод участвующих в деле лиц, обеспечение гарантий и соблюдение принципов цивилистического процесса.

Допустимость доказательств – это единственный критерий оценки доказательств, вытекающий из положения, сформулированного в ст. 50 Конституции РФ. При осуществлении правосудия не допускается использование доказательств, полученных с нарушением федерального закона.

В юридической литературе правило допустимости доказательств понималось по-разному: как процессуальное начало [12, с. 13], как правило доказывания [15, с. 61], как принцип гражданского процесса [13, с. 8–10].

Представляется более правильным считать допустимость доказательств критерием оценки доказательств и правилом доказывания. Допустимость доказательств не может быть ни процессуальным началом, ни принципом гражданского процессуального права ввиду того, что до-

пустимость не соответствует устоявшимся и глубоко разработанным в теории понятиям процессуального начала и принципа [1, с. 59].

В теории гражданского процессуального права правило допустимости доказательств традиционно понимается как определенное, установленное законом ограничение в использовании доказательств в процессе разрешения конкретных дел, вызванное наличием письменных форм гражданских правовых сделок и последствий их нарушения, форм фиксации правовых последствий [16, с. 145].

Отметим, что к правилу допустимости доказательств прибегают при применении норм материального права. Это связано, прежде всего, с тем, что гражданским законодательством в ряде сделок установлена определенная форма их заключения и сформулированы последствия нарушения этих правил.

В то же время в некоторых случаях правило допустимости доказательств служит препятствием к установлению истины по делу. В процессуальной литературе встречаются работы, в которых обосновывается необходи-

мость снятия отдельных ограничений, установленных правилом допустимости доказательств [18, с. 190–210].

Статья 60 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (далее – ГПК РФ), ст. 68 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации (далее – АПК РФ), ст. 61 Кодекса административно-судопроизводства Российской Федерации (далее – КАС РФ) устанавливают, что определенные обстоятельства могут подтверждаться строго определенными средствами доказывания. Сформулированные в них нормы не вводят никаких дополнительных требований к доказательствам как таковым, но лишь говорят о том, что можно использовать только доказательства, которые указаны в нормах материального права. В то же время невыполнение тех или иных требований к оформлению документа не означает автоматически, что такой документ становится недопустимым доказательством. Главный критерий – может ли такой документ, даже составленный с нарушением тех или иных требований, подтвердить то или иное обстоятельство.

Представление предусмотренного законом документа повышает шанс доказать соответствующее обстоятельство. Но если в законе нет специальных требований к форме и содержанию такого документа, то он не является единственно возможным и не исключает представления других документов. В любом случае суд должен оценить содержание всей совокупности таких документов.

В этом отношении А.Т. Боннер считает, что нотариальная форма сделок способствует тому, что ее условия становятся более определенными. В ряде случаев это помогает предотвращению нарушений субъективных гражданских прав и предупреждает возникновение споров. Проф. А.Т. Боннер уточняет, что это происходит лишь в тех случаях, когда условия сделки сформулированы в документе предельно четко и ясно [9, с. 262].

В то же время порой правило допустимости доказательств, чрезмерно жестко сформулированное еще в советском законодательстве, является препятствием к установлению истины по делу. Например, вопрос о неуклонном соблюдении правила допустимости доказательств в отношении сделок, заключенных в простой письменной и нотариальной формах, а также с учетом требований о государственной регистрации, имеет большое практическое значение.

Стороны, особенно граждане, будучи не всегда достаточно юридически грамотными, порой не соблюдают требования нормативных правовых актов в отношении формы сделок. В соответствии со ст. 162 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства. В случаях, прямо указанных в законе или в соглашении сторон, несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность.

Согласно ст. 165 ГК РФ несоблюдение нотариальной формы, а в случаях, установленных законом, – требования о государственной регистрации сделки влечет за собой ее недействительность. Такая сделка считается ничтожной. Если одна из сторон полностью или частично исполнила сделку, требующую нотариального удостоверения, а другая сторона уклоняется от такого удостоверения сделки, суд вправе по требованию исполнившей сделку стороны признать сделку действительной. В этом случае последующее нотариальное удостоверение сделки не требуется. Эта норма материального права в полной мере применяется на практике [6].

В то же время российское законодательство не может стоять на месте и должно учитывать развитие общественных отношений. Соответственно, ограничения, связанные порой с чрезмерно жестко сформулированным правилом допустимости доказательств, с нашей точки зрения, требуют определенных корректив.

В частности, отдельного внимания заслуживает вопрос, связанный с законодательным закреплением формы завещания как исключительно нотариально удостоверенных. Реалии нашей действительности предполагают легализацию завещаний, составленных в простой письменной форме.

Необходимо отметить, что институт домашних завещаний существовал до 1918 г. и был знаком дореволюционной доктрине (ст. 438 гл. 8 книги II Устава гражданского судопроизводства 1864 г.) [14] (далее – Устав) и судебной практике этого периода. Вышеуказанная норма Устава гласила, что к письменным доказательствам относятся домашние акты (духовные завещания). Порядок их составления регулировался нормами материального права, а именно ст. ст. 1050, 1051 Свода законов гражданских [11, с. 179].

В послереволюционный период нормы, позволявшие составлять завещания в простой письменной форме, исчезли. Этому послужило издание Декрета ВЦИК "Об отмене наследования" [10]. В указанном документе наследование по домашним завещаниям было отменено, причем, как и наследование как правовой институт. Движимое и недвижимое имущество после смерти гражданина становилось государственной собственностью.

Лишь в ст. 1129 ГК РФ 2001 г. законодатель закрепил в виде исключения возможность составления завещания в простой письменной форме (так называемое завещание в чрезвычайных обстоятельствах). В абз. 2 п. 1 ст. 1129 ГК РФ уточняется, что изложение гражданином последней воли в простой письменной форме признается его завещанием, если завещатель в присутствии двух свидетелей собственноручно написал и подписал документ, из содержания которого следует, что он представляет собой завещание. При несоответствии завещания, составленного в чрезвычайных обстоятельствах, одному из условий (наличие чрезвычайных обстоятельств, не позволяющих гражданину совершить завещание в обычной форме; изложение завещания лично гражданином в про-

стой письменной форме; из содержания составленного документа должно следовать, что он представляет собой завещание; присутствие при составлении завещания двух свидетелей), такое завещание утрачивает силу.

Необходимо отметить, что такое завещание может быть исполнено только при условии его подтверждения судом по требованию заинтересованных лиц факта совершения завещания в чрезвычайных обстоятельствах. Указанное требование должно быть заявлено до истечения срока, установленного для принятия наследства (п. 3 ст. 1129 ГК РФ).

Следует обратить внимание на то, что ч. III ГК РФ не содержит императивных норм об инструменте, которым может быть написано завещание в чрезвычайных обстоятельствах (ручка, карандаш, краска и т.п.), и поверхности, пригодной для написания завещания (блокнот, лист бумаги, салфетка и т.п.). Нормы материального права свидетельствуют о диспозитивном характере выбора формы составления подобных завещаний. Однако анализ судебной практики позволяет сделать вывод, что закон по отношению к ситуации, когда составленное завещание допускается только рукой наследодателя, не вполне справедлив. В современных условиях оно вполне может быть исполнено с помощью определенных технических средств. Кроме того, в ряде случаев завещатель может не иметь возможности собственноручно составить весь текст завещания по состоянию здоровья. Если завещание надлежащим образом подписано и датировано и не возникает спора о праве, то можно считать, что нет достаточных оснований для признания завещания недействительным.

Нельзя не сказать и о том, что законодательство ряда бывших союзных республик в отличие от России, наряду с составлением завещания в нотариальной форме, допускает и так называемые "домашние завещания". Нормы, посвященные завещаниям, составляемым в простой письменной форме, закреплены в ст. 1179, ст. 1186 ГК Азербайджана, ст. 1364, ч. 1 ст. 1365, ГК Грузии, ст. 1458 ГК Молдавии и ст. 1116 ГК Туркменистана.

В прибалтийских государствах (Латвия, Литва, Эстония) домашние завещания также признаются допустимыми доказательствами (ст. 95 ГПК Латвии, ст. 180 ГПК Литвы, ст. 238 ГПК Эстонии).

Как отмечает А.Т. Боннер, и в российском законодательстве "наряду с нотариальной формой следовало бы предусмотреть и простую письменную форму завещания. В качестве гарантии достоверности такого завещания следовало бы установить, что наследодатель должен либо собственноручно его составить, либо подписать в присутствии двух свидетелей, не заинтересованных в получении наследства. Проф. А.Т. Боннер также отмечает, что "с введением предлагаемых изменений соответствующие нормы наследственного права стали бы более справедливыми и демократичными" [8, с. 829].

Считаем, что возможность составления завещания в простой письменной форме позволила бы рассматривать, к примеру, предсмертные записки как допустимые

письменные доказательства. Как правило, такое доказательство составляется лицом в чрезвычайных ситуациях (перед самоубийством, доведением до самоубийства, а также в иных тяжелых жизненных ситуациях). Предсмертные записки порой содержат указание на то, кому после смерти следует передать движимое и недвижимое имущество [17, с. 71–72].

Нельзя не отметить, что в судебной практике встречаются дела, когда угрожающие жизни обстоятельства, влекущие невозможность вызова нотариуса, суды признают чрезвычайными обстоятельствами [4].

Чтобы признать обстоятельства, при которых было написано завещание, действительно чрезвычайными, необходимо соблюдение ряда условий.

Во-первых, положение, в котором находится гражданин, должно быть исключительным и явно угрожать его жизни. Во-вторых, обстоятельства, из-за которых возникла угроза жизни, должны быть непредвиденными и не позволяющими обратиться к нотариусу. Иными словами, ситуация должна развиваться внезапно и стремительно – только тогда нотариальную форму удостоверения документа можно признать ненужной.

Заслуживает внимания и следующая проблема. В соответствии с п. 3 ст. 160 ГК РФ если гражданин вследствие физического недостатка, болезни или неграмотности не может собственноручно подписаться, то по его просьбе сделку может подписать другой гражданин. Подпись последнего должна быть засвидетельствована нотариусом либо другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие, с указанием причин, в силу которых совершающий сделку не мог подписать ее собственноручно.

На основании абз. 1 п. 3 ст. 1125 ГК РФ завещание должно быть собственноручно подписано завещателем.

Однако в абз. 2 п. 3 той же статьи ГК из этого общего правила сделано следующее исключение. Если завещатель в силу физических недостатков, тяжелой болезни или неграмотности не может собственноручно подписать завещание, оно по его просьбе может быть подписано другим гражданином в присутствии нотариуса. В завещании должны быть указаны причины, по которым завещатель не мог подписать завещание собственноручно, а также фамилия, имя, отчество и место жительства гражданина, подписавшего завещание по просьбе завещателя, в соответствии с документом, удостоверяющим личность этого гражданина.

В принципе это исключение разумно. Однако предусмотренная законом возможность подписания завещания рукоприкладчиком не снабжена сколько-нибудь серьезными гарантиями, предупреждающими возможность злоупотребления правом и фальсификации завещания (ст. 186 ГПК РФ, ст. 161 АПК РФ).

Завещание подписывается рукоприкладчиком по просьбе завещателя в его присутствии и в присутствии нотариуса. Присутствие незаинтересованных свидетелей законом не предусмотрено (п. 3 ст. 1125 ГК РФ).

Это правило в ряде случаев является барьером к ус-

тановлению истины по делу и вызывает ряд вопросов.

Во-первых, нотариус не обладает специальными знаниями, чтобы определить, действительно ли у завещателя имеется какой-либо физический недостаток или тяжелое заболевание, которые не позволяют ему собственноручно подписать завещание [3]. В ряде случаев это очевидно, например, если человек незрячий, парализованный и т.п. При этом преклонный возраст сам по себе не может рассматриваться в качестве обстоятельства, не позволяющего завещателю собственноручно подписать завещание [7]. Во-вторых, современная судебная практика показывает, что существует довольно высокая степень вероятности злоупотребления правами как со стороны нотариуса, так рукоприкладчика и других заинтересованных лиц [5].

В судебной практике относительно часто встречаются дела, когда обращение заинтересованных лиц к услугам нотариуса объясняется исключительно корыстными побуждениями.

Так, в ходе судебного разбирательства по конкретному делу судом было установлено, что утверждение рукоприкладчика о том, что наследодательница не может самостоятельно подписывать завещание, оказалось ложным.

Как следовало из материалов дела, наследодатель в

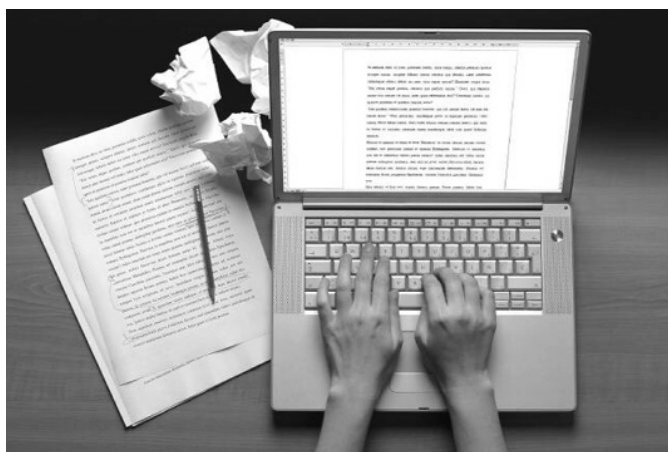
период времени, предшествующий подписанию завещания, лично ежемесячно и самостоятельно получала пенсию, о чем ставила в ведомости свою подпись, за медицинской помощью не обращалась. Допрошенные судом свидетели подтвердили, что наследодатель не имела препятствий для самостоятельного проставления своей подписи на документах. Более того, все свидетели пояснили в суде, что умершая всегда имела намерение распорядиться квартирой и завещать ее только своей племяннице. Однако завещание было составлено в пользу постороннего лица и по не вполне понятным причинам подписано рукоприкладчиком.

Доказательств, подтверждающих факт того, что наследодательница страдала тяжелой болезнью, имела физические недостатки или была неграмотной, в порядке ст. 56 ГПК РФ суду представлено не было [2].

В заключении необходимо отметить, что критерий допустимости доказательств невозможно рассматривать в отрыве от норм материального права. Поэтому на основании вышеизложенного предлагается сформулировать норму, посвященную допустимости доказательств в следующем виде: "Обстоятельства дела могут быть подтверждены любыми средствами доказывания, полученными с помощью установленных законом средств доказывания" (ст. 60 ГПК РФ, ст. 68 АПК РФ, ст. 61 КАС РФ).

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев С.Ф. Гражданское процессуальное право России: учебник для бакалавриата и магистратуры / С.Ф.Афанасьев и др.; под ред. С.Ф. Афанасьева. – М.: Издательство Юрайт, 2015.
2. Апелляционное определение Брянского областного суда от 21.08.2014 // СПС "КонсультантПлюс".
3. Апелляционное определение Верховного суда Республики Дагестан от 16.03.2016 по делу N 33-1107/2016 // СПС "КонсультантПлюс".
4. Апелляционное определение Краснодарского краевого суда от 22 декабря 2015 г. по делу N 33-31104/2015 // СПС "Гарант".
5. Апелляционное определение Московского городского суда от 30.10.2015 по делу N 33-40576/2015 // СПС "КонсультантПлюс".
6. Апелляционное определение Санкт-Петербургского городского суда от 30.05.2017 N 33-5630/2017 // СПС "КонсультантПлюс".
7. Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Омского областного суда от 28 сентября 2016 г. по делу N 33-9677/2016 // СПС "Гарант".
8. Боннер А. Т. Правило допустимости доказательств в гражданском процессе: необходимость или анахронизм // Избранные труды по гражданскому процессу. – СПб: Издательский Дом С-Петербург. гос. ун-та, Издательство юридического факультета С.-Петербург. гос. ун-та, 2005. – С.817–831.
9. Боннер А. Т. Принцип объективной истины и правило допустимости доказательств // Избранные труды: в 7 т. Т. IV. Проблемы установления истины в гражданском процессе. – Москва: Проспект, 2017. –С. 235 – 345.
10. Декрет ВЦИК от 27.04.1918 "Об отмене наследования" // СУ РСФСР. 1918. N 34. Ст. 456.
11. Демис Л. Н. Сокращенный свод законов гражданских, с исправлениями по продолжению 1863 года, включением относящихся к гражданскому праву статей положения о крестьянах и азбучным указателем / Сост. и изд. Л. Демис. – Санкт-Петербург: тип. Л. Демиса и К°, 1864. – 450 с.
12. Калпин А. Г. Письменные доказательства в судебной практике по гражданским делам: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1966. – 20 с.
13. Прохоров А. Г. Принцип допустимости средств доказывания в советском гражданском процессуальном праве: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Свердловск, 1979. – 20 с.
14. Судебные уставы 20 ноября 1864 г., с изложением рассуждений, на коих они основаны. Часть первая // СПС "КонсультантПлюс".
15. Треушников М. К. Относимость и допустимость доказательств в гражданском процессе. – М.: Юрид. лит., 1981. – 95 с.
16. Цирин А. М. Относимость и допустимость доказательств в гражданском, арбитражном и уголовном процессе: учебное пособие. – М.: "Тезарус", 2005. – 37 с.
17. Шкурова П. Д. Сравнительно-правовой анализ норм о письменных доказательствах в гражданском и административном судопроизводстве России и бывших союзных республик СССР // Этносоциум и межнациональная культура. – 2017. – №7 (109). – С.63 – 73.
18. Юдельсон К. С. Проблема доказывания в советском гражданском процессе. – М.: Госюриздат, 1951. – 296 с.



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Abramov S. – PhD (Law) Associate Professor of Financial University under the Government of the Russian Federation
e-mail : SGAbramov@fa.ru

Alekseev A. – Candidate of economic Sciences, The branch of the Military Academy of logistics named after army General A.V. Khrulev, Volsk, Saratov region
e-mail : yanikmvd@yandex.ru

Altunina Iu. – Candidate of economic Sciences, associate professor, Moscow Polytechnic University
e-mail : 89162404287@mail.ru

Bachina T. – Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor, Ryazan State Radio Engineering University
e-mail : bachina_t@mail.ru

Baranova A. – Ph.D. Candidate of Moscow State Institute of International Relations
e-mail : abv92@list.ru

Bolshakov S. – PhD, Associate Professor of the Financial University under the Government of the Russian Federation
e-mail : akafinbsv@hotmail.com

Boush K. – Candidate of Legal Sciences, assistant professor of the Tyumen Advanced Training Institute of the Ministry of the Interior of the Russian Federation
e-mail : boush777@mail.ru

Chekalkin V. – Professor, Saint-Petersburg State university of economics
e-mail : vchekalin10@list.ru

Doguchaeva S. – Candidate of physico-mathematical Sciences, associate professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail : sv-doguchaeva@yandex.ru

Egorov P. – Candidate of technical Sciences, The branch of the Military Academy of logistics named after army General A. V. Khrulev, Volsk, Saratov region
e-mail : pavelegorov74@mail.ru

Ersilia A. – Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor, Ryazan State Radio Engineering University
e-mail : erzyleva.a@yandex.ru

Fedorova T. – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Komi Republican Academy of State Services and Management, Russia, Komi Republic, Syktyvkar
e-mail : tatiana75@mail.ru

Filippova O. – Candidate of Law, Notary Public of Ekaterinburg Associate Professor of Civil Law Disciplines of the Ural Institute of additional professional education "All-Russian State University of Justice (RPA of the Ministry of Justice of the Russian Federation)", Member of the Russian Criminological Association Ekaterinburg
e-mail : ovz24@ya.ru

Gavrilova K. – Plekhanov Russian University of Economics, Moscow
e-mail : Gavrilova.kseniya@inbox.ru

Golubchikov S. – Ph.D. in Technical Sciences, independent researcher
e-mail : gsv_64@list.ru

Gomonov N. – Doctor of Law Professor, Moscow University of Humanities and Economics, the Northwest Branch
e-mail : Gomonov_Nikolay@mail.ru

Gorokhova S. – Candidate of legal Sciences, associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail : Swettalana@yandex.ru

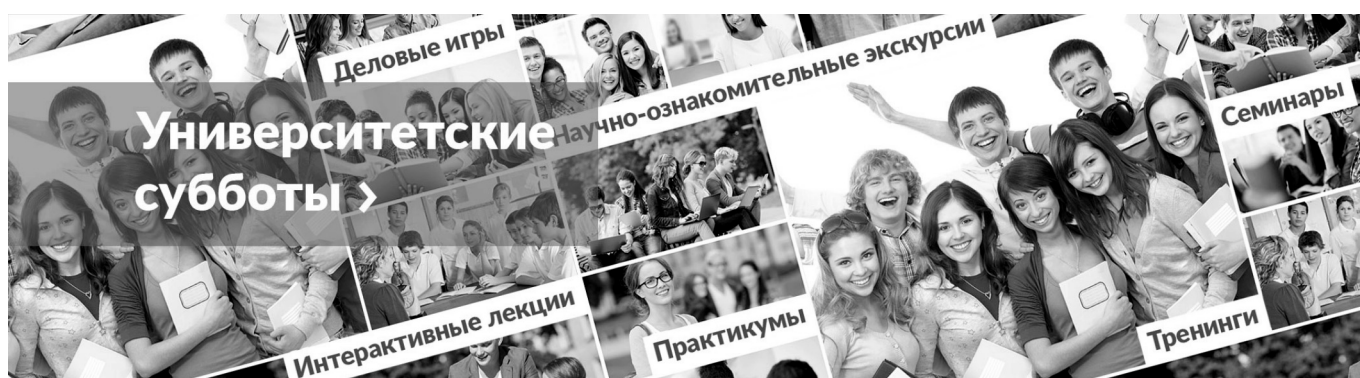
Kayumova N. – Neftekamsk Branch of Bashkir State University
e-mail : nel8318@yandex.ru

Khristoljubova Yu. – Post-graduate student, IW RAS
e-mail : chizara30@gmail.com

Kokh M. – Kuban state agrarian University of. I.T. Trubilina, Krasnodar city
e-mail : koh_marina@mail.ru

Kolba V. – Far Eastern Federal University
e-mail : 2010pk@mail.ru

Kononov E. – Candidate of geographical sciences, research associate of Lipetsk State Pedagogical University
e-mail : evgen-kononov@yandex.ru



Korovin Yu. – Adjunct of the Saratov order of Zhukov red banner military Institute of national guard troops of Russian Federation, Russia

e-mail : yur.korovin2014@yandex.ru

Kuczkowska N. – Candidate of economic Sciences, associate Professor, Financial University under the government of the Russian Federation

e-mail : Nk2@list.ru

Kupryushin A. – Candidate of geographical sciences, associate professor of Voronezh Institute of Economics and social management

e-mail : kap62@list.ru

Kurbanov T. – Candidate of economic Sciences, Military Academy of logistics named after army General A. V. Khrulev, Saint Petersburg

e-mail : kurbanov.t.h@yandex.ru

Kuzmenko E. – Postgraduate, Financial University under the Government of Russian Federation; Deputy Chairman of the Management Board, Confidence Bank

e-mail : Kuzmenko@Cfbank.Ru

Kuznetsova E. – FGBOU VO "Chuvash state university of I. N. Ulyanov, Cheboksary

e-mail : elvira.kuz.70@mail.ru

Lugovsky V. – Kuban state agrarian University of. I.T. Trubilina, Krasnodar city

e-mail : vladimir2451016@yandex.ru

Makhkamova G. – Candidate of historical sciences, applicant of degree of the Doctor of Economics, Institute of economy and demography of Academy of Sciences of the Republic of Tajikistan

e-mail : g_makhkamova@imon.tj

Malikova D. – Cand. of Econ. Sci., Ass. Prof., Izhevsk State Technical University

e-mail : pfie@list.ru

Manova A. – Saint-Petersburg State university of economics

e-mail : aleks.manova@gmail.com

Nikolaeva S. – Senior Economist, OOO "Center for Evaluation and Examination of Property"

e-mail : yudakova.svetlana@inbox.ru

Novikov S. – Postgraduate student, Modern Humanitarian Academy

e-mail : sernovikoff@gmail.com

Novikov V. – Associate Professor, independent researcher

e-mail : gsv_64@list.ru

Orlova N. – Moscow University of MIA of Russia named V.Y. Kikotya

e-mail : onv-orlova@yandex.ru

Permyakov M. – Candidate of Law Associate Professor Federal State Budgetary Educational Institution of higher professional education "Ural state University of Economics"

e-mail : pmv0929@ya.ru

Pogosyan G. – Postgraduate student of Moscow State University

e-mail : georgypogosyan@mail.ru

Robak V. – Crimean Law Institute (branch), Academy of the Office of the Prosecutor General of the Russian Federation, Simferopol

e-mail : robak_va@mail.ru

Rustamov P. – M.V. Lomonosov Moscow State University

e-mail : pavel.rustamov@inbox.ru

Serbin M. – Barrister, Moscow Bar Council "Mezhregion"v

e-mail : abv92@list.ru

Shkurova P. – Post-graduate student of Kutafin Moscow State Law University, MSAL

e-mail : kleo23@list.ru

Skvortsov A. – Ph.D. Law, St. Petersburg State University

e-mail : alexskvor@hotmail.com

Surzhenko L. – Kuban state agrarian University of. I.T. Trubilina, Krasnodar city

e-mail : slv205@mail.ru



Timokhov V. – PhD of Law, associate Professor, Ryazan branch of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of the Russia Federation named after V.Y. Kikot

e-mail : tvp1986@yandex.ru

Troitskaya M. – PhD in Law, Academic Secretary, Academy of Advanced Training and professional retraining of educators

e-mail : m.troitskaya@mail.ru

Tronin S. – Candidate of economic Sciences, associate Professor, Financial University under the government of the Russian Federation

e-mail : Tron1977@rambler.ru

Trush V. – PhD in Psychology, Psychologist of the Correctional Facility № 16 of the Federal Penitentiary Service of Russia in Murmansk region

e-mail : krist56@mail.ru

Ugolikova I. – Candidate of economic Sciences, Surgut state University

e-mail : ugolikova177@gmail.com

Valishin E. – PhD, Associate Professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

e-mail : ewgeni-v@rambler.ru

Valishina M. – Financial University under the Government of the Russian Federation Moscow, Russian Federation

e-mail : mevalishina@gmail.com

Vasilyev I. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

e-mail : vasilyev-1962@inbox.ru

Zatsepin A. – PhD in law, associate professor Head of the criminal law department of Ural Institute of additional professional education "All Russian state university of justice (RPA of the ministry of justice of the Russian Federation); Associate Professor of Criminal Law department of Ural state law academy; Head of Russian criminological association

e-mail : tp0507@ya.ru



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS



XXIX Международный конгресс по обогащению полезных ископаемых IMPC–EXPO2018.

Основные темы

- Технологическая минералогия.
- Измельчение и классификация.
- Физические методы обогащения – гравитационное обогащение, магнитная и электрическая сепарация.
- Химия поверхности. Фундаментальные основы флотации. Флотационные реагенты. Технология флотации.
- Переработка тонкодисперсных продуктов и шламов.
- Гидрометаллургия и технологии бактериального выщелачивания.
- Экологические проблемы и утилизация минеральных отходов.
- Моделирование технологических процессов.
- Окомкование, агломерация и спекание.
- Обезвоживание.
- Средства инструментального контроля и передовые модели интеллектуального управления.



РЕКЛАМА

Москва 15 – 21 сентября 2018. Центр Международной Торговли

Международная выставка IMPC–EXPO2018 добыча и переработка минерального сырья.

Эффективные технологии – ключ к успешному обогащению полезных ископаемых



Москва 16 – 18 сентября 2018. ЦВК «Экспоцентр», павильон 7, зал №1

Тематические направления выставки:

- Предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности.
- Предприятия нефтяной и газовой отрасли и золотодобывающие компании.
- Производители и поставщики машин и оборудования для горной промышленности, шахт, горно-обогатительных комбинатов.
- Технологии, оборудование и приборы для обработки и обогащения полезных ископаемых.
- Геология и геофизика: оборудование, научные исследования, информационные системы.
- Научно-производственные центры, исследовательские и проектные институты.
- Экология. Охрана окружающей среды, экологический мониторинг полезных ископаемых.

Организаторы:



Спонсоры:



Официальный конгресс-организатор Международное Агентство Конгрессного Обслуживания МАКО

МАКО

<http://www.makongress.ru> / +7 499 705 79 25 / info@makongress.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.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e-mail: redaktor@nauteh.ru).