



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 9–10 2015 (сентябрь–октябрь)

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, Московский государственный машиностроительный университет
А.М. Абрамов – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
В.И. Бусов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
А.М. Воронов – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ
В.А. Горемыкин – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
В.И. Дорофеев – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
С.П. Ермаков – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
М.Н. Кобзарь–Фролова – д.юр.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., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
М.М. Малышева – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Б.Л. Межиров – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
В.Н. Незамайкин – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Н.С. Нижник – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
И.Н. Рыкова – д.э.н., проф., Зам. директора Научно–исследовательского финансового института
М.А. Рыльская – д.ю.н, доцент Российской таможенной академии
А.А. Сумин – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России

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/nauteh

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

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
 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 «Гресса Россия» – 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 27.10.2015 г.
 Формат 84x108 1/16
 Печать цифровая

Заказ № 0000
 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А.А. Александров – Политика импортозамещения как инструмент стимулирования экономического роста
A. Alexandrov – Import substitution policy as an instrument to stimulate economic growth 3

А.А. Гальчук – Классификация и факторы формирования инновационного потенциала страны
A. Galchuk – Classification and factors of innovative potential of the country 7

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

А.В. Виленский, А.Б. Можяев, О.В. Лылова – Особенности развития малого бизнеса Москвы
A. Vilensky, A. Mozhaev, O. Lylova – Features of development of small business of Moscow 11

А.Е. Евсиков – Геймификация в HR менеджменте – новые методы и проблемы внедрения
A. Evsikov – Gamification in HR management – new methods and problems of implementation 16

Д.Е. Морковкин – Стратегические факторы инновационного преобразования реального сектора экономики России в условиях импортозамещения
D. Morkovkin – Strategic factors of innovative transformation of the real sector of the Russian economy in terms of import substitution 19

А.Б. Письменная, Е.В. Новосельцева – Влияние неформализованных внутриорганизационных взаимодействий на организационную эффективность
A. Pismennaya, E. Novoseltseva – The impact of unformalized internal interactions on organizational efficiency 24

Т.В. Сладкова – Государственная поддержка агропромышленного комплекса России и участие во всемирной торговой организации
T. Sladkova – State support for russian agricultural and industrial complex and membership in world trade organisation 28

А.С. Томиленко – Проблемы оценки качества таможенных услуг
A. Tomilenko – Problems of estimation of quality of custom services 33

В.В. Чадаева – Приоритеты и факторы устойчивого развития предприятий коммунального сектора
V. Chaadaeva – Priorities and factors of the sustainable development of the enterprises of municipal sector 37

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

О.М. Маркова – Развитие конкуренции на рынке банковских розничных услуг
O. Markova – Development of competition in the banking retail services 40

А.А. Хамидов – Состояние микрофинансового рынка и его позиционирование
A. Khamidov – Status of the microfinance market and its positioning 45

А.А. Хамидов – Особенности управления рисками в системе микрофинансирования
A. Khamidov – Features of risk management in microfinance 51

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Д.С. Зайцев – Заключение судебно-бухгалтерской экспертизы как одно из доказательств в деле о привлечении к субсидиарной ответственности руководителя должника
D. Zaytsev – The conclusion of forensic accounting as one of the evidence in the case concerning the imposition of vicarious liability of the debtor 58

D. Zaytsev – The conclusion of forensic accounting as one of the evidence in the case concerning the imposition of vicarious liability of the debtor 58

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В.Л. Абрамов – Формирование устойчивых конкурентных преимуществ национальных экономик на основе евразийской интеграции: проблемы теории и практики
V. Abramov – The development of sustainable competitive advantages of national economies of Eurasian Economic Union 60

В.А. Мелконян – Международная миграция рабочей силы: виды и причины возникновения
V. Melkonyan – International labour migration: the types and causes 65

И.И. Тумайкина – Интеграционные процессы и статус Группы БРИКС в условиях глобализации мировой экономики
I. Tumaikina – Integration processes and the status of the BRICS Group in the conditions of globalization of the world economy 70

ПРАВО

Р.Т. Гамидов – Модели дифференциации уголовной ответственности в некоторых правовых системах мира
R. Gamidov – Models of differentiation of criminal responsibility in some legal systems of the world 74

П.Ю. Фесик – Унификация языка криминалистики как вид криминалистической формализации
P. Fesik – Unification of language as a kind criminalistic criminalistics formalization 78

Д.З. Хмаладзе – Гражданские правоотношения участников денежного оборота электронных денег
D. Khmaladze – Civil legal participants in the money turnover of electronic money 81

Д.З. Хмаладзе – Электронные платежные системы
D. Khmaladze – Electronic Payment Systems 84

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors 87

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале 88

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

IMPORT SUBSTITUTION POLICY AS AN INSTRUMENT TO STIMULATE ECONOMIC GROWTH

A. Alexandrov

Annotation

Recovery extensive economic growth of the 2000s in Russia has exhausted its possibilities. Increased tension in international economic relations and a significant reduction in global energy prices have led to worsening domestic economic problems of Russia. The crisis has shown high dependence on energy exports and imports of finished products. An important instrument for solution of this problem is import substitution policy, which successful implementation will stimulate economic growth in Russia.

Keywords: economic growth, import substitution, import substitution policy.

Александров Александр Александрович
Ст. преподаватель,
Ульяновский государственный
технический университет

Аннотация

Восстановительный экстенсивный экономический рост 2000-х годов в России исчерпал свои возможности. Усиление напряженности в международных экономических отношениях и значительное снижение мировых цен на энергоносители привели к усугублению внутренних экономических проблем России. Кризисная ситуация показала высокую зависимость страны от экспорта энергоносителей и импорта готовой продукции. Важным инструментом для решения данной проблемы является политика импортозамещения, успешная реализация которой позволит стимулировать экономический рост в России.

Ключевые слова:

Экономический рост, импортозамещение, политика импортозамещения.

Период бурного экономического роста 2000-х гг. в России имел сырьевой и восстановительный характер. Основной движущей силой роста этого периода было стремительное повышение мировых цен на энергоносители. По мере их стабилизации на более низком уровне темпы прироста ВВП существенно сократились, что свидетельствует об исчерпании экстенсивных факторов экономического роста.

Усиление напряженности в международных отношениях, введение взаимных санкций рядом развитых стран и Россией, существенное снижение мировых цен на нефть и газ привело к усугублению внутренних накопленных проблем в экономике государства.

Указанные обстоятельства предопределяют необходимость комплексного стимулирования качественной трансформации фундаментальных основ национальной экономики, диверсификации источников экономического развития страны, активизации процессов разработки и внедрения инноваций в производство.

Проблема ускорения темпов экономического роста является комплексной, что предопределяет необходимость её рассмотрения в разрезе целого ряда аспектов: макроэкономического, структурного, технологического,

ресурсного, внешнеэкономического и институционального.

Выход на устойчивый и динамичный экономический рост предполагает масштабное расширение рынков для продукции национальных производителей и нахождение производственных, технологических и инвестиционных возможностей для их освоения. Выявление перспективных рынков с учетом национальных возможностей и конкурентных преимуществ должно составлять основное содержание деятельности по определению долгосрочных структурных приоритетов экономического роста. [1, С.79]

Одним из направлений стимулирования качественного экономического роста в России является политика импортозамещения.

Импортозамещение представляет собой уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства в стране того же или аналогичных товаров, которые называются импортозамещающими. [2]

В рамках политики импортозамещения необходимы активные и целенаправленные действия как государства, так и отечественных предприятий.

На первоначальном этапе государству следует оказывать предприятиям более очевидную поддержку путем предоставления налоговых льгот, в отдельных случаях прямой финансовой поддержки, снижения административного давления, введения различных таможенных защитных барьеров и т.д. В этих условиях предприятия должны оперативно провести техническое перевооружение, увеличить качество продукции, повысить производительность труда, что позволит им нарастить конкурентоспособность.

В последующем государство может снизить уровень своей поддержки в целях экономии бюджетных ресурсов и развития конкурентной среды. Указанная последовательность действий позволит добиться естественного увеличения спроса на отечественную продукцию.

Разработка и реализация политики импортозамещения должна происходить на всех уровнях власти (федеральном, региональном и местном). При этом следует обеспечить координацию и взаимодействие различных уровней и органов власти, что позволит избежать дублирования отдельных функций и наличия незакрепленных направлений деятельности.

В рамках разработанных программ импортозамещения необходимо обозначить цели, задачи, принципы, механизм, способы и инструменты их реализации. Крайне важно указать целевые показатели, которые необходимо достичь как по итогам всего периода реализации программы, так и на отдельных этапах.

При разработке программ импортозамещения необходимо учитывать социально-экономические, природные и климатические особенности отдельных регионов страны. Это позволит обеспечить наиболее эффективное использование ограниченных ресурсов.

В процессе импортозамещения государству следует проводить политику "умного регулирования". Для реализации политики "умного регулирования" и эффективного воздействия на современную экономику, в которой возрастает информированность и инновационная активность всех субъектов, государство само должно стать активным пользователем новых технологий и участником информационных обменов. [3]

Ожидаемым результатом импортозамещения является повышение конкурентоспособности отечественной продукции путём стимулирования технологической модернизации производства, роста его эффективности и освоения принципиально новых конкурентоспособных видов продуктов с относительно высокой добавленной стоимостью. [4, С. 36]

Реализация политика импортозамещения позволит создать новые точки роста и диверсифицировать движу-

щие силы экономического развития страны. Успешное проведение политики импортозамещения существенно повысит уровень экономической безопасности государства, что особенно актуально в сложившихся обстоятельствах.

К благоприятным обстоятельствам для реализации политики импортозамещения в России можно отнести наличие квалифицированных работников, емкость внутреннего рынка, сырьевую обеспеченность.

К негативным обстоятельствам следует отнести неблагоприятный инвестиционный климат, низкий уровень производительности труда, высокий уровень ставки рефинансирования и процентных ставок в коммерческих банках, нестабильность законодательной базы.

Стратегия импортозамещения базируется на модернизации и развитии всех отраслей производства, повышении качества производимой продукции, совершенствовании технологий и активном внедрении инноваций. Это в конечном итоге будет способствовать постепенному переходу от производства простых товаров к изготовлению наукоёмкой и высокотехнологичной продукции. [4, С. 36]

По мнению экспертов к отраслям, где зависимость от импорта не столь высока, следует отнести: военно-промышленный комплекс, строительство, металлургия, сельское хозяйство и сфера информационных технологий. Именно в указанных областях можно ожидать положительные результаты от реализации политики импортозамещения при условии решения существующих проблем с оборотными средствами и инвестициями.

В наибольшей степени от импорта зависят отрасли, в которых производится продукция с высокой добавленной стоимостью. К данным сферам следует отнести: радиоэлектронная промышленность, авиационная и ракетная промышленность, энергетическое машиностроение и атомная энергетика, производство космических аппаратов и другие высокотехнологичные отрасли. [5]

При разработке и реализации политики импортозамещения следует определить перечень приоритетных сфер, в которых данная политика будет проводиться в первую очередь. В условиях ограниченности финансовых ресурсов это позволит сконцентрироваться на наиболее важных направлениях. К данным сферам следует отнести машиностроение и сельское хозяйство.

Политика импортозамещения в сфере машиностроения должна способствовать возрождению данной отрасли в России. Сложившиеся обстоятельства (снижение курса рубля, введение западными странами запрета на поставку в Россию отдельных видов оборудования и технологий) создают благоприятные условия для увеличения

объемов производства отечественного оборудования. Однако необходимо отметить, что сфера машиностроения является весьма капиталоемкой, требует значительную научно-исследовательскую проработку, которая ведется на протяжении длительного времени. В настоящее время у отечественных предприятий как с финансовыми ресурсами, так и со временем имеются определенные ограничения. Указанные обстоятельства определяют необходимость активной и комплексной поддержки государства.

К настоящему времени Россия фактически лишилась собственной отрасли машиностроения. Так, по словам заместителя министра промышленности и торговли РФ Сергея Цыба, импорт в тяжелом машиностроении составляет 60–80 %, в легкой промышленности – 70–90 %, в станкостроении – 90 %, в производстве офисного оборудования – 80 %, в радиоэлектронной промышленности – 80–90%, в медицинской промышленности – 70–80%. [6]

За последние двадцать лет производство станков в России сократилось почти в 20 раз: с 70 до 3 тысяч. В настоящее время выпуском станков занимаются всего около 100 предприятий. Основными конкурентами на мировом рынке являются Китай, Германия, Италия, Южная Корея и Тайвань.

Представители Министерства промышленности и торговли России к ключевым направлениям импортозамещения относит многокоординатную обработку, ультрапрецизионное оборудование, тяжелые станки, металлообрабатывающий инструмент. Представители отрасли станкостроения отмечают, что нужно наращивать кооперационные связи с коллегами из азиатских стран и приложить максимальные усилия для возрождения отечественных конструкторских бюро. Следует активизировать кооперационные связи с передовыми иностранными партнерами, которые обладают богатым опытом и передовыми технологиями в производстве высокотехнологичной продукции и отдельных компонентов. По словам председателя совета директоров "Станкопрома" Сергея Макарова, в ближайшие 5–7 лет можно добиться 70–80 % замещения отечественными аналогами универсального металлорежущего оборудования с числовым программным управлением, в том числе и многокоординатное. [7]

Представители Правительства РФ дают несколько иные оценки параметров изменения зависимости России от импорта станков. Так, по мнению замминистра промышленности и торговли Сергея Цыба, к 2020 г. можно снизить зависимость от ввозимой продукции до 50–60%, но только при условии проведения грамотной и последовательной государственной политики: преференции российским производителям, приоритетные закупки отечественной продукции. Крайне важно предусмотреть и раз-

личные варианты кредитной поддержки российских предприятий.

Например, в Германии производитель поставляет станок за границу в рассрочку на 3–5 лет. Для этого в Германии ему предоставляют кредит под 1–2 % годовых. В Японии ставка по кредиту составляет 0,1%, при этом предприятие освобождает от налога на землю и недвижимость. Прибыль, которая направляется на модернизацию и создание новых рабочих мест, полностью освобождается от налогообложения. НДС на продукцию, которая экспортируется в другие страны, возвращается государством в течение одного месяца. Также при экспорте продукции государство компенсирует предприятиям транспортные расходы и затраты на участие в выставках и рекламных акциях.

В России же в настоящее время ставки по кредитам в коммерческих банках выходят за все разумные пределы, что стало следствием политики Центрального Банка. Повышение им ставки рефинансирования в кризисных условиях сделало кредитные ресурсы фактически недоступными для большинства предприятий. [8]

По мнению начальника аналитического отдела инвестиционной компании "ЛМС" Дмитрия Кумановского от государства требуются долгосрочное стратегическое планирование, поддержка отраслей в виде льготного кредитования или предоставления гарантий, а также стабильность фискальной политики. [5]

Для успешной реализации целей политики импортозамещения в машиностроении необходимо придерживаться комплексного подхода, в рамках которого следует:

- ◆ обеспечить размещение консолидированного промышленного заказа среди отечественных производителей;
- ◆ разработать и внедрить систему федеральных и региональных налоговых стимулов и льгот;
- ◆ обеспечить предоставление кредитных ресурсов на комфортных условиях;
- ◆ стимулировать приток средств частных инвесторов;
- ◆ способствовать продвижению продукции отечественных производителей на рынках других стран;
- ◆ стимулировать разработку и реализацию перспективных НИОКР и инноваций;
- ◆ приобретать лицензии на крупноузловую сборку с последующей локализацией производства перспективного импортного оборудования в России;
- ◆ обеспечить качественное обновление образовательных программ по соответствующим направлениям с учетом имеющихся научных и производственных достижений;
- ◆ улучшить имидж и восприятие технических специальностей.

В современных условиях ускоренное импортозамещение необходимо сделать магистральным направлением государственной аграрной политики. В рамках данной работы следует обеспечить наращивание объемов производства широкого перечня продуктовых позиций при условии гарантии их высокого качества. При этом следует способствовать повышению производительности труда и эффективности деятельности в агропромышленном комплексе страны.

Успешная реализация политики импортозамещения в аграрной сфере позволит обеспечить продовольственную безопасность государства.

Приоритетным направлением развития АПК является широкое использование прогрессивных технических средств и новых технологий в растениеводстве, животноводстве, на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности. [9]

Наиболее остро продовольственная проблема проявилась при введении Россией отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности страны. В результате под санкции попала примерно одна пятая часть всего объема импорта продовольствия в Россию. Вместе с тем антисанкции во многом имеют противоречивый характер.

С одной стороны, они показали несовершенство осуществляемой государственной аграрной политики в части продовольственного обеспечения населения страны и тем самым ускорили поиск новых стратегических подходов к решению проблемы продовольственной независимости.

С другой стороны, значительно обострили сложившиеся экономические риски в аграрной сфере и вызвали дополнительные трудности в надежном обеспечении населения страны продовольствием. [10]

Таким образом, при импортозамещении важнейшую роль играет государство, которое должно обеспечить благоприятные условия для отечественных производителей. Однако необходимо иметь в виду, что реализация политики импортозамещения не должна способствовать снижению конкурентоспособности отечественных предприятий и ухудшению качества производимой ими продукции.

Временно созданные комфортные условия должны быть использованы предприятиями для проведения технического перевооружения, повышения производительности труда и эффективности производства, изготовления более качественной продукции. Результатом политики импортозамещения является поступление на рынок конкурентоспособной, безопасной, доступной и качественной продукции от отечественных производителей.

Положительный эффект от импортозамещения должны ощутить производители, потребители и государство.

Таким образом, грамотная разработка и реализация политики импортозамещения позволит достичь следующих результатов:

- ◆ повысить конкурентоспособность отечественных предприятий;
- ◆ стимулировать приток иностранных инвестиций;
- ◆ создать новые рабочие места (в том числе и высокотехнологичные);
- ◆ увеличить доходы и благосостояние населения;
- ◆ стимулировать экономический рост;
- ◆ обеспечить диверсификацию движущих сил экономического развития государства;
- ◆ решить проблему критической зависимости от импорта продукции;
- ◆ обеспечить экономическую и продовольственную безопасность государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Филатов В. И. Импортозамещение и формирование новой модели экономического роста российской экономики // Вестник Института экономики РАН. 2015. № 2. С. 76–86.
2. Импортозамещение. Экономический словарь. Режим доступа: <http://enc-dic.com/economic/Importozameschenie-5205.html>
3. Сафиуллин А. "УМНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ" В ЭКОНОМИКЕ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 5. С. 135–142.
4. Яловенко Я. В. Импортозамещение как фактор обеспечения устойчивого развития национальной экономики // Экономика и эффективность организации производства. 2015. № 22. С. 35–37.
5. Время изобретать. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2746979>
6. Невыносимая легкость бытия легкой промышленности. Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2014/45/nevyinosimaya-legkost-byitiya-legkoj-promyishlennosti/>
7. Шпинделей маловато. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/02/03/stanok.html>
8. Станочные тиски. Режим доступа: <http://argumenti.ru/economics/n457/368322>
9. Новиков А.И. Импортозамещение на российском рынке продовольствия // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. 2014. № 2 (2). С. 90–94.
10. Алтухов А.И. Импортозамещение в агропродовольственном комплексе страны: проблемы и пути их решения // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 3. С. 2–6.

КЛАССИФИКАЦИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

CLASSIFICATION AND FACTORS OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE COUNTRY

A. Galchuk

Annotation

In the article on the basis of identification of classifications of innovative potential is defined by its type, differences in the forms of functioning which determines the existence of two types: commercial and subsistence. Analyzed and exposed the essence of the three forms of the innovation process: simple in-house (natural), easy inter-organization (product) and advanced. As information, material-technical, financial, human and other resources form a resource of innovative potential of subsystem of the economic system, it was the essence of these core components.

Keywords: innovation, innovative activities, innovation potential of the innovation capacity, the forms of the innovation process.

Гальчук Артем Анатольевич

*Аспирант, Киевский национальный
экономический университет
им. Вадима Гетьмана*

Аннотация

В статье на основе выявления классификационных признаков инновационного потенциала определен его тип, различия в формах функционирования которого определяет существование двух факторов: товарного и нетоварного. Проанализирована и раскрыта суть трех форм инновационного процесса: простой внутриорганизационный (натуральный), простой межорганизационный (товарный) и расширенный. Так как информационные, материально-технические, финансовые, человеческие и другие ресурсы, формируют ресурсную подсистему инновационного потенциала экономической системы, то была раскрыта суть этих основных компонентов.

Ключевые слова:

Инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, составляющие инновационного потенциала, формы инновационного процесса.

В развитии экономической системы существенную роль играет развитие инновационного потенциала. Понятие "инновационный потенциал" стало "концептуальным отражением феномена инновационной деятельности" [1].

Состояние инновационного потенциала любой страны можно оценить в том случае, если инновационная деятельность рассматривается в единстве с научно-технической и производственной деятельностью. Потенциал каждой подсистемы способен достичь максимальной эффективности в тесном взаимодействии с другими подсистемами в рамках единой системы инновационной деятельности.

Каждому типу экономической системы будет соответствовать свой инновационный потенциал, который возник на определенном уровне хозяйственного развития как следствие структурных изменений, происходящих в экономике и обусловленные процессом общественного разделения труда. Итак, инновационный потенциал, с одной стороны, результатом процесса структурообразования, с другой – выступает элементом экономической системы, обеспечивающей взаимосвязь различных видов инновационной деятельности.

Таким образом, в качестве высшего уровня в проведенной систематизации можно выделить рыночный тип инновационного потенциала, различия в формах функционирования которого определяют существование двух подтипов: товарного и нетоварного.

В рамках формирования и развития инновационного потенциала различают три формы инновационного процесса: простой внутриорганизационный (натуральный), простой межорганизационный (товарный) и расширенный. Первый предполагает создание и использование новшества внутри одной организации, не определяет товарной формы. При простом межорганизационный процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Расширенный инновационный процесс проявляется в создании новых производителей нововведения, из-за конкуренции способствует совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара.

В условиях товарного инновационного процесса действуют как минимум два хозяйствующих субъекта: производитель и потребитель нововведения. Простой инновационный процесс трансформируется в товарный течение двух фаз: 1) создание новшества и его распространение; 2) диффузия нововведения. Первая фаза – это по-

следовательные этапы научных исследований, опытно-конструкторских работ. На второй фазе общественно-полезный эффект перераспределяется между производителями инноваций и потребителями. Инновационный потенциал в рамках рыночного типа может дифференцироваться, интегрироваться и модифицироваться в различные классы и виды.

Инновационный потенциал определяет внутреннюю возможность самой инновационной сферы осуществлять деятельность по привлечению хозяйственных ресурсов с целью их дальнейшей переработки для формирования инновационного продукта.

Анализ внутренней составляющей инновационного потенциала предполагает использование структурного и функционального подходов. Структурный подход выделяет структуру инновационной деятельности, а также экономические связи с наукой и производством. Функциональный подход выявляет закономерности инновационного процесса – производство инновационного продукта, его обмен, распределение, потребление и восстановление цикла инновационного процесса.

Использование функционального подхода в исследовании инновационного потенциала позволяет выявить его функциональный класс. Общие функции инновационного потенциала достаточно основательно описаны в работе Г.И. Жица [2]. По его мнению, под инновационным потенциалом следует понимать некоторое количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяются между тремя основными секторами (сегментами, направлениями) макросистемы: научно-техническим, образовательным и инвестиционным. В результате этого распределения формируются научно-технический потенциал (сегмент или комплекс), образовательный потенциал (сегмент или комплекс) и инвестиционный потенциал (сегмент или комплекс). Совокупность названных сегментов и формирует инновационный потенциал макросистемы.

Процесс преобразования научного знания в инновацию целесообразно понимать как последовательность, в ходе которой инновация проходит этап "идея – продукт" или "идея – технология (услуга)", а затем в дальнейшем совершенствуется и приобретает ранее неизвестные потребительские свойства. Это открывает для него новые рынки и новых потребителей. Итак, инновационный процесс направлен на создание продуктов, которые требуют рынок, и осуществляется в тесном единстве с внешней средой.

Таким образом, в рамках функционального подхода, можно выделить исследовательскую функцию инноваци-

онного потенциала, а также функции развития и внедрения, будет формировать соответствующие подклассы инновационного потенциала экономической системы.

Анализируя структуру инновационного потенциала, отметим, что его "ядром", которое формируется под влиянием субъектов инновационного потребления, являются фундаментальные исследования и наукоемкая промышленность. Именно в этих сферах концентрируются необходимые ресурсы: научно-технические, технологические, производственные, кадровые, финансовые, организационные. Ресурсная составляющая инновационного потенциала включает в себя следующие основные компоненты, которые имеют различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов. Так, материально-технические ресурсы как "вещественной основой, определяют технико-технологическую базу потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности" [1].

Следующим компонентом является информационный ресурс (базы данных, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д.).

Финансовые ресурсы входят в состав ресурсной составляющей инновационного потенциала как органическое единство имеющихся ресурсов и неиспользованных возможностей их альтернативного вложения.

Человеческий ресурс – совокупность производственных и общечеловеческих навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек. В целом информационные, финансовые, человеческие и другие ресурсы формируют ресурсную подсистему инновационного потенциала экономической системы.

Второй составляющей инновационного потенциала внутренняя составляющая, которая обеспечивает дееспособность и эффективность функционирования всех предыдущих элементов. Указанная составляющая характеризует возможность целенаправленного осуществления инновационной деятельности, то есть определяет способность системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода нововведений.

Таким образом, внутреннюю составляющую можно охарактеризовать через процессы создания и внедрения нового инновационного продукта, обеспечения взаимосвязи новатора как с наукой, так и рынком, потребляю-

щим готовый продукт, а также методы и способы управления инновационным процессом. И так, внутренняя составляющая также формирует соответствующую подсистему инновационного потенциала экономической системы.

Третьей составляющей инновационного потенциала результативная, которая отражает конечный результат имеющихся возможностей. Результативная составляющая, будучи результатом количественных и качественных изменений, несет в себе потенциальные возможности вывода на новый уровень функционирования как инновационного потенциала, так и системы в целом и, соответственно, будет формировать результативный подсистему инновационного потенциала экономической системы.

По критерию "уровень хозяйствования" возможен распределение инновационного потенциала на национальный, региональный, уровень отрасли, предприятия и проекта. Инновационный потенциал страны создает объективные предпосылки для осуществления инновационной деятельности и функционирования экономической системы на более качественной основе.

В динамическом классе инновационного потенциала в качестве критерия разделения использованы темпы реализации инновационного потенциала и его состояние на каждой стадии развития. По темпам реализации можно выделить подклассы нарастающего, затухающего, равномерного и скачкообразного инновационного потенциала.

Классификацию инновационного потенциала по видам необходимо проводить по следующим критериям – вид обслуживаемых объектов, состав применяемых факторов производства и их роль в процессе производства. Для этого воспользуемся эволюционной теорией факторов общественного производства и соответствующей методологии, согласно которой к основным факторам производства отнесены: человеческий, технико – технологический, природный, институциональный, организационный и информационный. Коммерческий потенциал обеспечивает функционирование рынков факторов производства, продукции и услуг в инновационной сфере.

В качестве основы для выделения подвидового разнообразия можно использовать объективную характеристику инновационного потенциала, обеспечивает различные предпосылки для осуществления инновационной деятельности. Целесообразно выделить научный, образовательный, технологический, интеллектуальный, квалификационный, управленческий, инфраструктурный и маркетинговый подвиды инновационного потенциала.

Классификация инновационного потенциала проведена по критериям функциональности, структурности, уровня, динамичности, позволило выделить следующие виды и подвиды инновационного потенциала:

- ◆ По функциям – исследовательский, развития, внедрения, отражает реализацию определенных функций системы;
- ◆ По структуре – исходя из отраслевой принадлежности субъекта;
- ◆ По уровню (локальный, региональный, национальный);
- ◆ По динамике – исходя из темпов функционирования инновационного потенциала (нарастающий, затухающий, равномерное).

Таким образом, представленная типология и классификация позволяет выделить содержательные характеристики инновационного потенциала, а также определить его особенности и специфические черты.

Экономическая сторона инновационного потенциала связана с деятельностью и взаимоотношениями его агентов по поводу ограниченных ресурсов, привлеченных в инновационный процесс. Сопоставление с масштабом потребности в нем переводит данный фактор в категорию экономического ресурса.

Для формирования потенциала резкие колебания конъюнктуры не благоприятны, она в основном влияет на степень использования инновационного потенциала, которая зависит от количества потенциальных потребителей нововведений, состояния производственных связей и конкурентной политики экономических агентов. В условиях рыночной экономики на использование инновационного потенциала большое влияние оказывает характер конкуренции, которая побуждает производителей к инновациям. Уровень конкуренции, обусловленный количеством ее участников, коэффициентом эластичности продукции, концентрацией предпринимательской активности в определенной сфере, способствует ускорению процессов становления инновационного потенциала.

Инновационному потенциалу более соответствует конкурентный рынок, поскольку монополизация ограничивает масштабы применения изобретений в результате их патентования. Использование инновационного потенциала зависит от конкурентной стратегии, которую выбирают фирмы-новаторы. Различают две основные конкурентные стратегии: лидирования и поддержки. Лидеры после реализации нововведения становятся монополистами, что обеспечивает им получение долгосрочных выгод. Последователи, используя опыт лидеров, овладевают технологией производства и сбыта с меньшими затрата-

ми, снижает уровень риска и позволяет достичь определенной стабильности.

Масштаб формирования потенциала определяется инвестиционными возможностями хозяйствующих субъектов в тех случаях, когда наблюдается высокая капиталоемкость новаций. Недоступность финансовых источников, отрицательная динамика инвестиционных средств в экономике, отсутствие доверия у кредиторов снижает возможности использования инновационного потенциала, даже при явной эффективности нововведений для производителей.

Объективные факторы внутренней среды инновационного потенциала определяют его количественные параметры, способность инициировать, распространять новшества, привлекать ресурсы на принципах коммерческой результативности. К внутренним факторам относятся те, которые определяют состояние объективных внутренних, межинституциональных связей (форма собственности субъектов инновационной деятельности, их организационно-правовая структура и величина субъекта, его отраслевая принадлежность и др.).

Субъективные факторы инновационного потенциала проявляются в процессе сознательного принятия и осуществления решений, относящихся к нововведениям со стороны субъектов инновационного процесса (предпринимателей, специалистов, менеджеров, инвесторов), которые анализируют внешние обстоятельства и внутренние возможности инновационного потенциала.

Выделение уровней инновационного потенциала (ресурсный, результативный, внутренний) является логической операцией, в то время как в реальности они сосуществуют, взаимно предполагают и обуславливают друг друга, и проявляются при использовании как триединая

сущность инновационного потенциала вообще.

В условиях рыночных отношений инновационный потенциал в условиях макроэкономической стабильности характеризуют следующие формы:

- ◆ Абсолютный потенциал, при котором имеющиеся ресурсы в полной мере позволяют реализовать инновационную функцию;
- ◆ Максимальный реальный потенциал, при котором максимальный инновационный продукт за счет дополнительных расходов практически не увеличивается, однако предельные издержки на его увеличение резко возрастают;
- ◆ Эффективный потенциал, при котором предельный доход от инновационной деятельности равен маржинальным затратам при соответствующем спросе и предложении;
- ◆ Оптимальный потенциал, при котором инновационная деятельность достигается минимальными затратами за счет краткосрочных кредитных средств.

Инновационный потенциал содержит два вида ограничений:

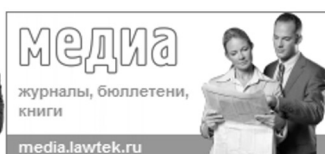
- ◆ Функциональные, которые определяют его качественное содержание;
- ◆ Воспроизводственные, которые указывают на грани его существования (за этими пределами потенциал теряет присущие ему свойства и особенности).

Рассмотрев различные подходы к выделению факторов, влияющих на инновационный потенциал, можно отметить, что только при детальном изучении каждого из факторов, влияющих на инновационный потенциал региона, можно достичь устойчивого инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
2. Жиц Г.И. Инновационный потенциал: монография [Текст] / Г.И. Жиц. – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 1999. – 164с.

© А.А. Гальчук, (ArtemGalchuk@i.ua), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА МОСКВЫ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS OF MOSCOW

*A. Vilensky
A. Mozhaev
O. Lylova*

Annotation

Moscow leads among Russian regions in terms of development of small business (MT). On the capital account for a fifth of the turnover of Russian small businesses. The peculiarity of Moscow is clearly a lot of activity of small enterprises and individual entrepreneurs as compared to other Russian regions. The structure of small business in Moscow dominated trade. The crisis of 2008 has hit the trade and mediation. That is why Moscow has allocated its slow post-crisis recovery in small businesses in relation to most other Russian regions. In addition, the causes of slow recovery are the worst business climate for small business in Moscow, compared with other regions of the country.

Keywords: small business and individual entrepreneurship, regions, Moscow, the crisis structure, the support of small business.

Виленский Александр Викторович

Д.э.н., зав. сектором,

Институт экономики РАН, Москва

Можяев Александр Борисович

К.э.н., профессор

каф. экономики и финансов,

Международный университет в Москве

Лылова Оксана Владимировна

К.э.н., доцент,

каф. теоретической и прикладной экономики,

Российский Государственный

Гуманитарный Университет, Москва

Аннотация

Москва лидирует среди субъектов Российской Федерации по уровню развития малого предпринимательства (МП). На столицу приходится пятая часть оборота российских малых предприятий. Особенностью Москвы является явно большая активность малых предприятий и индивидуальных предпринимателей по сравнению с другими российскими регионами. В структуре малого бизнеса Москвы доминирует торговля. Кризис 2008 года сильно ударил по торговле и по посредничеству. Именно поэтому Москва выделилась своим медленным посткризисным восстановлением сферы малого предпринимательства по отношению к большинству других российских регионов. Кроме того, причины медленного восстановления лежат в худшем предпринимательском климате для малого предпринимательства Москвы по сравнению с другими регионами страны.

Ключевые слова:

Малое предпринимательство, индивидуальные предпринимательство, регионы, Москва, кризис, структура, поддержка малого предпринимательства.

Москва является несомненным лидером России по уровню развития предпринимательства. Это подтверждается данными таблицы 1. При этом она существенно опережает следующие за ней Санкт-Петербург и Свердловскую область по важнейшим параметрам развития МП. Лидерство Москвы в сфере малого предпринимательства в определенной степени объясняется положением столицы в российской экономике. Торговый, транспортно-логистический, финансовый центр страны уже своим положением создает благоприятные условия для МП. В Москве число субъектов малого предпринимательства, являющихся юридическими лицами, в расчете на 1000 человек населения в 1,5 раза превосходит среднероссийский уровень и насчитывает 18 предприятий.

Из таблицы 1 видно, что на Москву в 2013 году приходилось 20,1% российского оборота малых предприятий, 13,4% среднесписочной численности работников (без внешних совместителей). Доля малых предприятий Москвы в их общем числе по России в 2013 году составила 11,7%. Доля предприятий малого бизнеса Москвы (юридических лиц), имеющих затраты на инновации, в общем числе таких предприятий составила в 2012 году 10,4%, что выше, чем в среднем по России [9]. Следует отметить преобладание малых предприятий в Москве с численностью более 15 человек над микропредприятиями (до 15 человек) численности по сравнению с обычным их соотношением по стране. Кроме того, на Москву приходится всего 4,2% общероссийского числа малых предпринимателей, а доля их выручки составляет 15,4%

Таблица 1.

Малое предпринимательство России, Москвы, Санкт-Петербурга и Свердловской области в 2013 году.

	Число предприятий, тыс.	Доля %	Среднесписочная численность работников, (без внешних совместителей) тыс, чел.	Доля %	Оборот малых предприятий, включая микро, от реализации товаров, продукции, работ, услуг, трлн. руб.	Доля %
Россия	2 063,1	100	10 775,2	100	24,8	100
Москва	241,973	11,7	1 447,7	13,4	5,0	20,1
Санкт-Петербург	212,715	10,3	629,5	5,8	1,4	5,6
Свердловская область	81,740	4,0	399,4	3,7	1,0	4,0

в общей выручке этой категории предпринимателей [6].

Субъекты малого бизнеса в Москве по числу занятых и объему оборота крупнее, чем в среднем по России. Можно сказать, "тучность" малых предприятий является заметной особенностью Москвы по отношению к другим российским регионам. Московские индивидуальные предприниматели оказываются деятельнее, результативнее, чем индивидуальные предприниматели в среднем по стране. Именно масштабы, объем оборота деятельности субъектов малого бизнеса ставят Москву в положение лидера российского малого бизнеса.

Вместе с тем минимальное количество индивидуальных предпринимателей в Москве, по нашему мнению, во многом объясняется нежеланием юридически грамотных жителей столицы брать на себя ненужную им ответственность и иметь проблемы с бухгалтерскими проводками в связи с освобождением от уплаты НДС и другие.

В действующей подпрограмме "Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Москве на 2012–2016 гг." государственной программы города Москвы "Стимулирование экономической активности на 2012–2016 гг." Правительства Москвы [3] отмечается, что Москва отстает от большинства крупнейших городов и субъектов Российской Федерации по обеспечению благоприятных условий для развития не крупного бизнеса. По отчету Московского городского отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства "ОПОРА РОССИИ" [5] Москва занимает 7–е место среди 11 российских городов с населением свыше одного миллиона человек и 17–е место среди субъектов Российской Федерации по критерию

"индекс условий для развития не крупного бизнеса".

Нереализованный потенциал малого бизнеса в экономике Москвы во многом объясняется недостаточно благоприятными условиями ведения предпринимательской деятельности.

Наряду с этим по уровню развития малого бизнеса Москва отличается и от ведущих мегаполисов мира. Так, численность занятого населения в малом и среднем предпринимательстве (МСП) в Москве составляет 34% от общей численности занятого населения, что в полтора–два раза ниже, чем во многих крупных городах мира (например, в Лондоне, Нью–Йорке, Сингапуре, Токио); по экспертным оценкам, МСП занимает около 25% в структуре валового регионального продукта Москвы, что в 2 раза ниже, чем во многих крупных городах мира (например, в Гонконге, Сингапуре и Мадриде)[1], [2].

В то же время сравнение Москвы с такими городами мира, как Лондон, Нью–Йорк, Гонконг и Токио, показывает, что доля торговли, строительства и обрабатывающих производств в структуре малого предпринимательства в городе Москве значительно выше.

Сфера услуг в Москве – и это именно та часть экономики, в которой традиционно доминируют малые предприятия, – отстает в своем развитии от многих городов мира.

Доля оборота в сфере транспорта, связи, здравоохранения, коммунальных и социальных услуг в городе Москве, приходящаяся на эту часть предпринимательства, также значительно ниже по сравнению с крупными мега-

Таблица 2.

Структура малого предпринимательства по видам деятельности в России и в Москве в 2013 г.

Вид деятельности	Доля в обороте		Доля в средне-списочной численности работников (без внешних совместителей)	
	Россия	Москва	Россия	Москва
Всего	100	100	100	100
в том числе по видам экономической деятельности:				
обрабатывающие производства	9,4	4,1	14,6	6,3
строительство	11,0	9,7	13,5	14,1
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	58,4	61,3	29,9	34,3
транспорт и связь	4,2	4,8	5,7	5,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,5	16,3	20,7	29,1
прочие	6,4	3,8	15,6	10,9

полисами развитых стран мира.

Как показывают данные таблицы 2, в России в 2013 году на предприятиях малого бизнеса более всего работающих было занято в сфере торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий (около 30%), операций в сфере недвижимости и услуг (около 21%), в строительстве (13,5%). Заметна доля работающих на малых предприятий в сфере обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии газа и воды (14,6%). В структуре оборота от реализации товаров (работ, услуг) субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности в сфере торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий в 2013 году было получено 58,4% от общего оборота МП. На операции в сфере недвижимости и услуг приходилось 10,5%, строительство – 11,1%, производство в сфере обрабатывающих производств – 9,4%, транспорт и связь – 4,2%. То есть и по числу субъектов МП, числу занятых, и по доле в обороте товаров (работ, услуг) в российском МП абсолютно доминирует сфера торговли [6].

Анализ таблицы 2 свидетельствует, что в Москве в структуре оборота товаров (работ, услуг) субъектов малого предпринимательства по видам экономической дея-

тельности в сфере торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий в 2013 году было получено 61,3% от общего оборота МП, что примерно на 3 пункта выше, чем в среднем по России. При этом можно выделить оптовую торговлю: доля оборота этого вида торговли в Москве на 30% выше среднероссийского показателя. На операции в сфере недвижимости и услуг – 16,3%, что почти на треть выше, чем в среднем по России, а в строительстве – 9,7%, что ниже, чем в среднем по России, по производству в сфере обрабатывающих производств – 4,1%, что почти в два раза ниже среднероссийских показателей.

В структуре занятости субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности Москвы на сферу торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий в 2013 году приходилось 34,3% от средне-списочной численности работников (без внешних совместителей) МП, что несколько выше, чем в среднем по России. В строительстве – 14,1%, что также выше, чем в среднем по России, по производству в сфере обрабатывающих производств – 6,3%, что почти в два раза ниже, чем в среднем по России, в транспорте и связи – 5,3%, что близко к среднероссийским параметрам.

Таким образом, в Москве и по доле оборота от това-

ров (работ, услуг), и по доле в среднесписочном количестве занятых в абсолютном отношении, как наиболее эффективная сфера деятельности доминирует сфера торговли. Судя же по доле в обороте, для Москвы характерно кардинально более значимое место операций с недвижимостью и услуг в структуре деятельности МП, чем в среднем по России.

Главные отличия показателей МП Москвы от средних показателей МП по России в целом наглядно проявляет себя в динамике его развития последних лет.

По нашим расчетам на основании данных Росстата [9] с 2008 по 2013 гг. число российских малых предприятий (включая микро) выросло на 48%, московских – лишь на 11,7%.

В целом по России количество микропредприятий выросло на 65,2%, Москвы возросло только на 10,9%.

В указанный период средняя численность работников на малых предприятиях – юридических лицах России возросла на 2,4%, в Москве – упала на 22,5%. Отметим, что показатель численности занятых по своей значимости в понимании динамики МП, в значительной степени превосходит показатель количества предприятий. На микропредприятиях России рост средней численности работников составил 2,4 %, в Москве ее падение достигло 49,1,0% .

Такая же тенденция сохраняется и без внешних со- вместителей: на малых предприятиях – юридических лицах России среднесписочная численность работников возросла на 3,2%, в Москве – упала на 22,4%. На микропредприятиях соответственно рост – 2,4 %, в Москве – падение на 50,0%.

Оборот малых (включая микро) предприятий – юридических лиц России за рассматриваемые пять лет вырос на 32,6%, Москвы – лишь на 10,7%. Оборот микропредприятий по России вырос на 5,8%, Москвы – упал на 55,6%.

Анализ трендов инвестиций малых предприятий показывает их высокую степень неустойчивости. Нередко инвестиции в основные фонды МП Москвы намного превышали аналогичные инвестиции в среднем по России. Падение инвестиций МП Москвы объясняется последствиями кризиса, сильно затронувшие главный вид деятельности Москвы – торговлю. Именно этот вид деятельности был и остается ведущим в структуре московского МП и именно в него осуществлялось главное по объему инвестирование в основные фонды.

В целом же инвестиции в основной капитал малых предприятий России в текущих ценах с 2008 по 2013 гг.

возросли на 21,7%, а в Москве упали на 78,7%. По микропредприятиям по России инвестиции возросли на 19,8%, а в Москве они упали на 81%.

Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей России с 2008 по 2013 годы упала на 8,9%, но при этом оборот их продукции все-таки вырос на 24,2%. В то время, как число московских индивидуальных предпринимателей возросло лишь на 4,9% при сокращении их оборота на 25,0%. обращает на себя внимание тот факт, что после кризисного падения, с 2011 года в течение трех лет в Москве наблюдается вы- раженный восстановительный рост количества индивиду- альных предпринимателей и числа занятых у них.

По результатам исследований "Определение текущего состояния в МСП г. Москвы" и "Мониторинг текущего состояния и деловой активности субъектов МСП г. Моск- вы", выполненных по заказу Департамента науки, про- мышленной политики и предпринимательства г. Москвы [7], [8], было выявлено продолжение негативной тенден- ции в отношении развития МП Москвы. Так в 2014 году более чем на 10 пунктов, увеличилась доля предприятий, которые находятся на этапе сокращения бизнеса.

Общая ситуация в бизнесе по сравнению с предыду- щими периодами заметно ухудшилась более, чем у 50% опрошенных предприятий: на 56% предприятий произо- шло снижение годовых оборотов; сами обороты сокра- тились на 11%; сокращение количества сотрудников произошло у 26% предприятий; общее количество со- трудников сократилось на 5% [4]. Количество закрываю- щихся субъектов МП – юридических лиц в Москве пре- вышает количество открывающихся. Хотя в предыдущие годы имело место обратное, и активнее ликвидировались только индивидуальные предприниматели.

Таким образом, в конце прошлого и начале нынешне- го десятилетия наблюдался своего рода "провал" в раз- витии МП Москвы. В силу многочисленности проблем , стоящих перед малым бизнесом, Москва выделилась своим медленным посткризисным восстановлением сферы МП по сравнению с большинством других россий- ских регионов.

Важнейшими по своей значимости в развитии МП Москвы проблемами, по нашему мнению, в настоящее время являются:

- ◆ снижение платежеспособного спроса;
- ◆ высокие ставки налогов;
- ◆ нехватка денежных средств на открытие бизнеса и его развитие;
- ◆ рост цен на сырье и энергоносители.

Конечно, значимость тех или иных проблем зависит от вида экономической деятельности. К ним можно также отнести следующие:

- ◆ проблемы нехватки денежных средств под развитие/инвестиционные проекты в наибольшей степени касаются производственных предприятий и предприятий розничной торговли;
- ◆ кадровые проблемы наиболее остры для производственных предприятий, сферы обслуживания и научных исследований и разработок;
- ◆ сложности с сертификацией и получением других разрешительных документов – для предприятий розничной торговли;
- ◆ рост цен на сырье, энергоносители и т.п. – для розничной торговли и предприятий из области медицины и образования;
- ◆ сложности с привлечением заемных средств, кредитов – для производства;
- ◆ конкуренция со стороны крупного бизнеса – для предприятий розничной торговли;
- ◆ конкуренция со стороны других малых и средних предприятий – для розничной торговли, сферы обслуживания и здравоохранения/образования;
- ◆ проблема изменения законодательства – для розничной торговли;
- ◆ сложности с продажами и продвижением на международных рынках – для производственных компа-

ний и научных исследований и ИТ;

- ◆ ставки налогов – для розничных предприятий.

К 2015 году система поддержки малого бизнеса Москвы вновь вышла на лидирующие позиции в России по много миллиардным финансовым объемам и организационным усилиям поддержки МП. Функционируют десятки инфраструктурных организаций, занятых консультированием, кредитованием, содействием кредитованию МП, обучением кадров, информационному сопровождению, обеспечением помещением по льготным ставкам аренды и т.п.

В рамках принятого Правительством Москвы Плана обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности города Москвы в 2015 году наметен обширный комплекс мер поддержки малого бизнеса, включая разработку дополнительных мероприятий по подготовке и переподготовке кадров в целях снижения напряженности на рынке труда города Москвы; введение моратория на увеличение действующих ставок арендной платы за городское имущество и отмены действующих в отношении него льгот; введение "налоговых каникул" для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, выбравших упрощенную или патентную систему налогообложения. Это создает хорошие предпосылки для преодоления негативных тенденций в развитии МП в Москве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимов О. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития, Москва, Финансы и статистика, 2011.
2. Бухвальд Е., Виленский А. Децентрализация в государственной политике развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в России, "Вестник ИЭ РАН" № 1, 2015 с. 81–96.
3. ГБУ Малый Бизнес Москвы. Официальный сайт. Режим доступа: www.mbm.ru
4. Комсомольская Правда, 2 апреля 2015 г. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kp.ru/daily/26362.4/3243445/>
5. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства. Официальный сайт. Режим доступа: www.opora.ru
6. Отчет по исследованию "Анализ состояния сектора малого и среднего предпринимательства по данным статистической, налоговой и иной отчетности". – М., ГБУ Малый бизнес Москвы, 2014
7. Отчет по исследованию "Мониторинг текущего состояния и деловой активности субъектов МСП города Москвы". – М., ГБУ Малый бизнес Москвы, 2014.
8. Отчет по исследованию "Определение текущего состояния СМСП г. Москвы". – М., ГБУ Малый бизнес Москвы, 2015.
9. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. Режим доступа: www.gks.ru

© А.В. Виленский, А.Б. Можаяев, О.В. Пылова, (avilenski@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



ГЕЙМИФИКАЦИЯ В HR МЕНЕДЖМЕНТЕ - НОВЫЕ МЕТОДЫ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

GAMIFICATION IN HR MANAGEMENT - NEW METHODS AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION

A. Evsikov

Annotation

In this article the author is considering the use of gaming technologies in human resource management. The author marks functions of gamification. The concept of "gamification" is considered as a technique, which can to develop creative abilities of individuals and motivate them to career progress.

Keywords: gamification, recruiting, gaming technology, motivation, human resource management, role-playing game, professional competence.

Евсиков Андрей Евгеньевич

Аспирант, Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации

Аннотация

В данной статье автор рассматривает вопрос применения игровых технологий в управлении персоналом. Выделяются функции геймификации. Рассмотрено понятие "геймификация" как метод, позволяющий развивать творческие способности личности и мотивировать на профессиональный рост.

Ключевые слова:

Геймификация, подбор персонала, игровые технологии, мотивация, управление персоналом, ролевая игра, профессиональная компетентность.

Решать различные бизнес-задачи играючи не только приятно, но и эффективно. В современном мире все быстро меняется – то, что казалось невозможным всего год назад, сейчас становится привычным элементом нашей жизни. Однако такой ускоренный ритм требует от людей большей гибкости и адаптивных способностей. Особенно это важно для бизнеса, который должен не только успевать отслеживать изменения, но порой и опережать их.

Одним из мощнейших инструментов развития и приспособляемости личности, заложенных в нас природой, является способность играть и связанные с ней игровые технологии. Дети с помощью игры моделируют необычные условия, учатся действовать, приобретают поведенческие нормы и жизненный опыт, усваивают общечеловеческие ценности, учатся быстро адаптироваться к различным ситуациям в динамике.

Для взрослых игра несет аналогичную нагрузку, разница в том, что растет уровень сложности решаемых задач – на первый план выходит мотивация личности. Применять подходы, характерные для игр, в неигровых процессах с целью повышения их эффективности психологи и управленцы додумались уже давно, но настоящий пик популярности в управлении персоналом новое направление, получившее название "геймификация", переживает последние лет пять.

Кадровые технологии эта мировая тенденция тоже не обошла стороной, хотя и не получила здесь такого распространения, как в США или других Европе. Различные развлекательные и командообразующие игры в отечественных компаниях проводятся с начала 2000-х. Кевин Вербах дает такое определение геймификации: "применение игровых элементов и технологий создания игр в неигровом контексте" [3].

Сегодня геймификация представляет целый спектр приемов работы с персоналом, которые помогут повысить профессиональную компетентность, развить лидерские качества, сплотить коллектив в экстремальных условиях, подобрать персонал, провести его оценку и адаптацию, подготовить новых сотрудников к работе в коллективе. Используется множество игровых форм обучения, таких как квест-игры, интеллектуальные игры, ролевые игры, тренинговые программы.

Особенно интересна с точки зрения управления персоналом ролевая игра, так как она дает возможность средствами игровых технологий протестировать способность сотрудника к новой должности и новым компетенциям. Задачи, которые можно решать с помощью игровых технологий в управлении персоналом, весьма разнообразны. В основном они касаются усвоения новых навыков. Играя, человек не напрягается, а в таком состоянии новые знания усваиваются лучше, а также появляе-

ся мотивация для коллег к достижению новых высот в профессиональной деятельности.

Мотивационные игры в управлении персоналом делятся на два направления. Первое ориентировано на минимизацию эмоционального выгорания. Как правило, такие игры короткие – и занимают несколько часов. К ним также относятся экстремальные тренинги, дающие эмоциональную самореализацию сотрудника.

Игры из второго направления позволяют сформировать у сотрудника определенную модель профессиональной компетентности. Это более глубокие по содержанию и обычно более долгие курсы, продолжительностью до нескольких месяцев.

Помимо мотивационных есть также обучающие, развивающие, командообразующие игровые технологии. Сюжет и механика таких игровых модулей разрабатывается специалистами HR-службы компании в зависимости от целей и задач, которые ставит руководство организации.

Существует 4 основных типа мотивации, которые побуждают людей играть в игры (рис.1).

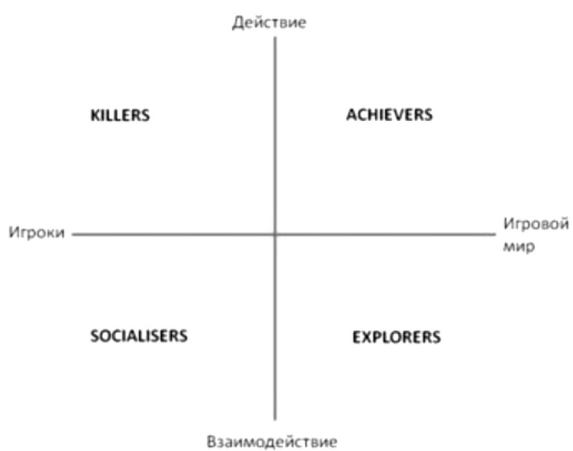


Рисунок 1. Виды игровой мотивации [3]

- ◆ Killers, "убийцы" - мотивы соревновательности, конкуренции, быть сильнее других;
- ◆ Achievers, "достигатели" - достижение цели, получение награды
- ◆ Socialisers, "социализаторы" - общение, новые контакты, команда, коллектив
- ◆ Explorers, "исследователи" - саморазвитие, новшества, творчество.

При разработке игр следует учитывать мотивы этих четырех групп, хотя на самом деле можно использовать и другие классификации с точки зрения мотивов к игре.

Самые перспективные технологии связаны с оценкой личностных качеств персонала. Игры можно также использовать как маркетинговый инструмент. Акции в области рекламы продукции компании на основе игровых технологий помогает разрабатывать маркетолог.

К сожалению, спрос на услуги игрового консалтинга в России все еще не так высок, так как для многих компаний нет достаточного понимания значимости такой технологии.

Один из примеров практического использования геймификации в работе современной компании – это игра-симулятор, разработанная специально для менеджеров по продажам компании, занимающейся производством и реализацией пластиковых окон [2]. В ходе этой игры ее участники примеряют на себя роль директора фабрики по производству окон, вынужденного отвечать за все бизнес-процессы и конкурировать с другими участниками рынка. Игра показывает, как работает компания в целом, и как важна роль каждого менеджера по продаже. После участия в такой игре менеджеры начинают лучше осознавать свою ответственность за формирование прибыли, их мотивация улучшается.

Оказывается, многие сталкивались с элементами геймификации в различных областях, но не знали, как это называется. Разнообразные программы лояльности (накопление баллов и переход на новый уровень в системе скидок), воспитание детей, корпоративные праздники в определенном стиле с соответствующим сценарием, всевозможные рейтинги и "лайки" в социальных сетях – все это можно в определенной степени отнести к технологиям геймификации.

Механизмы геймификации обязательно должны использоваться при проектировании систем мотивации сотрудников. Однако, геймификация приемлема не всегда и не везде.

Для успешного применения геймификации в мотивации сотрудников компании, требуется наличие как минимум следующих факторов:

- ◆ Определенный тип корпоративной культуры, предусматривающий открытость к новым технологиям и экспериментам со стороны руководителей и сотрудников;
- ◆ Наличие группы активистов, которые смогут заинтересовать остальных коллег участием в геймифицированных процессах;
- ◆ Добровольность участия.

Вместе с тем, технологии геймификации могут дать быстрый и ощутимый эффект с наименьшими рисками в следующих направлениях:

- ◆ Запуск порталов и внутренних социальных сетей;

- ◆ Командное обучение (особенно, e-learning);
- ◆ Управление профессиональной компетентностью;
- ◆ Внедрение различных форм корпоративной культуры и командообразование.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг, М. (2002). Стратегическое управление человеческими ресурсами. Пер. с англ. М.: ИНФРА-М.
2. Васильковская С.Т. Игры для взрослых. Режим доступа: <http://www.bizclass.org/news/news/igry-dlya-vzroslyh00645/>
3. Дятко К.Д. Геймификация и возможности ее применения в управлении персоналом// Блог об управлении персоналом, 2015. Режим доступа: <http://dyatko.info/gejmifikatsiya-i-upravlenie-personalom/>
4. Кантровиц, Т. (2014). Отчет о глобальных тенденциях в оценке персонала за 2014 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.shl.ru>. (Дата обращения: 25.09.2015)
5. Снитко Л.Т. Формирование конкурентных преимуществ предприятия на основе стимулирования компетенций работников // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 3 (47). – С. 49–55.
6. "Утечка мозгов" из СНГ может решить проблему нехватки ИТ-специалистов в России // HR-Portal.ru: HR-сообщество. 2013/ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://hr-portal.ru/news/utechka-mozgov-iz-sng-mozhet-reshit-problemu-nehvatki-it-specialistov-v-rossii> (дата обращения: 25.09.2015).
7. Gartner says by 2015, more than 50 percent of organizations that manage innovation processes will gamify those processes// Gartner Research. 2011/ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gartner.com/newsroom/id/1629214> (дата обращения: 25.09.2015).
8. Кapp К.М. The gamification of learning and instruction – game-based methods and strategies for training and education/ Karl M. Kapp. John Wiley & Sons, 2012, 302 p.

© А.Е. Евсиков, (gsmevsikov@gmail.com), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



Международный саммит HR Digital 2015

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

STRATEGIC FACTORS OF INNOVATIVE TRANSFORMATION OF THE REAL SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY IN TERMS OF IMPORT SUBSTITUTION

D. Morkovkin

Annotation

The article considers the modern aspects of innovative transformations in the real sector of the Russian economy through the development of effective interaction between government and business. The strategic factors of intensification of the mechanism of import substitution the production of innovations in key industries of the real sector of the economy for sustainable socio-economic development of the Russian Federation and ensuring national economic security.

Keywords: innovation development, import substitution, industry, real economy, financing of innovation, industrial policy, public-private partnership, region, socio-economic development, the interaction of government and business, economic security.

Морковкин Дмитрий Евгеньевич

К.э.н., доцент каф. "Макроэкономическое регулирование", ФГБОУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации", Москва

Аннотация

В статье рассматриваются современные аспекты инновационного преобразования реального сектора экономики России на основе развития эффективного взаимодействия государства и бизнеса. Определены стратегические факторы интенсификации механизма импортозамещения производства инноваций в ключевых отраслях реального сектора экономики в целях устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации и обеспечения национальной экономической безопасности.

Ключевые слова:

Инновационное развитие, импортозамещение, промышленность, реальный сектор экономики, финансирование инноваций, промышленная политика, государственно-частное партнерство, регион, социально-экономическое развитие, взаимодействие государства и бизнеса, экономическая безопасность.

Ключевым фактором обеспечения устойчивого социально-экономического развития России, обеспечения национальной экономической безопасности является государственная поддержка инновационного преобразования реального сектора экономики. По нашему мнению, в современных условиях обострения мировой геополитической обстановки и усиления экономического давления стран Запада на экономику России, очевидно, что роль государства в инновационном развитии промышленности является определяющей. При этом необходимые усилия государства на федеральном и региональном уровнях, должны быть направлены на создание условий по формированию инструментов поддержки импортозамещения и предпосылок инфраструктурного обеспечения развития инновационной деятельности в реальном секторе как локомотиве роста национальной экономики.

Согласно системе национальных счетов (СНС), сектор представляет собой совокупность институциональных единиц, однородных с точки зрения выполняемых функ-

ций и источников финансирования" [2]. В российской СНС выделяются следующие сектора национальной экономики: нефинансовые предприятия (предприятия по производству товаров, кроме финансовых услуг); финансовые учреждения; государственные учреждения; некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства; домашние хозяйства; внешнеэкономические связи ("остальной мир"). В рамках данного подхода сектор нефинансовых организаций и является реальным сектором ("realsector") [23]. По нашему мнению, реальный сектор охватывает лишь часть сектора нефинансовых предприятий. Для целей настоящей работы реальный сектор мы будем рассматривать как отрасли экономики, в т.ч. промышленность в соответствии с ОКВЭД [5], производящие материально-вещественный продукт, нематериальные формы богатства и услуги, за исключением операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, не относимых к данному сектору [14].

Под обеспечением экономической безопасности российской экономики в контексте модернизации следует

понимать создаваемые государством условия для проведения структурных модернизационных преобразований, направленных на обеспечение национальных интересов, стабильного, устойчивого роста экономики и повышение уровня и качества жизни населения [10, с. 120].

В Указе Президента РФ от 12.05.2009 № 537 "О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г." (ред. 01.07.2014) подчеркивается, что успешную интеграцию России в глобальное экономическое пространство и международную систему разделения труда затрудняют низкие темпы перевода национальной экономики на инновационный путь развития [17]. Кроме того, трехлетний опыт членства России в ВТО, с одной стороны, и условия экономических санкций, с другой стороны, выдвигают на первый план наиболее острую и актуальную проблему импортозамещения как стратегического направления инновационно-индустриального развития национальной экономики, прежде всего ее инфраструктурной составляющей.

В российской экономической науке вопрос эффективности институциональных преобразований экономической политики государства приобретает особую остроту в связи с необходимостью обеспечения теоретико-методологическим и управленческим инструментарием не только перехода к растущим темпам экономического развития, но и выбора приоритетных факторов импортозамещения вследствие неблагоприятной международной конъюнктуры [1, с. 7].

Импортозамещение представляет собой тип экономической стратегии государства, которая направлена на обеспечение внутреннего рынка на основе замещения импортных товаров продукцией национального производства [21, с. 123].

В целях масштабного развертывания производства попавших под санкции отраслей, прежде всего, высокотехнологического сектора (критических технологий) и продовольственных товаров, необходим временной лаг, обусловленный формированием системы инфраструктурного и логистического обеспечения процесса производства.

В свою очередь, имеющиеся особенности организации такого инфраструктурного обеспечения в регионах различны вследствие ряда институциональных особенностей. Различна и эффективность воздействия инфраструктуры на динамику инновационных процессов, трансфера технологий и коммерциализации инноваций [6, с. 50].

Однако даже имеющиеся научные разработки не доходят до промышленного использования, вследствие на-

личия разрыва в цепочке "исследования – выпуск новой промышленной продукции". Следует рекомендовать создание и развитие инновационной инфраструктуры, создание сети трансферта технологий, прямую и косвенную финансовую поддержку приоритетных инновационных проектов, применение кластерного подхода в реализации инновационной политики, способствующие выявлению перспективных разработок и успешной их коммерциализации.

По нашему мнению, под инновационной инфраструктурой следует понимать комплекс организационно-экономических объектов и систем, обеспечивающих доступ к различным ресурсам и оказывающих различные услуги субъектам инновационной деятельности [21, с. 123].

Инфраструктурный фактор следует рассматривать как совокупность взаимосвязанных элементов – крупных научно-производственных комплексов, а также структур среднего масштаба, способных к саморазвитию – это научно-технические и технологические центры следующих типов: технопарки, особые экономические зоны, центры трансфера технологий; инновационные научно-технические центры; инжиниринговые фирмы [20, с. 91].

Вместе с тем, крупные проекты, нацеленные на импортозамещение, особенно в промышленности и сельском хозяйстве, потребуют масштабного финансового обеспечения. Здесь государство должно выступить гарантом в соответствии с принципами обеспечения национальной экономической, в том числе продовольственной безопасности, и стимулировать импортозамещение производства посредством выдачи предприятиям реального сектора долгосрочных доступных кредитных ресурсов, привлекая механизмы государственно-частного партнерства (рисунок), а также используя потенциал поддержки отечественных товаропроизводителей через реализацию федеральных и региональных целевых государственных программ.

В целях реализации комплексного подхода к использованию инструментов поддержки инновационной деятельности и расширению практики государственно-частного партнерства будет обеспечено содействие разработке региональных программ и стратегий инновационного развития с привлечением заинтересованных научных и образовательных организаций, предприятий и институтов развития.

Государственно-частное партнерство понимается автором как взаимодействие двух или более экономических субъектов на договорной основе, определяющей доленое участие капиталов государства и частных партнеров в бизнес-проектах, в частности, в инновационной сфере [8].

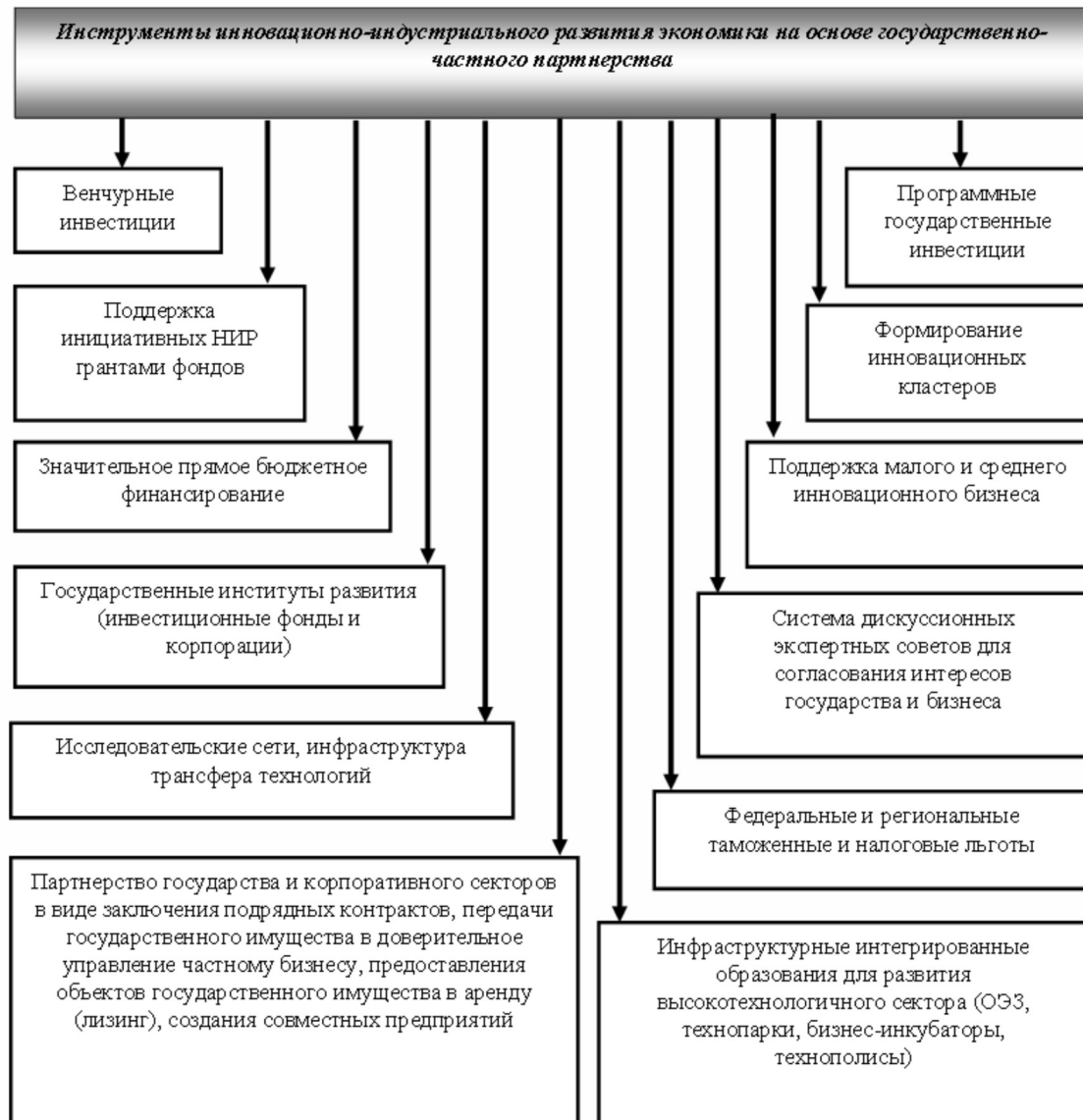


Рисунок. Инструменты инновационно-индустриального развития экономики на основе использования механизмов государственно-частного партнерства в России [21, с. 125]

Необходимо отметить, что на макроуровне в целом между государством и частным бизнесом ГЧП позволяет решить задачу инновационного развития промышленности, определенные экономической политикой государства, улучшив производственные, инвестиционные и кооперационные связи на основе создания кластеров, технопарков, особых экономических зон и других прогрессивных инфраструктурных образований.

Отличительной характеристикой инструментов ГЧП является то, что они создают дополнительную мотивацию для частных российских и иностранных инвесторов в организации конкурентоспособного высокотехнологичного

производства на территориях с высоким научно-техническим и инновационным потенциалом.

Таким образом, для решения стратегической задачи индустриализации и модернизации экономики в условиях импортозамещения одной из наиболее важных является проблема восстановления и развития инвестиционной активности.

Для того чтобы западные и наши ответные санкции стали локомотивом модернизации отечественной экономики, необходимо формирование новых институтов, прежде всего, государственного инвестирования в круп-

ные инфраструктурные проекты. Для реализации этого исторического маневра по трансформации стратегического курса экономической политики отводится не более трех–пяти лет в пределах 2015–2020 гг.

Следует отметить, в третий раз с момента принятия меняется Концепция долгосрочного социально–экономического развития РФ на период до 2020 года, первоначально скорректированная глобальным кризисом 2008–2009 гг., а также в соответствии с недавно принятой Дорожной картой содействия импортозамещению [11], а также другие затрагиваемые программы.

Главным источником устойчивого экономического роста является рост производства в реальном секторе экономики [15, с. 6]. По нашему мнению, государство должно выступать инициатором вложений в инновационные направления развития промышленности, показывая частному капиталу примеры их надёжности и вовлекая его в создание инновационных продуктов. Необходимо разработать перечень наиболее эффективных направлений и создания объектов инновационной деятельности, ориентирующий бизнес–структуры на вложения капитала [22, с. 57].

Для этих целей распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 года № 98–р утверждён план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры, в котором ключевыми направлениями деятельности отмечены поддержка импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре не сырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров [12]. К мерам по поддержке импортозамещения относятся:

- ◆ формирование механизма предоставления из федерального бюджета предприятиям промышленности, реализующим проекты импортозамещения, субсидий на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях на пополнение оборотных средств и (или) финансирование текущей производственной деятельности;

- ◆ частичная или полная компенсация курсовых разниц, возникших при закупке предприятиями оборонно–промышленного комплекса импортных комплектующих в рамках государственного оборонного заказа;

- ◆ компенсация расходов гражданам, связанных с изменением валютного курса при приобретении импортных лекарственных средств, медицинских изделий и рас-

ходных материалов;

- ◆ совершенствование системы предоставления государственных гарантий Российской Федерации в целях поддержки экспорта: упрощение условий и процедур предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции [19, с. 78]; расширение действия государственных гарантий Российской Федерации по обязательствам нефинансового характера (исполнение экспортного контракта).

В качестве стратегических факторов достижения эффективности проектируемой стратегии импортозамещения в целях обеспечения инновационно–индустриального развития экономики России, на наш взгляд, необходимо использовать:

- ◆ создание института проектного финансирования, обеспечивающего для субъектов наиболее важных секторов экономики комфортные правила кредитования в условиях закрытия глобальных рынков капитала;

- ◆ совершенствование нормативно–правовой среды функционирования субъектов экономической деятельности, в целях предоставления российским товаропроизводителям приоритетного права насыщения внутреннего рынка;

- ◆ восстановление и развитие инвестиционной активности в экономике;

- ◆ применение сбалансированного валютного курса, направленного на адекватную современным институциональным макроэкономическим условиям государственную денежно–кредитную политику;

- ◆ развитие инструментов импортозамещения на основе механизмов государственно–частного партнерства, в частности создания новых элементов инновационной инфраструктуры.

Использование инструментов интенсификации импортозамещения позволит обеспечить стабильное социально–экономическое положение в стране, стимулирование внутреннего потребления и даст возможность сконцентрировать внимание в рамках трансформирующейся стратегии экономического развития на проблемах обеспечения национальной экономической безопасности, инновационного развития высокотехнологичного сектора промышленности, вопросах повышения рентабельности российской экономики и масштабном финансировании инфраструктурных проектов, в том числе, исполь-

зую механизмы государственно-частного партнерства. По нашему мнению, необходимые усилия государства на федеральном и региональном уровнях, должны быть направлены на создание условий по формированию ин-

струментов поддержки импортозамещения и предпосылок инфраструктурного обеспечения развития инновационной деятельности в реальном секторе как локомотиве роста национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С. Институциональная модернизация стратегии экономического развития в условиях принуждения к импортозамещению // *Journal of Economic Regulation*. – 2014. – Т. 5. – № 3. – С. 6–13.
2. Государственная программа Российской Федерации "Развитие образования на 2013–2020 гг" [Электронный ресурс] / URL: минобрнауки.рф/документы/3409. (дата обращения 25.09.2015).
3. Егорова Т.Н., Шманёв С.В. Институциональные преобразования и их влияние на экономическое развитие // *Транспортное дело России*. – 2013. – № 4. – С. 20–21.
4. Миндлин Ю.Б., Шедько Ю.Н. Стратегии инновационного развития экономики региона // *Национальная безопасность* / notabene. – 2011. – № 5. – С. 77–87.
5. Морковкин Д.Е. Системная характеристика промышленного комплекса региона // *Микроэкономика*. – 2011. – № 1. – С. 96–100.
6. Морковкин Д.Е. Инновационные аспекты развития промышленного комплекса региона (на примере г. Санкт-Петербурга) // *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право*. – 2011. – № 1. – С. 48–53.
7. Морковкин Д.Е. О методах регулирования развития промышленных комплексов регионов // *Образование. Наука. Научные кадры*. – 2011. – № 1. – С. 114–118.
8. Морковкин Д.Е. Инновационное развитие экономики на основе использования механизмов государственно-частного партнерства // *Вестник РГГУ. Серия "Экономика. Управление. Право"*. – 2015. – № 1. – С. 27–35.
9. Незамайкин В.Н., Морковкин Д.Е. Инфраструктурное обеспечение модернизации и инновационного преобразования реального сектора экономики России как фактор национальной экономической безопасности // *Актуальные проблемы управления: Сборник статей международной научной конференции*. Москва, 31 марта 2015 г. / Отв. ред. Н.И. Архипова. – М.: РГГУ, 2015. – С. 222–228.
10. Осокина Н.В., Слесаренко Е.В. Структурная модернизация как форма реализации экономической безопасности российской экономики // *Вестник Кузбасского государственного технического университета*. – 2014. – № 2 (1 квартал). – С. 117–121.
11. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 № 1948-р "План мероприятий ("дорожная карта") по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014–2015 годы". URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home#doc/LAW/169593/4294967295/0>. (дата обращения 25.09.2015).
12. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 г. № 98-р (ред. от 16.07.2015) "Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году". URL: <http://www.rg.ru/2015/02/02/plan-dok.html> (дата обращения 25.09.2015)
13. Региональное управление и территориальное планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.Н. Шедько, Р.Г. Погребняк, Е.С. Пожидаева [и др.] ; под ред. Ю.Н. Шедько. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 503 с.
14. Современный экономический словарь : [около 12 000 терминов] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 512 с.
15. Сорокин Д.Е. Оптимистический сценарий развития российской экономики // *Вестник Финансового университета*. – 2014. – № 5 (83). – С. 6–15.
16. Сорокин Д.Е. Креатосфера и/или индустриализация: дискутирование не о терминах, а о содержании // *Социологические исследования*. – 2014. – № 11 (367). – С. 143–145.
17. Указ Президента РФ № 537 от 12.05.2009 "О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г." (ред. 01.07.2014). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165072/. (дата обращения 25.09.2015).
18. Филиппова И.Г., Миндлин Ю.Б. Институциональные аспекты кластерных инициатив // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. – 2013. – № 11 (59). – С. 46.
19. Цветков В.А. Меры по поддержке населения и реального сектора экономики России в условиях кризиса // *Вестник Финансового университета*. – 2015. – № 3 (87). – С. 73–78.
20. Шумаев В. Инновационное развитие: проблемы и решения // *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. – 2013. – № 3. – С. 90–93.
21. Шумаев В., Морковкин Д. Импортозамещение как стратегическое направление инновационно-индустриального развития экономики России // *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. – 2014. – № 4. – С. 123.
22. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно-экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности // *Механизация строительства*. – 2015. – № 3 (849). – С. 53–59.
23. *NationalAccountsMainDatabase* [Электронный ресурс] / URL: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp> (дата обращения 25.09.2015).

ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛИЗОВАННЫХ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ НА ОРГАНИЗАЦИОННУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований "Повышение конкурентоспособности организации на основе оптимизации внутриорганизационных связей", проект № 14-02-00095.

THE IMPACT OF UNFORMALIZED INTERNAL INTERACTIONS ON ORGANIZATIONAL EFFICIENCY

*A. Pismennaya
E. Novoseltseva*

Annotation

The influence of unformalized internal interactions on the organizational efficiency of different kind of organization is discussed. Positive impact of such interactions on the adaptation possibilities of organization is shown with simulations based on multi-agent model. The differences of impact are considered for two types of organizations: hierarchy-like and clan-like.

Keywords: organizational efficiency, internal organizational interactions, quantitative characteristics of organizational efficiency.

*Письменная Анна Борисовна
Д.э.н., профессор,
Московский государственный
университет путей сообщения
Новосельцева Елена Витальевна
Московский государственный
университет путей сообщения*

Аннотация

В статье рассмотрено влияние неформализованных внутриорганизационных взаимодействий на организационную эффективность для двух типов организаций. На основе моделирования с помощью мультиагентской модели показано положительное влияние таких взаимодействий на скорость адаптации организации к изменениям внешних условий и проанализированы различия для двух типов организаций – близкого к иерархии и кланового.

Ключевые слова:

Организационная эффективность, внутриорганизационные взаимодействия, количественные характеристики организационной эффективности.

Возможность повышения организационной эффективности за счет изменения характеристик организационной структуры является вопросом, привлекающим постоянное внимание. Трактовки понятия эффективности различны, здесь и далее мы будем рассматривать организацию в ее взаимодействии с внешней средой и под эффективностью работы будем понимать скорость адаптации организационной единицы (организации в целом) к внешним изменениям. Такое понимание эффективности является достаточно общим для организаций или отдельных организационных единиц, поведение которых должно изменяться при изменении внешних условий. Примеров подобных структурных единиц множество, от коммерческих фирм, работающих в конкурентной среде, до внутриорганизационных комитетов, деятельность которых изменяется при изменении внутренней ситуации в организации.

Способность к адаптации для любой организационной единицы будет существенно зависеть от структуры связей между отдельными элементами организационной

единицы, наличия или отсутствия иерархии или присутствия элементов сетевой структуры. Изменение структуры связей может привести к существенному росту эффективности (адаптивной способности) организации в целом, рост эффективности будет существенно различным для различных организационных структур [1, 2].

Наряду с формальными связями (взаимодействиями) между элементами организационной структуры всегда существуют неформализованные, возникающие вне формальной структуры, на основе личных взаимодействий сотрудников, наличия у них предыдущего опыта взаимодействий и т.д. В связи с этим представляется интересным вопрос, как будет изменяться организационная эффективность под воздействием подобных взаимодействий.

Цель данной работы заключается в анализе влияния неформализованных взаимодействий отдельных элементов, составляющих организацию на эффективность

системы в целом для двух вариантов организации – крупной организации, состоящей из набора взаимодействующих организационных единиц, обладающих собственной внутренней структурой и небольшой организации, моделирующей работу небольшого управления (департамента) в рамках корпорации.

В дальнейшем анализе мы будем рассматривать деятельность как внутри организации, так и взаимодействие организации с внешней средой как процесс передачи и обработки информации. Организационную единицу представим как совокупность отдельных агентов, между которыми происходит информационный обмен. В этом случае организация может быть рассмотрена как направленный граф, где отдельным сотрудникам (организационным единицам) соответствуют вершины, а взаимодействиям между ними – дуги графа. Различным организационным структурам будут соответствовать различные графы. Граф может изменяться от состояния, когда каждый узел графа связан со всеми остальными (то есть обеспечивается полная взаимосвязанность) до состояния, соответствующего иерархической структуре, когда граф включает центр (ядро) и "спицы" (то есть все агенты подотчетны центральному администратору – предельный вариант иерархической модели). Между этими предельными состояниями возможно множество других состояний, например, иерархическая древовидная структура или какая-то другая модель структуры организационной единицы.

Для анализа поведения организации используем методику, предложенную в [3]. В указанной статье рассматривается взаимодействие отдельных элементов – информационных агентов, составляющих организационную структуру. Предполагается, что поведение отдельного агента определяется (вероятностным образом) совокупным состоянием всех агентов, с которыми он связан.

Поведение системы в целом, наряду со способом связи агентов друг с другом, определяется также их способностью к преобразованию информации, зависящей и от их собственных возможностей, и от возможности передачи данных по каналам связи между ними. В модели, приведенной ниже, эта способность будет рассматриваться только как характеристика агентов. Мы предполагаем, что в модели происходит обмен только дискретными объемами информации, передаваемой через коммуникационные каналы.

Каждый агент организации может находиться в двух состояниях, обозначаемых 0 и 1. Это состояние может описывать адаптацию агента к изменению, например, приобретение или потерю какого-то рода деятельности, положительно влияющего на функционирование организационной единицы. Взаимосвязь между агентами также

имеет простую форму: каждый агент видит, в каком состоянии – (0 или 1) – находятся связанные с ним агенты. Способность агента переключаться из состояния 0 в состояние 1 является логистической функцией от отношения количества агентов, переключившихся в состояние 1, которых видит данный агент, к общему числу связанных с ним агентов. Параметр логистической функции является параметром, определяющим индивидуальную эффективность отдельного агента к усвоению (передаче) информации. При больших значениях этого параметра агент будет переключаться в новое состояние с большей вероятностью даже при небольшом числе переключившихся "соседей".

Время считается дискретной величиной, и в течение каждого интервала времени каждый агент может адаптироваться к изменениям (то есть перейти из состояния 0 в состояние 1), в зависимости от информации о "соседах", которая ему доступна, и от его способности обрабатывать эту информацию.

Модель позволяет проводить анализ влияния организационных структур на поведение системы при помощи выбора различных способов соединения агентов между собой. Подобная модель может описывать распространение новых техник работы, нового знания по организации, ее адаптацию к внешней среде. В качестве интегральной характеристики поведения системы, и шире – ее эффективности используется время переключения системы в целом в новое состояние при условии, что один из агентов постоянно находится в этом новом состоянии. Ценность данной характеристики в ее интегральном характере, как следствие данная характеристика позволяет содержательно сравнивать между собой принципиально отличающиеся модели [4].

В качестве исследуемых моделей организационной структуры были выбраны две модели: модель организации, представляющая из себя модель совокупности связанных проектных команд и модель отдельной организационной единицы, построенная на основе анализа должностных и процессных инструкций отдельного управления крупной корпорации.

Первая модель была, в частности предложена в работе Куна [5], посвященной классификации возможных видов организационных структур. Следуя обзору [6], данную модель можно рассматривать как типовую для крупной современной компании. Включение второй модели позволяет проанализировать влияние неформализованных взаимодействий на небольшую организацию кланового типа [5] и обнаружить существенные отличия в динамике организационной единицы.

При проведении моделирования по первой модели

организация состояла из 50 информационных агентов. Каждый из агентов входил в одну из пяти организационных единиц, при этом возбуждаемый агент входил в организационную единицу, с которой были связаны четыре остальных. Такая организационная структура позволяет моделировать проектную структуру ad-hoc.

При моделировании по второй модели организационная единица состояла из 12 информационных агентов, связи между которыми были близки к клановым, прослеживалось два тесно взаимодействующих кластера агентов (руководители и исполнители). Построение формальных связей соответствовало взаимодействию агентов, закрепленному в их должностных инструкциях, определяющих порядок их взаимодействия при выполнении основных рабочих процессов.

Неформализованные взаимодействия моделировались путем установления взаимодействий между информационными агентами, входящими в различные организационные единицы в первом случае или в кластеры агентов, существующие во втором случае. При этом учет состояния таких агентов на каждом шаге моделирования был вероятностным, что дает параметр модели, определяющий силу неформализованных взаимодействий. Указанный параметр менялся от 0 – отсутствие неформализованных взаимодействий до 1 – неформализованные взаимодействия учитываются при каждом шаге взаимодействия.

Механизм воздействия неформализованных взаимодействий связан с появлением еще одного канала информации, дублирующего формализованные каналы. При этом по своей природе неформализованные взаимодействия обеспечивают индивидуальному агенту информацию о состоянии организации (организационной единицы) в целом, что и определяет их существенное воздействие на адаптационные возможности организации.

Результаты моделирования, в которых для различных значений параметра силы неформализованного взаимодействия определялось относительное время адаптации большой системы (по отношению к времени без учета неформализованных взаимодействий) в зависимости от параметра индивидуальной эффективности отдельных агентов, составляющих организацию показывают, что наличие неформализованных взаимодействий оказывает существенное воздействие на поведение организации и в целом для большой организации приводит к повышению ее эффективности. В целом для большой организации влияние неформализованных взаимодействий является монотонным при росте интенсивности взаимодействий, причем при линейном росте вероятности таких взаимодействий их воздействие на адаптационные воз-

можности организации в целом существенно нелинейно – прирост способности к адаптации максимален при небольших значениях вероятности таких взаимодействий, а затем он начинает уменьшаться. Это означает, что даже небольшое количество неформализованных взаимодействий приводит к положительному эффекту для больших организаций, однако их специальное культивирование не приводит к усилению этого эффекта.

По мере роста индивидуальной эффективности агентов влияние на поведение большой организации неформализованных взаимодействий уменьшается, что связано с тем, что высокоэффективные агенты относительно быстро реагируют на изменение внешней обстановки и добавление нового случайного канала получения информации, отличного от формальных каналов, не оказывает большого воздействия: высокоэффективный агент изменяет свое состояние под влиянием даже небольшого количества доступной ему формальной информации.

Неформализованные контакты оказывают более существенное воздействие на низкоэффективные в среднем большие организации – при малых значениях параметра индивидуальной эффективности включение неформализованных взаимодействий существенно увеличивает суммарную эффективность организации: дополнительный канал информации о внешней обстановке оказывается существенным для принятия решения низкоэффективным агентом. Интересно, что данный эффект не является монотонным: после прохождения некоторого предела, зависящего от размера группы и организации в целом, эффективность организации в целом с учетом неформализованных взаимодействий при уменьшении индивидуальной эффективности начинает падать: информации, поступающей по неформализованному каналу, становится недостаточно, чтобы агент принял решение об изменении своего состояния, поскольку он перегружен информацией, поступающей по формализованным и неформализованным каналам.

Для модели небольшой реальной организации, близкой к клановому типу, поведение при наличии неформализованных взаимодействий отличается в значительной степени. Результаты моделирования показывают, что общая тенденция повышения эффективности при возникновении неформализованных контактов прослеживается, однако в случае небольшой организации кланового типа выигрыш в эффективности меньше.

Причина лежит в клановой структуре – сотрудники и так сильно связаны друг с другом, добавление дополнительного канала информации не дает очень большого выигрыша в суммарной информации, получаемой отдельным агентом, вместе с тем больше выигрыш для организации, состоящей из высокоэффективных сотрудни-

ков. В этом случае добавление даже небольшого дополнительного канала информации дает высокоэффективному агенту основания для переключения в новое состояние.

Отметим в заключение, что в целом наличие неформализованных взаимодействий приводит к положительным изменениям в эффективности организации, особенно для организаций со средним значением индивидуальной эффективности отдельных агентов и организацион-

ной структурой, носящей черты иерархии.

Для организаций, характеризующейся многочисленными формальными взаимодействиями, наличие неформализованных дает меньший прирост эффективности. Наличие положительного эффекта от неформализованных взаимодействий открывает широкие возможности для управления организационной эффективностью при помощи изменения элементов корпоративной структуры и внутрикорпоративного взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Письменная А.Б. О выборе оптимальной организационной структуры фирмы в агропродовольственной сфере // Экономическая наука современной России. – 2002. – № 3. – С. 102–110.
2. Власюк Г.В., Иванов Я.Г. Построение эффективных внутренних связей как основа конкурентоспособности организации // Образование. Наука. Научные кадры. – 2014. – № 5. – С. 257–262.
3. DeCanio Stephen J., Dibble C., Amir-Atefi K. The Importance of Organizational Structure for the Adoption of Innovations // Working paper of Univ. of California. – 1997.
4. Письменная А.Б. Повышение эффективности организационной структуры управления транспортной компанией путем внедрения элементов матричной структуры. // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 2. – С. 109–111.
5. Quinn R.E., Rohrbaugh J. A Competing Values Approach to Organizational Effectiveness. // Public Productivity Review. – 1981. – PP.122–140.
6. Yu T., Wu N.. A Review of Study on the Competing Values Framework // Int. J. of Business and Management. – 2009. – V.4. – №7. – PP.37–42.

© А.Б. Письменная, Е.В. Новосельцева, (Anna_pismiennaya@mail.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



Московский государственный университет путей сообщения

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ И УЧАСТИЕ ВО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

STATE SUPPORT FOR RUSSIAN AGRICULTURAL AND INDUSTRIAL COMPLEX AND MEMBERSHIP IN WORLD TRADE ORGANISATION

T. Sladkova

Annotation

Results of the impact the Russian membership in the World Trade Organisation have on status and competitiveness of agrarian sector analysis are presented. Based on the analysis, the main constraints imposed by the World Trade Organisation for the state support for member countries' agricultural and industrial complex are identified. Results can be used in the development of an effective mechanism of state support for Russian agricultural sector in modern conditions.

Keywords: state support, agricultural and industrial complex, agriculture, competitiveness, World Trade Organisation.

Сладкова Татьяна Валерьевна
Соискатель,
ФГБОУ ВО Красноярский
государственный университет

Аннотация

В статье представлены результаты анализ влияния участия России во Всемирной торговой организации на состояние и конкурентоспособность сельскохозяйственной отрасли страны. В рамках данного анализа обозначены основные ограничения, налагаемые Всемирной торговой организацией на государственную поддержку агропромышленного комплекса страны-участницы. Результаты анализа могут быть использованы для создания эффективного механизма государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли в России в современных условиях.

Ключевые слова:

Государственная поддержка, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, конкурентоспособность, Всемирная торговая организация.

Несомненно, роль государственной поддержки АПК в повышении конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства очень высока [14, 16]. Однако, оценка и разработка рекомендаций по совершенствованию существующего механизма государственной поддержки в России требует особого подхода в связи с участием страны в ВТО с 2012 г. Тем не менее, немногочисленные источники указывают на конкретные направления воздействия ВТО на изменения в государственной поддержке сельского хозяйства.

Цель данного исследования состояла в определении ключевых направлений влияния участия России в ВТО на государственную поддержку сельскохозяйственной отрасли страны и разработке базовых рекомендаций по необходимым изменениям в инструментах государственной поддержки.

Прежде всего, следует отметить, что современная экономическая ситуация и членство в ВТО повлияли на конкурентоспособность АПК России. Для иллюстрации этих изменений рассмотрим выделяемые экономистами плюсы и минусы от участия страны в ВТО [15]. Различные

подходы после анализа ряда источников были сгруппированы нами по критериям в следующую **таблицу** (таблица составлена автором исследования Сладковой Т. В.).

Таким образом, по каждому из направлений были выделены и положительные, и отрицательные моменты для России, связанные с участием страны в ВТО. На наш взгляд, при разработке эффективной государственной политики по поддержке АПК необходимо реализовать такой подход, который максимально использовал бы плюсы и сглаживал минусы членства страны в ВТО.

Разработка такой политики требует не только учета всех плюсов и минусов, а также выполнение дополнительных ограничений, которые Россия приняла на себя с участием в ВТО. Рассмотрим основные ограничения, которые напрямую связаны с аграрным сектором и отразятся на государственной поддержке АПК.

Все ограничения ВТО обусловлены целью и принципами организации. Цель заключается в либерализации мировой торговли [10]. Принципы включают в себя следующее [6, 7]:

Таблица

Положительные и отрицательные стороны вступления России в ВТО.

Критерии	Плюсы участия России в ВТО	Минусы участия России в ВТО
1. Условия доступа на мировые рынки для отечественной продукции [2, 10, 18]	Улучшение условий доступа	Квоты для России во многих странах отсутствуют. Условия доступа не изменятся
2. Разрешение торговых конфликтов и выработка правил международной торговли [2, 10; 11, 18]	Предоставление возможности участия в разрешении конфликтов и выработке правил	Срок рассмотрения в арбитражной системе долгий. Поэтому многие проблемы будут решены без формальных процедур
3. Роль России в мире [2, 10; 11]	Сглаживание неравенства между странами, укрепление роли России	Снижение национальной безопасности
4. Права собственности [10; 11]	Защита прав собственности России	Защита собственности других стран от России
5. Внешнеторговые операции [10, 12, 17]	Возможности по расширению внешнеторговых сделок	Структура экспорта мало изменится. Сложность в избавлении от сырьевой зависимости для России
6. Цены на продукцию [10, 11, 17, 18]	В связи со снижением таможенных пошлин, сокращение издержек производства и цен; удешевление в связи с усилением конкуренции	Минэкономразвития России закладывает более высокие темпы роста издержек в сельском хозяйстве по сравнению с ростом цен реализации продукции. Результат: рост издержек и цен
7. Уровень технологий [10]	Стимулы для технологического развития	Необходимость большого объема финансирования для технологического развития
8. Инвестиционная активность [2, 10, 17]	Повышение инвестиционной привлекательности, в связи с исполнением общепринятых норм	Угроза внутреннему финансовому рынку
9. Дифференциация и качество товаров и продукции [10, 11, 18]	Доступ потребителей к большому ассортименту товаров и производителей - к большому ассортименту сырья	Риск импорта вредных для здоровья пищевых продуктов
10. Показатели занятости и благосостояния граждан [11]	Увеличение числа рабочих мест. Как результат: рост национального дохода и личных доходов граждан	Расширение дифференциации между богатыми и бедными
11. Эффективность производства [2; 10, 17]	Разделение труда между странами, более эффективное распределение ресурсов и производство	Низкая конкурентоспособность отечественных производителей. Результат: гибель ряда отечественных производителей
12. Правовая база [2; 10; 11, 17]	Помощь правительствам в выработке сбалансированной внешнеторговой политики	Ограничение инструментов государственного регулирования и господдержки

1) Принцип недискриминации: режим наибольшего благоприятствования и национальный режим. Режим наибольшего благоприятствования предполагает, что все страны находятся в равных условиях и все пользуются благами, которые им дают любые меры по снижению торговых барьеров. Национальный режим предполагает, что все внутренние сборы, законы, правила и требования в отношении внутренней торговли применяются одинаково к импортным и к отечественным товарам [6].

2) Принцип обеспечения доступа на рынок: приоритет таможенных тарифов и прозрачность торговых режимов. Приоритет таможенных тарифов предполагает, что приоритет отдается рыночным регуляторам, а не административным барьерам.

Прозрачность торговых режимов предполагает, что страна-член ВТО будет публиковать свои торговые правила и предоставлять информацию другим странам [6].

Это основные принципы, на которых базируется деятельность ВТО, однако существуют и другие классификации принципов ВТО, которые, помимо названных, включают в себя принцип защиты национальной промышленности, принцип содействия справедливой конкуренции, принцип возможных действий в чрезвычайных обстоятельствах и др.

Что касается специфики ограничений в сельскохозяйственной отрасли, Соглашение по сельскому хозяйству выделяет основные принципы торговли сельскохозяйственной продукцией и меры поддержки сельхозпроизводителей. Согласно этому документу, выделяют два важных условия [5]:

1. Средства не должны напрямую передаваться от государства субъектам предпринимательства;
2. Оказываемая поддержка не должна напрямую воздействовать на ценообразование производимых и реализуемых товаров.

В соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству, прямые выплаты по программам ограничения производства не охватываются обязательствами по сокращению внутренней поддержки, если выполняется одно из следующих условий:

1. Такие выплаты привязаны к фиксированным площадям и урожаям;
2. Такие выплаты производятся на основе 85 процентов или менее от базового уровня производства;
3. Выплаты в секторе животноводства производятся, исходя из фиксированной численности поголовья.

Также в рамках Соглашения по сельскому хозяйству выделяют специальную терминологию, связанную с государственной поддержкой АПК. Однако, мы не будем на ней отдельно останавливаться. Наиболее важными в рамках нашего исследования являются инструменты поддержки сельского хозяйства. Инструменты государственной поддержки сельского хозяйства делят на [1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 13]:

I. Меры красной (янтарной) корзины (запрещенные меры поддержки):

- a. Прямые экспортные субсидии;
- b. Субсидии, направленные на поощрение использования местных товаров по отношению к импортируемым;
- c. Ценовая поддержка;
- d. Сбытовые кредиты;

- e. Выплаты из расчета площади с/х угодий и численности с/х животных;
- f. Субсидии по средствам производства;
- g. Программы субсидируемых кредитов;
- h. Программы, допускающие удержание валюты, либо любая подобная практика, которая влечет за собой выплату премии при экспорте;
- i. Внутренние транспортные и фрахтовые тарифы для экспортных отгрузок, устанавливаемые или взимаемые на более льготных условиях по сравнению с перевозками на внутреннем рынке.

II. Меры желтой корзины (подлежат ограничению в рамках переговоров):

- a. Ценовая поддержка;
- b. Субсидирование процентных ставок по кредитам;
- c. Субсидии, предоставляемые всем предприятиям на равных условиях;
- d. Компенсация затрат на ГСМ, удобрения, другие материально-технические ресурсы;
- e. Списание долгов и др.

III. Меры голубой корзины (не подпадают под ограничение ВТО и не включаются в AMS, но сокращают производство):

Такие меры не подлежат сокращению, если выплаты привязаны к фиксированным площадям и урожаю или фиксированной численности поголовья скота. Это прямые платежи производителям в рамках программ ограничения и сокращения производства сельскохозяйственных продуктов, осуществляемых путем:

- a. Выведения земли из сельскохозяйственного оборота;
- b. Сокращения поголовья скота в сельском хозяйстве;
- c. Сокращения занятости в сельском хозяйстве.

IV. Меры зеленой корзины (не оказывают прямого воздействия на производство и торговлю, могут применяться без ограничений):

- a. Финансирование научно-исследовательских работ и внедрение результатов;
- b. Проведение фундаментальных исследований;
- c. Информационно-консультационное обслуживание;

ние;

- d. Борьба с вредителями сельского хозяйства;
- e. Подготовка и повышение квалификации кадров;
- f. Услуги по продвижению товаров на рынках;
- g. Услуги по общедоступному инфраструктурному обеспечению при условии, что в расходы по услугам не включается субсидирование инфраструктуры внутри фермерских хозяйств (исключая операционные расходы на поддержание ее функционирования);
- h. Средства, направляемые на охрану окружающей среды;
- i. Единовременное содействие в адаптации существующих производственных мощностей к новым требованиям в отношении охраны окружающей среды, налагаемым законодательством и/или нормативными актами в размере не более 20% расходов по адаптации;
- j. Средства на улучшение плодородия и ветеринарные работы, фитосанитарные мероприятия;
- k. Контроль за безопасностью продуктов питания;
- l. Финансовое участие правительства в программах страхования и обеспечения доходов;
- m. Страхование доходов, урожая и компенсация ущерба от стихийных бедствий;
- n. Поддержка доходов производителей, не связанная с видом и объемом производства;
- o. Обеспечение гарантированного дохода сельхозтоваропроизводителям, улучшение землепользования;
- p. Помощь при стихийных бедствиях;
- q. Инвестиционная помощь;
- r. Социальная помощь;
- s. Содержание стратегических продовольственных запасов, внутренняя продовольственная помощь;
- t. Программы регионального развития;
- u. Дотации регионам, находящимся в неблагоприятных условиях, программы региональной помощи.

Также выделяют исключение в виде правила Де Минимус (De Minimus). Это правило заключается в предоставлении возможности не включать в лимитированные меры поддержки субсидии, не превышающие 5% от стоимости произведенной сельскохозяйственной продукции. Данное исключение очень важно, поскольку ряд авторов ошибочно относит такой вид субсидий к желтой или красной корзине.

Возникает вопрос в том, какие меры применять и какие ограничить, чтобы повысить конкурентоспособность сельского хозяйства и соответствовать всем официально предъявляемым требованиям. На наш взгляд, целесообразным в рамках исследования является дальнейшее изучение особенностей государственной поддержки в условиях ВТО, включающее анализ зарубежного опыта и ситуации, сложившейся в России.

Таким образом, в результате данного исследования нами были выделены следующие ключевые направления влияния участия России в ВТО на состояние сельскохозяйственной отрасли страны:

1. Условия доступа на мировые рынки для отечественной продукции;
2. Разрешение торговых конфликтов и выработка правил международной торговли;
3. Роль России в мире;
4. Права собственности;
5. Внешнеторговые операции;
6. Цены на продукцию;
7. Уровень технологий;
8. Инвестиционная активность;
9. Дифференциация и качество товаров и продукции;
10. Показатели занятости и благосостояния граждан;
11. Эффективность производства;
12. Правовая база.

По всем этим направлениям наблюдается как положительное, так и отрицательное влияние на состояние и конкурентоспособность отрасли, что следует учитывать при разработке эффективной государственной политики в сфере АПК.

Кроме того, необходимы следующие изменения в инструментах государственной поддержки сельского хозяйства России:

1. Государственная поддержка не должна противоречить принципу недискриминации и принципу обеспечения доступа на рынок;
2. Прямые экспортные субсидии, ценовая поддержка, сбытовые кредиты, субсидии по средствам производства, программы субсидируемых кредитов, а также программы, допускающие удержание валюты должны быть исключены из государственной поддержки АПК;
3. Ценовая поддержка, субсидирование процентных ставок по кредитам, компенсация затрат на ГСМ, удобрения, другие материально-технические ресурсы должны быть ограничены в применении в размерах, оговоренных в соответствующих соглашениях;
- При этом не должны быть ошибочно исключены или сокращены меры, относящиеся к правилу Де Минимус.
4. Необходимо максимально возможное применение в рамках государственной поддержки таких инструментов как: финансирование научно-исследовательских работ и проведение фундаментальных исследований, информационно-консультационное обслуживание, подготовка и повышение квалификации кадров, охрана окружающей среды, улучшение плодородия и ветеринарные работы, фитосанитарные мероприятия, контроль за без-

опасностью продуктов питания, программы страхования и обеспечения доходов, инвестиционная и социальная помощь, программы регионального развития и др. Следует отметить, что основной акцент должен быть сделан на меры "зеленой корзины".

Для того, чтобы оценить эффективность применения

таких мер с точки зрения обеспечения ими конкурентоспособности отрасли, требуется отдельное исследование зарубежного и отечественного опыта применения названных инструментов. Тем не менее, результаты данного исследования могут быть использованы для создания эффективного механизма государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова, О.А. Направления государственной поддержки аграрного сектора США: опыт для России [Текст] / О.А. Александрова // Аграрная наука – сельскому хозяйству. – Барнаул, 2010. – Кн. 1. – С. 79–82.
2. Гришаева, Л.Е. Россия и ВТО: современный механизм торможения [Текст] / Л.Е. Гришаева // Экономический журнал. – 2011. – №3. – С. 6–22.
3. Джазовская, И.Н. Преобразование мер государственной поддержки технического перевооружения в условиях вступления России в ВТО [Текст] / И.Н. Джазовская // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №5. – URL: <http://www.uecs.ru>
4. Дзагоева, И.Т. Государственная поддержка регионального АПК по правилам ВТО [Текст] / И.Т. Дзагоева // Известия Горского государственного аграрного университета. – 2013. – №50 (ч.2). – С. 280–286.
5. Евсеенко, С.В. Альтернативные меры поддержки сельского хозяйства Омской области в условиях присоединения РФ к ВТО [Текст] / С.В. Евсеенко // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". – Омск, 2012. – №4. – С. 56–58.
6. Ерохин, В.Л., Иволга, А.Г. Возможные меры поддержки сельского хозяйства России в условиях вступления России в ВТО [Текст] / В.Л. Ерохин, А.Г. Иволга // Вестник АПК Ставрополя. 2012. №1(5). С.68–72.
7. Ерохин, В.Л., Иволга, А.Г. Поддержка сельского хозяйства в системе ВТО: перспективные направления для России [Текст] / В.Л. Ерохин, А.Г. Иволга // Вестник новгородского государственного университета. – 2012. – №69. – С. 66–69.
8. Иванов, С.А. Управление государственно–частным партнерством в системе государственной поддержки сельского хозяйства в условиях ВТО: Автореф. дисс. ... канд. эк. наук. – Москва, 2013. – 21 с.
9. Кондрашина, А.В. Россия и США: поддержка сельского хозяйства и правила ВТО [Текст] / А.В. Кондрашина // Бизнес в законе. – 2010. – №2. – С. 220–222.
10. Кузьмичева, М.Б. Вступление России в ВТО: плюсы и минусы [Текст] / М.Б. Кузьмичева // Мясная индустрия. – 2013. – №2. – С. 4–6.
11. Мингалев, В.Д. К формированию системы мер по защите сельского хозяйства при вхождении России в ВТО [Текст] / В.Д. Мингалев // Аграрный вестник Урала. – 2006. – №2 (32). – С. 10–18.
12. Раковецкая, Л.И. Аграрные аспекты вступления России в ВТО (позитивные и негативные последствия присоединения к ВТО российского агропродовольственного сектора) [Текст] / Л.И. Раковецкая // Глобализация и аграрная экономика России: тенденции, возможные стратегии и риски. Никоновские чтения – 2010. – №15. – С. 356–357.
13. Сидорук, А.С. Совершенствование правил регулирования внутренней поддержки сельского хозяйства в рамках ВТО: Автореф. дисс. ... канд. эк. наук. – Москва, 2009. – 23 с.
14. Сладкова, Т.В. Государственная поддержка агропромышленного комплекса России как основополагающий фактор повышения конкурентоспособности страны [Текст] / Т.В. Сладкова // Разработка новых и адаптация существующих методов, механизмов и инструментов развития в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, истории, культурологии, языкознании, природопользовании, растениеводстве, биологии, зоологии, химии, политологии, психологии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике, градостроительстве, 29–30 сентября 2014 года, г. Санкт–Петербург. – СПб.: Изд–во "КультИнформПресс". – 2014. – С. 116–120.
15. Сладкова, Т.В. Особенности государственной поддержки агропромышленного комплекса в условиях Всемирной торговой организации [Текст] / Т.В. Сладкова // Исследование традиционных и новых тенденций, закономерностей, факторов и условий функционирования и развития в экономике, проектном менеджменте, образовании, юриспруденции, языкознании, культурологии, экологии, зоологии, химии, биологии, медицине, психологии, политологии, филологии, философии, социологии, градостроительстве, информатике, технике, математике, физике, истории, растениеводстве: сб. науч. статей по итогам международной научно–практической конференции, 30–31 октября 2014 г. – СПб.: Изд–во "Культ ИнформПресс". – 2014. – С. 149–155.
16. Сладкова, Т.В. Роль государственной поддержки агропромышленного комплекса в повышении конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли в России [Текст] / Т.В. Сладкова // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 7. – С. 979–988.
17. Стахнева, Н.Г. Проблемы ВТО. Итоги вступления России в ВТО [Текст] / Н.Г. Стахнева // Наука в центральной России. 2012. № 2. – С. 142–145.
18. Ушачев, И.Г. О мерах по обеспечению конкурентоспособности продукции российского сельского хозяйства в условиях присоединения к ВТО [Текст] / И.Г. Ушачев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 6. – С. 1–5.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ

PROBLEMS OF ESTIMATION OF QUALITY OF CUSTOM SERVICES

A. Tomilenko

Annotation

The problems of estimation of quality of customs services are considered in this article, by absence of possibility of their quantitative estimation, low degree of authenticity of preliminary estimation of quality of the given services, impossibility of material embodiment of services, necessity of complex valuation of services for objectivity of indexes of their estimation.

Keywords: Custom services, problems of estimation of quality of customs services, upgrading, effective estimation of quality.

Томиленко Александр Сергеевич
Российская Таможенная
Академия, г. Люберцы

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы оценки качества таможенных услуг, отсутствием возможности их количественной оценки, низкой степенью достоверности предварительной оценки качества предоставляемых услуг, невозможность материального воплощения услуг, необходимость комплексной вальвации услуг для объективности показателей их оценки.

Ключевые слова:

Таможенные услуги, проблемы оценки качества таможенных услуг, повышение качества, эффективная оценка качества.

Понятие "качество" имеет множество толкований. Однако все они сводятся к тому, что дефиниция "качество" определяет совокупность характеристик услуги, которые позволяют удовлетворить различные потребности каждого индивида в отдельности, а также, общества, в целом. Данное понятие очень многогранно и включает в себя качество экономических расчётов организации, качество используемого технологического оборудования, качество технологии производства, экологические параметры организации, социально-психологические отношения, этические нормы в данной организации и множество иных параметров, совокупность которых определяется сферой деятельности фирмы и видом предоставляемых услуг.

Оценка качества услуг – одна из наиболее сложных проблем современной науки маркетинга и менеджмента. Это вызвано непростой природой услуг, отсутствием возможности их количественной оценки, низкой степенью достоверности предварительной оценки качества предоставляемых услуг, динамическая природа услуг – услуги не складываются и не хранятся, а оперативно предоставляются клиентам, невозможность материального воплощения услуг, необходимость комплексной вальвации услуг для объективности показателей их оценки.

Государственное регулирование качеством предоставляемых населению услуг базируется на стандарте РФ ГОСТ Р 52113–2003 "Услуги населению. Номенклатура

показателей качества", который дифференцирует показатели качества услуг по следующим параметрам: показатели назначения, показатели безопасности, показатели надежности и показатели профессионального уровня персонала.

Традиционно качество услуг складывается на основе синтеза таких параметров как: используемые для предоставления услуги технические средства, иные материальные объекты, а также уровень удовлетворённости потребителя предоставляемым сервисом. Это еще раз указывает на комплексность оценки качества услуг и сложность ее реализации. Сложность также вызвана большим количеством динамичных факторов, оказывающих влияние на предоставление услуг.

В связи с этим, для полной оценки качества предоставляемых услуг необходим учет всей системы факторов, оказывающих влияние на услугу, начиная с момента ее производства (создания) до реализации потребителю. Соответственно и качество услуг необходимо повышать комплексно, с учетом всех параметров и факторов, оказывающих влияние.

На современном этапе повышения качества жизни в Российской Федерации особую значимость имеет повышение эффективности деятельности органов государственной власти, за счет повышения качества предоставляемых ими услуг в контексте развития гражданского

общества.

Проблема эффективности предоставления государственных услуг напрямую связана с проблемой признания обществом правомерности, справедливости существующей политической власти. На данном этапе легитимность власти напрямую связана с ее эффективностью, однако данный подход является крайне не действенным, не позволяющим оценить и отразить реальную ситуацию. Главной проблемой оценки деятельности государственных органов является синтез двух прежде разделенных парадигм исследования исполнительной власти – "административистской", касающейся исключительно внутренних аспектов функционирования госслужбы (доктрины – структуры–кадры–процедуры), и собственно политологической [8].

Для анализа эффективности деятельности государственных органов власти и оценка качества предоставляемых ими услуг используют специфические модели, которые отражают главное отличие государственных услуг от услуг иных фирм – они не имеют коммерческой природы. Данным фактором вызвана, в первую очередь, сложность их оценки, а также особенность.

В настоящее время выделяют несколько моделей оценки эффективности предоставления государственных услуг: системно–ресурсную, целевую, модель удовлетворенности участника, комплексную, содержащую противоречия модель [11].

Оценка эффективности в соответствии с системно–ресурсной моделью основано на анализе соотношения "организация – окружающая среда". Эффективностью выступает способность государственной организации эксплуатировать свою окружающую среду для приобретения редких и ценных ресурсов с целью поддержания своего функционирования. С позиций целевой модели организация эффективна в той степени, в которой она достигает своей цели.

Модель удовлетворенности участника опирается на индивидуальные или групповые оценки качества предоставляемых государственным органов услуг. Однако, сложность применения указанной модели для государственных органов обуславливается тем, что организация рассматривается как кооперативный побудительно–распределительный механизм, настроенный на то, чтобы получать отдачу от своих членов через обеспечение достойного вознаграждения их работы, что противоречит природе государственных услуг [3].

Комплексная модель рассматривает эффективность предоставления услуг как интегральную и структурированную характеристику деятельности государственной организации. Она включает в себя оценку экономичности, действенности, производительности, качества про-

дукта или услуги, результативности, качества трудовой жизни и внедрения новшеств.

Для оценки качества услуг предоставляемых таможенными органами используются указанные методики, однако несмотря на значительный интерес ученых к этим проблемам и наличие достаточного количества способов оценки эффективности предоставления таможенных услуг, на сегодняшний день не существует достаточно четкого и полного отражения таких важных для теории и практической деятельности вопросов, как методические положения оценки качества таможенных услуг, мотивационный механизм обеспечения качества труда, систематизация таможенных услуг, взаимоотношения предприятий, осуществляющих деятельность в области таможенного дела с таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности.

Качество таможенных услуг – это совокупность характеристик таможенных услуг, определяющих их способность удовлетворять потребности участников ВЭД (в совершении органами и лицами, осуществляющими деятельность в области таможенного дела, совокупности действий в целях обеспечения перемещения товаров и транспортных средств через таможенные границы государств). В целом, данное определение является достаточно полным, отражающим природу и специфику таможенных услуг, однако следует отметить, что качество таможенных услуг определяется компетентностью субъектов таможенной деятельности (таможенных органов и организаций, осуществляющих деятельность в области таможенного дела) наиболее полно удовлетворять потребности участников ВЭД с минимизацией всех затрат.

Повышение качества таможенных услуг неразрывно связано с системой стандартизации. В настоящее время широкое распространение получили международные стандарты ИСО серии 9000, которые отражают концентрированный мировой опыт управления качеством. Однако в деятельности таможенных органов и предприятий таможенной сферы стандарты не получили должного развития, это вызвано сложной природой государственных услуг, их многокомпонентностью, динамичностью и отсутствием коммерческой составляющей. Поэтому развитие стандартизации является основой обеспечения качества таможенных услуг, осуществляемых таможенными представителями.

Многие исследователи в области повышения качества таможенных услуг выделили следующие совокупности факторов, оказывающих существенное влияние на качество таможенных услуг:

1. Качество труда персонала таможенных органов и лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела.
2. Качество нормативного обеспечения деятельности

таможенных органов и лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела.

3. Качество материально-технического и информационного (программного) обеспечения деятельности таможенных органов и лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела.

4. Качество информационного обеспечения участников ВЭД.

Характеристиками качества таможенных услуг являются:

1. Оперативность;

2. Полнота выполнения государственных требований;
3. Объективность к оказанию услуги таможенных услуг;
4. Конфиденциальность оказания таможенных услуг;
5. Отсутствие ошибок при оказании таможенных услуг;
6. Гарантированность соблюдения таможенного законодательства.

Однако, проблема состоит в том, что если такие характеристики как оперативность возможно оценить путем сопоставления показателя с эталонным значением, например:

№ п/п	Показатели качества предоставления услуг таможенными органами [10]	2010	2014	Целевое значение
1	Время на совершение таможенных операций, необходимое для выпуска товаров при таможенном оформлении в месте их декларирования, часов. С 2011 года - Доля деклараций на товары, срок выпуска по которым составляет не позднее одного рабочего дня, следующего за днем регистрации таможенной декларации в общем объеме деклараций на товары, %	48	99,9	Не более 99,65
2	Время на совершение таможенных операций в автомобильных пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации, минут. С 2012 года - Время совершения таможенными органами операций, связанных с осуществлением государственного контроля в автомобильных пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации, минут.	23	50,8	Не более 80

При этом, "полноту", "объективность" и "гарантированность", а также иные характеристики, не имеющие количественного выражения оценить крайне сложно. Впрочем, как и рассчитать.

В данном случае констатация факта, о количестве предоставленных услуг из перечня всех возможных, отсутствие таможенных правонарушений, отсутствие случаев нарушения правил конфиденциальности информации, и иные количественные показатели будут лишь указывать на объем деятельности таможенных органов, а не на качество предоставляемых таможенных услуг.

Для создания системы оценки качества таможенных услуг необходимо, во-первых, произвести оценку их значимости:

$$K_{\text{значимости}} = \frac{\sum_{i=1}^n R_i W_i}{\sum_{i=1}^n W_i}$$

Где:

- n – число критериев перспективности;
- R – рейтинг каждого критерия от 0 до 1;
- W – вес значимости критериев.

Чем ближе коэффициент значимости к 1 – тем выше перспективность и качество данной услуги.

Проблема также состоит в том, что оценка качества таможенных услуг, даже при наличии показателей затрудняется в связи с тем, что в рамках ЕАЭС главным критерием является не перспективность услуг, а их стоимость.

Сравнительная оценка стоимости оказания таможенных услуг (по 11 основным позициям) таможенными представителями в государствах – членах Таможенного союза на 1 апреля 2014 года подтвердила и необходимость изменения ценовой политики в области предоставления таможенных услуг в России (таблица).

Стоимость таможенных услуг предоставляемых участникам внешнеэкономической деятельности таможенными представителями по основным позициям составляет в Российской Федерации – 15153 рублей, Республике Беларусь – 4230 рублей, Республике Казахстан – 10229 рублей [7].

Показатели
1. Составление таможенной декларации (основной и добавочный лист)
2. Составление декларации в электронном виде
3. Составление корректировочной таможенной стоимости
4. Составление транзитной декларации
5. Составление декларации таможенной стоимости
6. Поиск и присвоение кода товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности
7. Фотографирование
8. Ксерокопирование
9. Решение о таможенной стоимости
10. Раскредитовка
11. Консультационные услуги

Таким образом, существующая система показателей эффективности таможенных услуг не отражает в полной мере степень их качества. Анализ алгоритмов (формул) расчета показателей эффективности деятельности ФТС [3] России позволил выявить следующую закономерность – основной способ подсчета критериев эффективности деятельности таможенных органов состоит в нахождении доли частного показателя в общем, либо сравнение показателя с эталонным значением. Данный подход, однако, не учитывает факторы, влияющие на данные

параметры. В связи с этим необходима разработка новой системы оценки качества таможенных услуг, с учетом влияния внешних и внутренних факторов среды таможенных органов.

Также, эффективная оценка качества предоставляемых таможенных услуг требует создания объективной системы ранжирования значимости таможенных услуг. "Вес", значимость услуги должен быть определен исходя из основной цели таможенной службы – защиты экономики страны и национальных интересов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов С.С. "ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ С УЧЕТОМ ПОЗИЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЯ" Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика Выпуск № 1 / 2011
2. Статья. Критерии качества таможенных услуг. Показатели качества. Цикл Шухарта–Деминга. 2015–02–03
3. Приложение № 1.1 к докладу ФТС России о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной таможенной службы на 2010–2015 годы
4. Старкова О.А., кандидат экономических наук. Диссертация на тему: "Управление качеством таможенных услуг".
5. Элова Г.В., кандидат экономических наук. Диссертация на тему: "Тенденции развития системы таможенных услуг и организационно-экономические факторы её совершенствования"
6. Ермилов И.С., кандидат экономических наук. Диссертация на тему: "Повышение качества таможенных услуг"
7. Гупанова Ю.Е., доктор экономических наук. Диссертация на тему: "Разработка концептуальных, методологических и методических основ управления качеством таможенных услуг"
8. Герба В.А., кандидат экономических наук. Диссертация на тему: "Совершенствование механизма повышения эффективности и качества государственных услуг"
9. Селезнев П.И., кандидат экономических наук. Диссертация на тему: "Развитие государственных услуг в современной экономической системе"
10. Показатели деятельности ФТС России. http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=333:-2011-&catid=29:2015-01-24-14-49-58&Itemid=1830&Itemid=2025
11. специализированная образовательная программа повышения квалификации "оценка качества государственных услуг"

ПРИОРИТЕТЫ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО СЕКТОРА

PRIORITIES AND FACTORS OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF MUNICIPAL SECTOR

V. Chaadaeva

Annotation

The external and internal factors making direct impact on the influencing factors a sustainable development of the enterprises of municipal sector are described, classification by priorities is carried out them.

Keywords: municipal sector, sustainable development, innovations, providing, factors.

Чаадаева Виктория Витальевна

Аспирант,

ГОУ ВПО "Самарский государственный
экономический университет"

Аннотация

Описаны внешние и внутренние факторы, оказывающие непосредственное воздействие на устойчивое развитие предприятий коммунального сектора, проведена их классификация по приоритетам.

Ключевые слова:

Коммунальный сектор, устойчивое развитие, инновации, обеспечение, факторы.

В настоящее время проблемы, связанные с устойчивым экономическим развитием предприятий коммунального сектора, выходят на первый план.

В то же время усиление роли государства в части сдерживания роста тарифов, снижение темпов развития национальной экономики, сложное финансовое состояние отечественных коммунальных предприятий ставят серьезные преграды на пути поддержания необходимых темпов модернизации и технологического перевооружения.

Инструментом достижения цели устойчивого развития служат качественные внутрисистемные преобразования или привнесение в систему новых элементов и связей, изменяющих содержание и характер функционирования системы, уровень производственного потенциала предприятия [1, 2].

Таким образом, устойчивое развитие является необходимым условием достижения стабильности и эффективного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе.

Главную роль в этом процессе играет научно-технический прогресс (НТП), который характеризуется рядом взаимосвязанных последовательных стадий, при этом процесс подготовки и реализации мероприятий, направленных на улучшение качественных параметров товаров

и услуг, модернизацию технологий производства, называют инновационным процессом [3, 4].

Таким образом, под обеспечением устойчивого развития предприятия коммунального сектора автор понимает динамичный процесс приведения в состояние стабильного равновесия экономической системы предприятия, при котором полностью согласованы интересы самого предприятия, потребителей коммунальных услуг и регулятора – государства, за счет постоянного внедрения инноваций и повышения инновационного потенциала.

Формализация данного определения необходима, прежде всего, для последующего формирования целевой модели предприятия коммунального сектора, реализующей стратегию, процесс обеспечения устойчивого экономического развития, предусматривающий систематизацию и описание различных факторов, отражающих условия деятельности и развития всего сектора.

К объективным факторам следует отнести факторы внешней среды, которые обусловлены долговременными трендами и не обусловлены тактическими действиями конкретного предприятия, и внутренние факторы самого предприятия.

Факторы внешней среды в самом общем виде приведены в **табл. 1**.

Таблица 1.

Факторы внешней среды, влияющие на устойчивое развитие предприятий коммунального сектора.

Группа факторов	Факторы, препятствующие устойчивому развитию	Факторы, способствующие устойчивому развитию
Экономические, технологические	<ol style="list-style-type: none"> Отсутствие или недостаток средств для формирования инвестиционной программы, включая финансирование инновационных проектов. Низкая энергоэффективность, высокие потери при транспортировке и распределении энергоресурсов, устаревшие технологии. Избыточные производственные мощности. 	<ol style="list-style-type: none"> Наличие высоколиквидных активов, обеспечивающих возможность привлечения кредитных ресурсов для реализации долгосрочной инвестиционной программы. Обладание технологиями, позволяющими оптимизировать производственные процессы. Действенные схемы мотивации внедрения новых технологий.
Правовые, политические	<ol style="list-style-type: none"> Ограничения со стороны законодательства на рост тарифов. Ограничения на осуществление деятельности (лицензионные, налоговые) 	<ol style="list-style-type: none"> Предоставление государственных гарантий возврата инвестиций. Наличие отраслевых целевых долгосрочных программ (федеральных, региональных).
Организационно-управленческие	<ol style="list-style-type: none"> Жестко зафиксированная, сложившаяся организационная структура. Авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, "ручное" управление. Сложность согласования интересов участников инновационных процессов по горизонтали. Невозможность организации и автоматизации "сквозных" бизнес-процессов. 	<ol style="list-style-type: none"> Клиентоориентированные технологии. Процессное управление, позволяющее гибко изменять организационную структуру под решение текущих задач. Комплексная автоматизация бизнес-процессов операционной деятельности. Преобладание горизонтальных потоков информации, децентрализация.
Социально-психологические, культурные	<ol style="list-style-type: none"> Сознательное или интуитивное, неосознанное сопротивление переменам, боязнь неопределенности. Нарушение сложившихся традиций в выполнении типовых бизнес-процессов. Отсутствие необходимой квалификации 	<ol style="list-style-type: none"> Наличие действенных мотивационных стимулов для персонала. Обеспечение возможностей самореализации, карьерного роста. Благоприятный психологический климат в коллективе.

Проведенное обследование ряда предприятий коммунального сектора [5, 6] в части оценки их устойчивого развития позволило выявить основные факторы этого процесса, такие как:

◆ *во-первых*, сотрудники предприятия должны пройти соответствующее обучение для системного понимания сути происходящих процессов, своего места и роли в достижении цели и задач устойчивого развития, для адекватного восприятия информации о необходимости изменений, внедрения новых технологий и их освоения;

◆ *во-вторых*, необходимы горизонтальные связи с отраслевыми предприятиями по обмену положительным опытом формирования и реализации стратегии устойчивого развития;

◆ *в-третьих*, при наличии определенного количества положительно зарекомендовавших себя инноваций, следует максимально осторожно и обдуманно переходить к их внедрению, так как, прежде всего, необходимо под них перепроектировать организационную структуру и бизнес-процессы;

◆ *в-четвертых*, важным условием перехода предприятий на путь устойчивого развития является модернизация и техническое перевооружение, поскольку физически и морально устаревшее оборудование и технологии не позволяют осуществлять безубыточную деятельность в условиях государственного регулирования тарифов.

С учетом выявленных факторов, оказывающих непосредственное воздействие на устойчивое развитие предприятий коммунального сектора, можно классифицировать виды устойчивого развития, по приоритетам, следующим образом:

1. Социальное развитие – процесс развития управления человеческими ресурсами, совершенствование методов и инструментария мотивирования персонала, привитие норм корпоративной культуры и этики, то есть развитие трудового потенциала.

2. Инновационное развитие – процесс развития системы факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса, то есть развитие инновационного потенциала.

3. Технологическое развитие – процесс модернизации и обновления основных производственных фондов и технологий, обеспечивающий повышение производительности труда и сокращение непроизводительных издержек, реинжирирование и автоматизация бизнес-процессов, то есть развитие производственного потенциала.

4. Продуктовое развитие – процесс, направленный на клиентоориентированное обслуживание, повышение

качества и надежности предоставляемых коммунальных услуг, увеличение объема информационных, сервисных и дополнительных услуг.

Исходя из изложенного, под устойчивым развитием можно понимать повышение эффективности производственных факторов, постоянное совершенствование форм и методов обслуживания клиентов, увеличение доходной базы за счет инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колосова Т.В. Обеспечение устойчивого развития предприятия на основе повышения его инновационного потенциала: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – Нижний Новгород, 2011. – 44 с.
2. Калабаева, А.О. Факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленного предприятия [Текст] / А.О. Калабаева // Экономинфо. – 2011. – № 15. – С. 50–54.
3. Чаадаева, В.В. Устойчивое развитие экономики на основе инновационных преобразований [Текст] / В. В. Чаадаева // Актуальные вопросы современной науки: сборник научных трудов. – Новосибирск, 2010. – № 16. – С. 387–397.
4. Чаадаева, В.В. Инновационная модель развития предприятия в современных условиях [Текст] / В.В. Чаадаева // "Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки": материалы V студенческой заочной научно-практической конференции. (15 ноября 2012 г.) – Новосибирск: Изд. "СибАК", 2012. – С. 647–652.
5. Чаадаева В.В. Принципы функционирования коммунального сектора экономики как сложного системного объекта [Текст] / В.В. Чаадаева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6–3 (59–3). – С. 190–193.
6. Чаадаева, В.В. Состояние и тенденции развития коммунального сектора Самарской области [Текст] / В.В. Чаадаева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2015. – № 8(1). – С. 211–216.

© В.В. Чаадаева, (ChaadaevaVV@samregion.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ

DEVELOPMENT OF COMPETITION IN THE BANKING RETAIL SERVICES

O. Markova

Annotation

On the example of the leading Russian banks are considered models of an estimation of competitiveness of banking services that can be used in the course of their analysis, including the so-called matrix of McKinsey. Reflected the key criteria for assessing the competitiveness of banking services related to the assessment of the capacity of the banking market, the profitability of investments, the bank's market share, etc., affect the level of bank profits.

Keywords: Competition, performance criteria, marketing strategy, the quality of bank management.

Маркова Ольга Михайловна

Финансовый университет
при Правительстве РФ, Москва

Аннотация

На примере ведущих российских банков рассмотрены модели оценки конкурентоспособности банковских услуг, которые могут использоваться в процессе их анализа, в том числе так называемая матрица McKinsey. Отражены ключевые критерии оценки конкурентоспособности банковских услуг, связанные с оценкой емкости банковского рынка, рентабельности вложений, доли банка на рынке и т.п., влияющие на уровень банковской прибыли.

Ключевые слова:

Конкуренция, критерии эффективности, стратегия маркетинга, качество управления банком.

Конкуренция является неотъемлемой частью механизма функционирования рыночной экономики. Для российских коммерческих банков это означает использование системы отношений, связанных с формированием, удержанием, наращиванием и реализацией конкурентных преимуществ банков на рынке розничных услуг. Рассмотрим состояние конкурентоспособности розничных услуг на базе нескольких ведущих банков, в том числе ОАО "Сбербанк России", ОАО "Альфа-Банк", ОАО "Российский Сельскохозяйственный Банк" и ООО "Хоум Кредит энд Финанс Банк" (табл.1, рис.1). Оценку проведем по 10-ти балльной шкале, где 10 баллов – это наивысший результат.

На основе данных табл. 1 рассчитаем взвешенную оценку конкурентного положения ОАО "Сбербанк России" и результаты представим в табл.2. Величина различных факторов определяется по уровню влияния каждого из них на конкурентную позицию банка. Конкуренция сегодня является стимулирующим фактором, побуждающим банки: увеличивать количество банковских услуг; значительно повысить качество банковской деятельности; своевременно вносить изменения в стоимость розничных банковских продуктов [1].

Для наглядного представления результатов взвешенной оценки конкурентного положения ОАО "Сбербанк" и ближайших конкурентов построим многоугольник конку-

рентоспособности (рис.1). Многоугольник конкурентоспособности позволяет отразить графически существующую проблематику банка, и определить параметры, по которым Сбербанк отстает от ближайших конкурентов [2].



Рисунок 1. Многоугольник конкурентоспособности ОАО "Сбербанк России".

Таблица 1.

Анализ конкурентного положения ОАО "Сбербанк России".

№ п/п	Фактор конкурентоспособности	ОАО "Сбербанк России"	ОАО "Альфа-Банк"	ОАО "Россель хозБанк"	ООО "Хоум Кредит"
1	Качество банковских услуг	8	8	9	8
2	Качество обслуживания	7	10	9	9
3	Ассортимент банковских услуг	8	8	9	8
4	Стратегия маркетинга	8	9	10	7
5	Продвижение услуг банка	5	10	9	9
6	Репутация и узнаваемость на рынке	6	9	9	8
7	Финансовое состояние банка	6	9	8	8
8	Ценовая политика	9	10	9	8
9	Квалификация персонала	10	10	10	8
10	Удовлетворенность персонала работой	8	7	9	8
11	Качество управления банком	7	9	9	9
ИТОГО		82	99	100	90

Таблица 2.

Взвешенная оценка конкурентного положения ОАО "Сбербанк России".

№ п/п	Фактор конкурентоспособности	Вес	ОАО "Сбербанк России"	ОАО "Альфа-Банк"	ОАО "Россель хозБанк"	ООО "Хоум Кредит"
1	Качество банковских услуг	0,13	8/1,04	8/1,04	9/1,17	8/1,04
2	Качество обслуживания	0,08	7/0,56	10/0,8	9/0,72	9/0,72
3	Ассортимент банковских услуг	0,10	8/0,8	8/0,8	9/0,9	8/0,8
4	Стратегия маркетинга	0,15	8/1,2	9/1,35	10/1,5	7/1,05
5	Продвижение услуг банка	0,14	5/0,7	10/1,4	9/1,26	9/1,26
6	Репутация и узнаваемость на рынке	0,1	6/0,6	9/0,9	9/0,9	8/0,8
7	Финансовое состояние банка	0,1	6/0,6	9/0,9	8/0,8	8/0,8
8	Ценовая политика	0,06	9/0,54	10/0,6	9/0,54	8/0,48
9	Квалификация персонала	0,05	10/0,5	10/0,5	10/0,5	8/0,4
10	Удовлетворенность персонала работой	0,02	8/0,16	7/0,14	9/0,18	8/0,16
11	Качество управления банком	0,07	7/0,49	9/0,63	9/0,63	9/0,63
Общая взвешенная оценка		1	7,19	9,06	9,10	8,14

Анализ полученных данных, позволяет сделать вывод о том, что ОАО "Сбербанк России" уступает своим ближайшим конкурентам по параметру продвижения банковских услуг в результате наблюдается снижение показателя "Репутация и узнаваемость на рынке", что в свою очередь сказывается на финансовом состоянии банка.

Помимо рассмотренной модели оценки конкурентоспособности банковских услуг могут использоваться и другие инструменты анализа, в том числе так называемая матрица McKinsey. Она позволяет на основе данных о занимаемой доле на рынке банковских услуг, ценовой политики и широте ассортимента предлагаемых услуг

Таблица 3.

Сравнительные характеристики основных факторов конкурентоспособности ОАО "Сбербанк России", ОАО "Альфа-Банк", ОАО "Россельхозбанк", ООО "Хоумкредит".

Группы показателей	Основные конкуренты ОАО "Сбербанк России"		
	ОАО "Альфа-Банк"	ОАО "Россельхозбанк"	ООО "Хоум кредит"
1	2	3	4
1. Рынок			
1.1. Размер рынка	5	4	4
1.2. Степень вхождения в рынок	4	3	4
1.3. Рыночный спрос	5	4	4
1.4. Рыночная диверсификация	5	3	3
2. Продукция			
2.1. Освоение банковских продуктов и услуг	5	5	5
2.2. Жизненный цикл	5	4	4
2.3. Конкуренция продуктов и услуг	4	4	4
2.4. Ассортимент	5	4	3
3. Цены			
3.1. Новые продукты и услуги	4	4	4
3.2. Выпускаемые продукты и услуг	4	4	3
4. Продвижение товаров			
4.1. Реклама	5	4	4
4.2. Сбытовые службы	5	5	5
4.3. Содействие сбытовым организациям	5	5	5
5. Организация сбыта и распределения			
5.1. Структура каналов сбыта	5	4	5
5.2. Размеры каналов сбыта	5	4	3
5.3. Развитие сбытовой сети	5	4	3
5.4. Контроль за каналами сбыта	5	4	4

показать конкурентные преимущества отдельных банков. Матрица представлена в виде квадрата, который сформирован на базе двух осей. Первая отражает силу розничного бизнеса, вторая – уровень привлекательности данной отрасли. В каждой из них произведено условное деление на части с: низкими показателями, средними и высокими. Данная матрица показывает, что в основе долгосрочной прибыльности банка лежит ее зависимость от конкурентоспособности отдельных видов банковского бизнеса, а также от возможности усиливать свою позицию на рынке за счет обеспечения конкурентных преимуществ (привлекательности) отдельных видов розничного бизнеса для клиентов изучаемого банка по сравнению с его конкурентами. По горизонтальной оси X показана привлекательность банковской отрасли (Industry Attractiveness), а по вертикальной оси Y – выделена сила бизнеса (Business Strength). Диаметр круга, отражающего отдельный банк, соответствует его положению на рынке банковских услуг, а отмеченный на нем сектор показывает долю данного банка на указанном рынке.

В основе матрицы McKinsey заложено сочетание основных параметров оценки бизнеса, связанных с оценкой емкости банковского рынка, рентабельности вложений, доли банка на рынке и т.п.), влияющих на уровень банковской прибыли. Может использоваться также шкала позиций в пределах от 1 до 5 (1 и 2 – "низкая", 3 – "средняя", 4 и 5 – "высокая"). Чем выше вес отдельных факторов, тем больший уровень и значимость имеет дан-

ный показатель [3].

На основе итоговой оценки указанных факторов, влияющих на позицию банка, можно получить ее итоговое значение на каждой из рассматриваемых осей (рис.2). Из него видно, что ближайшими конкурентами Сбербанка являются банки ОАО "Альфа-Банк", ОАО "Россельхозбанк" и ООО "Хоум Кредит энд Финанс Банк". Полученные данные систематизируем в табл.3, в которой отражены ключевые факторы успеха конкурентов и факторы, обеспечивающие коммерческим банкам в будущем успех и процветание (оценка проводилась по 5-ти балльной шкале).

Анализ данных табл. 3 позволяет сделать вывод о том, что лидером по занимаемой доле на рынке является ОАО "Альфа-банк", второе место занимает ОАО "Россельхозбанк" и на третьем месте находится ООО "Хоум Кредит энд Финанс Банк". Ближайшие конкуренты и Сбербанк проводят умеренную ценовую политику, и конкурируют в основном по параметрам доли занимаемой банком на рынке, широте ассортимента, а также качеству банковских услуг и качеству обслуживания. Отстающим по широте ассортимента банковских продуктов и услуг является банк ООО "Хоум Кредит энд Финанс Банк". В то же время руководству Сбербанка необходимо постараться учесть все минусы и слабые стороны конкурентов, чтобы выйти в лидеры. Для этого построим матрицу SWOT-анализа ОАО "Сбербанк России" (табл. 4).

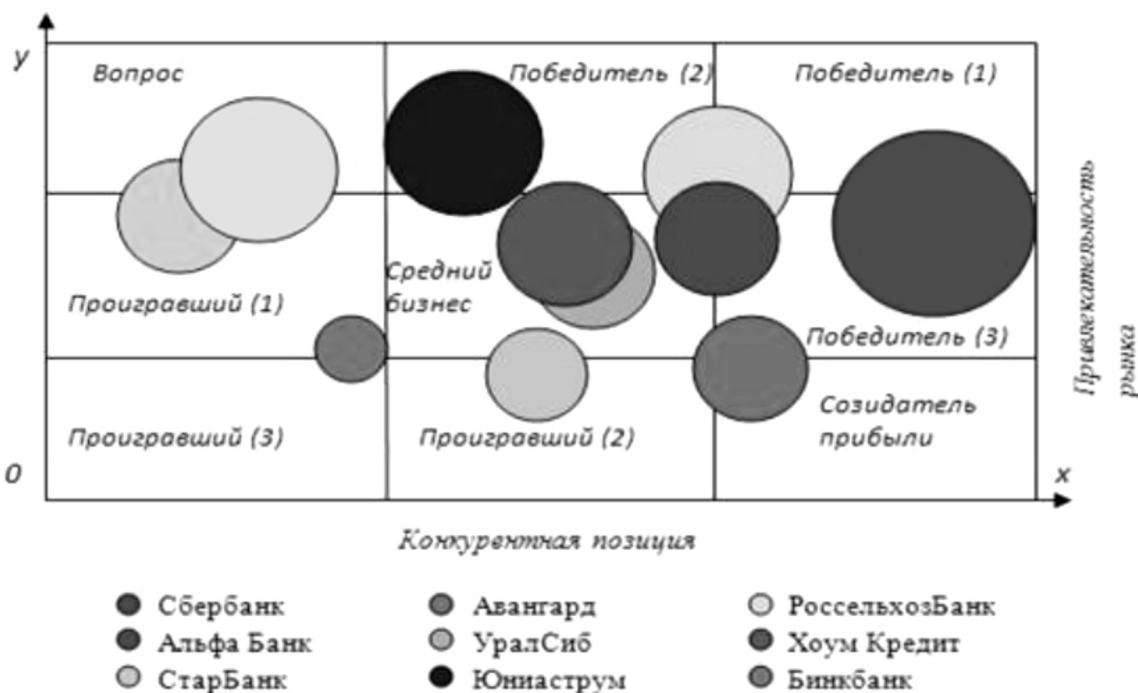


Рисунок 2. Матрица McKinsey.

Таблица 4. SWOT-анализ ОАО Сбербанк".

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<p>Сильные стороны (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> Наличие квалифицированных специалистов во всех основных специализациях. Положительное влияние Оперативная система консультирования и поддержки клиентов Широкий ассортимент услуг. 	<p>Слабые стороны (Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> Отсутствие эффективной рекламной политики Отрицательное влияние Рыночная доля меньше, чем у конкурентов
Внешняя среда	<p>Возможности (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> Повышение уровня популярности и узнаваемости банка за счет эффективной рекламной политики Снижение уровня налоговой нагрузки Ослабление основных конкурентов 	<p>Угрозы (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> Высокая конкуренция Снижение экономической активности основных клиентов Рост инфляции и процентных ставок

Таблица 5. Матрица решений как результат SWOT-анализа ОАО "Сбербанк России".

	Внешние возможности (O) O1. Повышение уровня популярности и узнаваемости банка O2. Снижение уровня налоговой нагрузки O3. Ослабление основных конкурентов	Внешние угрозы (T) T1. Высокая конкуренция T2. Снижение экономической активности основных клиентов T3. Рост инфляции и процентных ставок
Сильные стороны (S) S1. Наличие квалифицированных специалистов во всех основных специализациях S2. Оперативная система консультирования и поддержки клиентов S3. Широкий ассортимент услуг	S3, O3 Внедрение банковских инноваций и расширение номенклатуры предлагаемых услуг с целью ослабления влияния ближайших конкурентов	S2, T 2 Повышение интереса со стороны потребителей (рост экономической активности) за счет повышения эффективности системы консультирования и предоставления дополнительных услуг
Слабые стороны (W) W1. Отсутствие эффективной рекламной политики W2. Рыночная доля меньше, чем у конкурентов	W1, O1 Повышение репутации и узнаваемости на рынке, рост уровня популярности за счет повышения эффективности рекламной политики	W2, T3 Проведение работы по оптимизации издержек (поиск выгодных тарифов на услуги, предоставляемые 3-ми лицами для оптимизации комиссионных расходов)

На основе выявленных возможностей и угроз (табл.4) был разработан ряд управленческих решений (табл.5), направленных на повышение прибыльности деятельности банков.

Таким образом, был сделан вывод о том, что для

повышения прибыльности деятельности любого коммерческого банка особенно важным представляется разработка и совершенствование стратегии развития маркетинга как эффективного способа реализации конкуренции и связи любого банка с потребителями банковских услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылева, М.П. Система электронного документооборота в банке: уровни и критерии зрелости /М.П. Бобылева// Деньги и кредит. – М., 2012.–№5. –С 45–52.
2. Лазаренко А. А. Этапы проведения анализа конкурентоспособности организации [Текст] / А. А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – №2. – С. 479–484.
3. Маркетинг. Учебник (для бакалавров). Под ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР–Медиа, – 2012. – 576 с.

СОСТОЯНИЕ МИКРОФИНАНСОВОГО РЫНКА И ЕГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

STATUS OF THE MICROFINANCE MARKET AND ITS POSITIONING

A. Khamidov

Annotation

The state of the microfinance market and its positioning. In the analysis of methods of financing demonstrates the necessity of their classification when choosing a microfinance strategy. It is proved that strategic should recognize four landmark in the legal field of microfinance: the presence of a minimum amount of the Charter capital, periodic audit, standardization of collection of taxes and the provision for просроченными. According to estimates similar modifications of the legislation result in a reduction of the microfinance market by 10%: in the market are only patterns, responsibly conducting their business in the field of microfinance. One of the key challenges in microfinance remains the problem of finding sources of funding and their positioning by means of methods of formation of financial resources.

Among the main features of the classification of sources of financing is useful to distinguish: the capital of the company, the source of origin, period of involvement, the cost of borrowing, specialization, innovation, and the steward of the funding source.

Keywords: microfinance, microfinance system, microcredit.

Хамидов Алишер Азамович

Аспирант, Московский

*государственный университет экономики,
статистики и информатики*

Аннотация

Рассмотрено состояние микрофинансового рынка и его позиционирование. При анализе методов финансирования показана необходимость их классификации при выборе стратегии микрофинансирования. Обосновано, что стратегическими следует признать четыре ориентира в правовой сфере микрофинансирования: наличие минимального объема уставного капитала, периодический аудит, стандартизация взимания налогов и резерв для просроченных займов. По оценкам подобные модификации законодательства вызывают сокращение микрофинансового рынка на 10%: на рынке остаются лишь структуры, ответственно ведущие свой бизнес в сфере микрофинансирования. Одной из ключевых проблем в микрофинансировании остается проблема поиска источников финансирования и их позиционирование посредством методов формирования финансовых ресурсов. Среди основных признаков классификации источников финансирования целесообразно выделить: капитал фирмы, источник происхождения, срок привлечения, стоимость заимствования, специализированность, инновационность, распорядитель источника финансирования.

Ключевые слова:

Микрофинансирование, микрофинансовая система, микрокредит.

Характеристики рынка микрофинансовых организаций являются актуальной проблематикой в экономике России. При этом масштаб микрофинансового рынка увеличивается: в 2013 году объем микрозаимствований в России вырос до 34 млрд. рублей, – на 20% [1].

Динамика микрофинансового рынка существенно интенсивнее динамики кредитования малых предпринимательских структур. Наиболее эффективным инструментом в сфере микрофинансового рынка является предоставление "займов до зарплаты": этот сегмент вырос в 2013 году на 30%. Далее по темпам роста расположены потребительские микрозаймы. Такой существенный рост обусловлен, с одной стороны, "эффектом низкой базы" и ростом количества компаний-участников на рынке, а с другой – ужесточение банковского регулирования в сфере необеспеченных кредитов, сравнимом только с темпами роста розничных кредитов.

Прогноз положительных тенденций стимулирует оптимизм участников рынка. Тем не менее, деятельность ми-

крофинансовых организаций испытывает существенную трансформацию вследствие масштабных новаций в сфере правового регулирования. В 2014 года в России были приняты изменения в закон о потребительском кредитовании и деятельности микрофинансовых организаций [2]. В соответствии с новыми стандартами, фирмы, которые выдают более 11 займов в год или привлекают кредитные ресурсы обязаны пройти лицензирование на проведение такого рода деятельности. По-видимому, следствием новых изменений законодательства станут сокращение доли теневой экономики, и оздоровление микрофинансового рынка России. Кроме того, микрофинансовые структуры теперь обязаны предоставлять информацию о заемщиках в бюро кредитных историй (БКИ).

Помимо вышеупомянутых ключевой новацией в правовых актах по микрофинансовому рынку стала обязанность для микрофинансовых структур иметь резервные ресурсы для устранения убытков по кредитовании.

Отмеченные новации стимулируют разработку более жестких требований к клиентам со стороны микрофинансовых структур. Микрофинансовые структуры обязаны постоянно модифицировать скоринговую модель для оценки своих клиентов. Крупные игроки на рынке кредитов подготовились к вступлению в силу инновационных изменений законодательства и не без оснований полагают, что они положительно воздействуют на микрофинансовую систему, так как предназначены стимулировать долю невозвратов кредитных ресурсов, уменьшению числа недобросовестных клиентов в агрегированном портфеле.

Стратегическими следует признать четыре ориентира в правовой сфере микрофинансирования: наличие минимального объема уставного капитала, периодический аудит, стандартизация взимания налогов и резерв для просроченных займов. По оценкам подобные модификации законодательства вызывают сокращение микрофинансового рынка на 10%: на рынке остаются лишь структуры, ответственно ведущие свой бизнес в сфере микрофинансирования.

Тем не менее, при уменьшении ставок, положение микрофинансовых организаций может ухудшиться. По заключениям экспертов, ставка для сектора "payday loans" в настоящее время составляет величину 2% в день. Однако и такая величина ставки не позволяет многим микрофинансовым организациям противостоять рискам и они уходят с рынка. Если ставка составит менее 2% в день, то будет необходимо серьезно модифицировать бизнес-процессы. Подобные изменения способны стимулировать сокращение микрофинансового рынка.

В настоящее время величина деятельности микрофинансовых структур оценивается по-разному. В частности, сектор займов "до зарплаты" в России примерно равен 15 млрд. рублей. Перспективы у этого русла микрофинансовой деятельности радужные: при государственной поддержке, масштаб сектора к 2018 году может вырасти до 50 млрд. рублей.

Ограничения в сфере розничных кредитов для банковских структур положительно отразились на микрофинансовом рынке с похожей деятельностью. Рост микрокредитов, прогнозируемый экспертами, частично связан с большими ограничениями в банковском секторе экономики.

Однако в области "займов до зарплаты" – ключевого сегмента микрофинансового бизнеса – изменения в сфере банковского потребительского кредитования результатов не дали. Для устойчивости на этом сегменте рынка микрофинансовой фирме необходимо иметь адаптивную стратегию и при изменении ставки, соответственно изменять и свою стратегию. Для этого создается

спектр новых продуктов, чтобы при необходимости реформативировать бизнес в иные направления, в частности, – залоговые микрозаймы.

Популярность микрофинансирования как формата ведения бизнеса среди коммерсантов была значительна в 2012 году. А в 2013 году, начиная со второго квартала, ряд игроков исчезает с рынка. Предприниматели либо просто уходят, фиксируя убытки, либо продают компании.

В целом стабильный рынок, требует оптимизации соответствующих действий мегарегулятора по оздоровлению этого сегмента финансового сектора. По оценкам, только треть компаний из реестра микрофинансовых организаций в настоящее время осуществляют активную деятельность. Остальные – только зарегистрированы. Для оптимизации микрофинансового сектора целесообразно исключить из реестра подобные организации.

Одной из ключевых проблем в микрофинансировании остается проблема поиска источников финансирования и их позиционирование посредством методов формирования финансовых ресурсов. Поиск финансовых ресурсов предполагает, прежде всего, отбор источников финансирования для заемщика.

Среди основных признаков классификации целесообразно выделить: капитал фирмы, источник происхождения, срок привлечения, стоимость заимствования, специализированность, инновационность, распорядитель источника финансирования.

Наличие капитала. На его основе источники финансирования разделяются на внутренние и внешние. Подобная классификация распространена ввиду того, что баланс собственного и заемного капитала используется в финансовом менеджменте (см. таблицу 1).

Источник происхождения. Группировка финансовых доноров по характеру взаимоотношений с заемщиком и процентом за услуги: собственники предприятия, кредиторы.

Срок привлечения. При классификации по длительности заимствования ресурсов фиксируется срок их возврата. Существуют два характерных периода заимствования – до года (краткосрочный) и более года (долгосрочный).

И различают краткосрочные и долгосрочные источники, соответственно. Это значимо при выборе объекта инвестирования. Существует правило: больший срок заимствования, более "медленные" активы инвестируются [3].

Стоимость заимствования важна при выборе источ-

ника финансирования. Важно подчеркнуть, что все источники не бесплатны, а акцент данного признака нужен для варьирования их стоимости, что в итоге влияет на структуру финансирования предприятия [4].

Специализированность позволяет классифицировать источники финансирования на стандартные и специфические.

К стандартным принадлежат все традиционные источники, а вторая категория обозначает субъективный подход к исследованию: гибридное финансирование (использование акций, варрантов и ценных бумаг), "спонтанное финансирование" [5] (коммерческий кредит) или отложенные налоговые обязательства [6].

Инновационность. В рамках стратегии развития экономики РФ распространена инновационная концепция в сфере микрофинансирования.

Соответственно источники финансирования классифицируются на традиционные и инновационные источники.

Эта группа содержит значительный потенциал развития источников финансирования, и представлена инновационными гибридами финансовых инструментов, среди них: свопционы, свопы, соглашения о ставке FRA, опционы "кэп" и "флор". Характеристики этих групп показаны в табл. 2.

Признак "субъект источника финансирования" предполагает группировку источников финансирования в зависимости от субъектов – распорядителей финансирования для заемщика.

При этом выделяются следующие группы финансирования:

- ◆ собственное (внутренние источники);

Таблица 1.

Типология источников финансирования относительно капитала.

Наименование	Главные инструменты	Преимущества	Недостатки
Внутренние	Капитал: уставный, добавочный, резервный, прибыль, амортизационный фонд	Решение внутри фирмы Отсутствие платы Отсутствие рисков Сохранение менеджмента фирмы	Ограниченность объема Ограничение развития из-за объема активов при благоприятной конъюнктуре Ограничение потенциала прироста прибыли на капитал
Внешние	Эмиссия ц. бумаг Банковские кредиты Займы Кредиторская задолженность деривативы	Высокий потенциал привлечения Использование прироста прибыли на капитал Возможность роста активов	Появление финансовых рисков Уменьшение прибыли Зависимость от конъюнктуры финансового рынка Трудность привлечения

Таблица 2.

Типология источников финансирования по инновационности.

Наименование	Характерные инструменты	Достоинства	Недостатки
Традиционные	Внутренние ресурсы Банковские кредиты	Общеизвестность Большая степень распространенности	Малый уровень хеджирования рисков
Инновационные	Процентные деривативы Кредитные деривативы секьюритизация	Гибридность источников Большее Хедж рисков К.преимущества	Ограниченность Малый уровень развития Неопределенность сложный механизм заимствования

- ◆ посредством рынка капитала: долевое и долговое, инновационные источники;
- ◆ бюджетное: инвестиции, субсидии, кредит;
- ◆ финансирование посредством финансовых институтов представлено спектром источников: банковские кредиты, факторинг, форфейтинг;
- ◆ посредством кредиторской задолженности, с отсрочкой платежа;
- ◆ прочее финансирование. Источники не относятся к вышеперечисленным.

Таким образом, выбор классификации определяется предприятием в зависимости от ее целей. А оптимальность выбора способствует сокращению затрат в финансовой деятельности заемщика.

Основными потребителями микрофинансовых услуг в 2008г. были физические лица – 94% микрофинансовых организаций работают с этим сегментом. Подобная ситуация происходила и в банковском секторе – активные операции в 2008 году характеризовались ростом кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам.

В целом, российскому финансовому рынку присущи следующие черты (табл.3) [7]

1. Дефицит стандартного и гармонизированного размещения прибыльности финансовых инструментов. Из-за колебаний стоимости фондов финансовые рынки содержат в себе значительные риски при заемных операциях. При стандартном и гармонизированном размещении разнонаправленные изменения цен имеют одинаковую возможность, средняя прибыль на рынке стремится к нулю, и рыночная деятельность действует согласно механизму броуновского движения[8].

2. Значительные политические риски, которые определяются незрелостью институциональной структуры в сфере финансирования.

3. Воздействие макроэкономических факторов. На развивающихся сегментах мировой экономики преобладают макрофакторы, в свою очередь, на развитых – ин-

дикаторами являются финансовые показатели.

4. Существенная доля инсайдерского товарообмена. Доминанция инсайдерского товарообмена на развивающихся рынках определяется транзакционными затратами при заключении контрактов и малым количеством структур, прошедших регистрацию.

5. Инерционная адаптация рынка к новым сведениям. Развивающиеся рынки инерционно воспринимают любые новые сведения. Соответственно они в меньшей степени функциональны, по сравнению с развитыми биржами.

6. Значительная турбулентность рынка. Для развивающихся рынков регистрируются ценовые колебания в интервале 15,4–64,2%, а для развитых рынков этот диапазон имеет более узкие границы 18,4–37,5%.

7. Синфазность динамики стоимости финансовых инструментов. На развивающихся рынках диагностируется ранее не наблюдавшееся обстоятельство, которого не было на развитых сегментах экономики: синфазность динамики стоимости финансовых инструментов.

В итоге развивающиеся рынки представляют собой рынки с высокой волатильностью, значительной информационной асимметрией и высокими транзакционными издержками.

Таким образом, излишек денежной ликвидности стимулирует спрос на инновационные инструменты инвестиций на рынке капиталов. С другой стороны, стратегия динамики бизнеса – максимум капитализации превалирует относительно контроля над денежными потоками. Кроме того, собственники многих российских компаний начинают понимать необходимость диверсификации своих заимствований.

Все это создает устойчивые предпосылки для международного долгового финансирования корпораций на первичный рынок капитала. Динамика российского финансового рынка определяются целым рядом факторов, которые можно условно подразделить на следующие группы (см. Рисунок 1.).

Таблица 3. Характеристики финансового рынка России.

№	Показатели
1	Составление таможенной декларации (основной и добавочный лист)
2	Составление декларации в электронном виде
3	Составление корректировочной таможенной стоимости
4	Составление транзитной декларации
5	Составление декларации таможенной стоимости
6	Поиск и присвоение кода товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности
7	Фотографирование

Собственное и заемное финансирование предприятий представляют собой внешнее финансирование. Внутренним финансированием предприятия является денежный поток, генерируемый им в ходе своей деятельности. Ориентиры формирования долговой политики корпорации:

- ◆ временная структура погашения активов и пассивов;
- ◆ соотношение между краткосрочными и долгосрочными заемными источниками;
- ◆ применение инструментов с фиксированной или плавающей ставкой;
- ◆ чувствительность к изменениям рыночной доходности;
- ◆ комбинация валют при заимствовании.

Следует отметить, что потенциал банковского сектора РФ все еще не удовлетворяет потребности реального сектора экономики, в частности, вследствие ограниченности капитализации банков [9].

Далее рассмотрим ключевую причину существования микрофинансовых организаций – наличие транзакционных издержек на рынке денежных ресурсов.

Согласно неоклассической теории, товарообмен между экономическими агентами происходит посредством рыночного механизма цен. Иначе обстоит дело на рынке денежных средств. Здесь, деньги, обмениваются на деньги, а точнее, на право получения денег в будущем. Естественно, микрофинансовая организация рассчитывает получить обратно денег на сумму более выданной первоначально.

В финансовых сделках деньги выступают как товар с присущими им специфическими характеристиками, под которым понимается определенная сумма, участвующая в сделке.

Существование банковской системы, и в частности микрофинансовых организаций, обусловлено тем, что рынок не в состоянии эффективно аккумулировать и распределять денежные средства.

Аксиомы теории транзакционных издержек (ТТИ) действуют в тех секторах экономики, где значительна доля асимметрии информации, ограничена рациональность и отмечается волатильность поведения взаимодействующих субъектов. Это, имеет место и на финансовом рынке.

Микрофинансовая деятельность, как часть финансовой деятельности, в полном объеме обладает этими тремя характеристиками.

Именно наличие информационной асимметрии, ограниченной рациональности и оппортунистического поведения объясняет происхождение и функционирование таких специализированных структур как микрофинансовые организации и банковская система. Банковская система и, в частности, микрофинансовые организации помогают смягчить воздействие выше описанных явлений на экономику и снижают отрицательные последствия этих явлений, в свою очередь, генерируя транзакционные издержки.

С точки зрения ТТИ можно предложить два подхода к анализу транзакционных издержек микрофинансовой деятельности и микрофинансового сектора экономики: макроэкономический подход и микроэкономический.

Анализируя транзакционные издержки микрофинансовой системы с макроэкономико-политической точки зрения, она рассматривается как единое целое. Микрофинансовая система представляет из себя совокупность элементов входящих в ее структуру и осуществляющих определенные функции. Микрофинансовые системы различных стран обладают различной степенью развития и различной структурой. Несмотря на разнообразие элементов микрофинансовой системы, все они являются финансовыми модераторами, выполняющие следующие функции: аккумуляция денежного капитала; посредничество в кредитовании; создание кредитных денег; проведение расчетов и платежей на предприятии; организация выпуска и размещения ценных бумаг; оказание консультационных услуг.

В микрофинансовой системе деятельность осуществ-



Рисунок 1 . Факторы динамики финансового рынка РФ.

вляется, в частности, со стороны банков, которые выступают как финансовые посредники, оценивая риски и распределяя кредиты в экономике.

Преимущества международного микрофинансирования обусловлены следующими факторами:

- ◆ ограниченностью микрофинансового рынка РФ;
- ◆ валютным характером ресурсов, что позволяет реализовать преимущества эффективной стоимости заимствований [11].
- ◆ диверсификацией источников международного финансирования, что снижает уровень риска и издержки капитала.

Среди характеристик микрофинансирования можно выделить следующие:

- ◆ субъекты – малое предприятие, а также малообеспеченное население.
- ◆ микрофинансирование – важный инструмент для роста уровня жизни населения.
- ◆ финансово – самостоятельные структуры в состоянии предоставлять услуги малоимущим гражданам и предпринимателям.
- ◆ заинтересованность процесса микрофинансирования в организации стабильных финансовых институтов и институциональной структуре.
- ◆ высокие платежи ограничивают доступ малых предприятий к финансовым услугам.
- ◆ органы государства, а не банки – инструмент финансовой помощи малым предприятиям.
- ◆ формы государственной помощи в виде субсидирования платежей дополняют сектор частного капитала финансовыми ресурсами.

- ◆ негативным фактором в микрофинансировании выступает отсутствие развитой институциональной инфраструктуры, организационных технологий и компетентного персонала.

- ◆ организация микрофинансирования требует прозрачности финансовых операций [11].

Таким образом, система микрофинансирования в отличие от простого процесса кредитования, определяется следующими факторами: объём займа, субъект – целевая группа потребителей, финансовые агенты – микрофинансовые организации, использование методов и технологий кредитования, цели кредитования, источники платежей за использование денежных ресурсов.

Заключение

Стратегическими следует признать четыре ориентира при микрофинансировании: наличие минимального объёма уставного капитала, периодический аудит, стандартизация взимания налогов и резерв для просроченных займов.

Одной из проблем микрофинансирования остается поиск источников финансирования и их позиционирование посредством методов формирования финансовых ресурсов.

В целом, показано, что система микрофинансирования представляет собой динамичную иерархическую структуру распределения рисков кредитования среди спектра заёмщиков на основе цепочки формирования стоимости микрофинансовых услуг, оказываемых на целевых рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишняков В. Рынок микрофинансирования на грани глобальных перемен: анализ ситуации, основные тенденции и прогнозы на 2014 год /banker.ru 18.12.2013
2. Федеральный закон от 2 июля 2010 г. N 151-ФЗ "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" (с изменениями и дополнениями)
3. Бриггэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент : Питер, 2009. 960 с.
4. Боди З., Мертон Р.К. Финансы: М.: Вильямс, 2007. 592 с
5. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов М.: Олимп-Бизнес, 2009. 1008 с
6. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: М. : ИНФРА-М, 2009. 479 с.
7. Розанова Н.М. Развивающиеся рынки капитала: чему учит мировой опыт.// Мировая экономика и международные отношения, 2007, №2., стр. 27–34.
8. Meneu V., Torro H. Asymmetric covariance in spot-futures markets//Journal of Futures Markets Volume 23, Issue 11, Date: November 2003, Pages: 1019–1046
9. Макаревич Л. Основные источники, инструменты и механизмы финансирования российских предприятий // Общество и экономика. 2002. № 3–4.
10. Buckley, Adrian (2000) Multinational finance 4th edition Prentice Hall Europe, p. 544.
11. Мамута М.В., Ермилова Г.А. Состояние и перспективы развития микрофинансирования в России / М.В. Мамута, Г.А. Ермилова // Банковское кредитование. 2006, №2.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

FEATURES OF RISK MANAGEMENT IN THE MICROFINANCE

A. Khamidov

Annotation

Based on the analysis of methods for improving microfinance shown the need for the formation of the optimal structure of the portfolio of microfinance with regard to change in knowledge of conditions in the financial market. It is proved that an important direction methods for improving microfinance is the risk of financial market. Thus, the development of the industry investments in Russia led to the fact that the resources of microfinance organizations are actively included in the portfolios of both private and institutional investors, which is accompanied by the growth of the spectrum and intensity of risks. The office shall be subject only to objective risks, characterized by two features: their probability and amount of damage can be reduced, and the elimination of damage from their actions may be provided by the participants of the investment process and insurance companies. Noted that the existence of a spectrum of financial instruments in the long term is not a panacea for the risks of the microfinance market and a need for innovative conceptual approach to their allocation, in particular, the use of clusters.

Keywords: risks, microfinance market, investment, management, system.

Хамидов Алишер Азамович

Аспирант, Московский

*государственный университет экономики,
статистики и информатики*

Аннотация

На основе анализа методов совершенствования механизма микрофинансирования показана необходимость формирования оптимальной структуры портфеля микрофинансирования с учетом меняющейся конъюнктуры финансового рынка. Обосновано, что важным направлением методов совершенствования микрофинансирования является учет рисков финансового рынка. При этом, развитие индустрии инвестиций в России привело к тому, что ресурсы микрофинансовых организаций активно включаются в портфели как частных, так и институциональных инвесторов, что сопровождается ростом спектра и интенсивности рисков. Управлению подвержены только объективные риски, отличающиеся двумя особенностями: их вероятность и размер ущерба могут быть снижены, а ликвидация ущерба от их действия может быть обеспечена участниками инвестиционного процесса и страховыми компаниями. Отмечено, что наличие спектра финансовых инструментов в долгосрочном периоде не является панацеей от рисков микрофинансового рынка и необходим инновационный концептуальный подход, для их распределения, в частности, использование кластеров.

Ключевые слова:

Риски, микрофинансовый рынок, инвестиции, управление, система.

Системный подход [1] подразумевает создание конструкции, отражающей существенные компоненты исследуемого объекта как целого. При этом происходит моделирование исследуемой системы. Это можно отнести и к системе управления инвестициями при микрофинансировании.

Системный анализ управления подразумевает наличие субъекта, объекта, целей и механизма управления (рис.1). При этом объектом управления служат инвестиции. Субъектами управления являются, микрофинансовые организации.

Базой механизма управления являются органы и иерархия управления. Органы управления предназначены для реализации внешних функций управления. Их состав определяется целями системы управления.

Исходя из системы целей управления инвестициями данный подход к организации механизма управления предполагает:

- ◆ рейтинг конечных целей системы;
- ◆ разработку мер по достижению цели;
- ◆ оценку требований внешней среды к системе управления.

Ключевую роль место в данном механизме играют функциональные подсистемы с двумя типами функций – основные и обеспечивающие.

Первые – внешние относительно решений. К ним относятся: менеджмент, планирование, контроллинг, координирование и мониторинг, посредством которых устраняется неопределенность в управлении инвестициями.

При управлении опосредуется влияние субъекта на

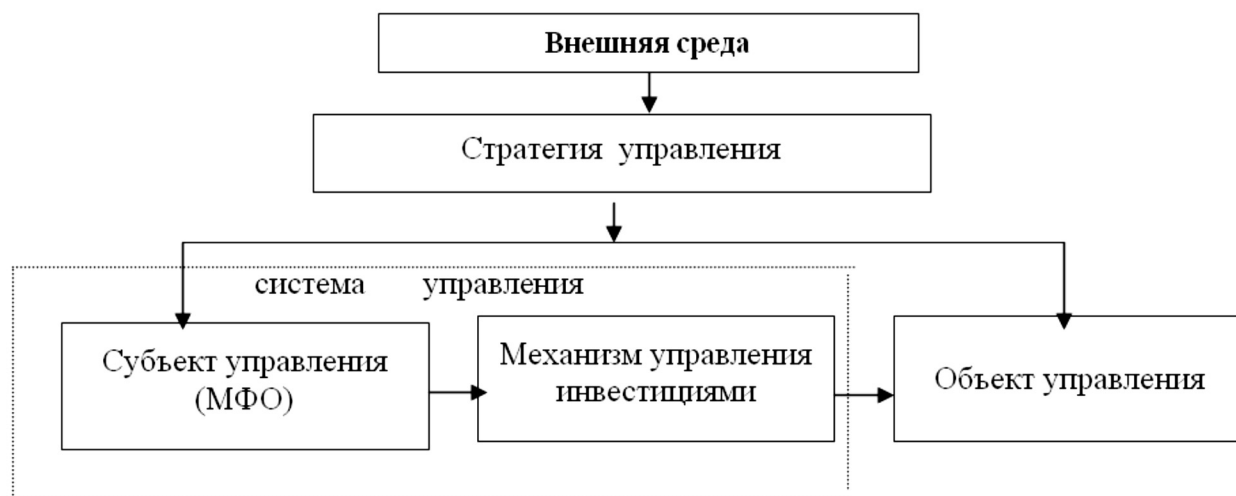


Рисунок 1. Система управления инвестициями при микрофинансировании
 Организационная структура является основой механизма управления.



Рисунок 2. Структура системы управления инвестициями на микрофинансовом рынке.

объект. Следует отметить, что специфика этого влияния может быть разнообразным. При этом формируются устойчивые способы воздействия на объект управления для реализации целей – методы управления. Среди них выделяют экономические, организационные, правовые, социально-политические и психологические методы управления.

Развитие индустрии инвестиций в России привело к тому, что ресурсы микрофинансовых организаций активно включаются в портфели как частных, так и институциональных инвесторов, что сопровождается ростом спектра и интенсивности рисков [2].

Соответственно возникает потребность в оценке и управлении рисками инвестиций при микрофинансировании. Управление рисками – определение рисков инвестиционного проекта, оценка вероятности их развития и размеравозможного ущерба; анализ необходимости защиты проект, его этапов и участников на всех уровнях; разработка комплекса превентивных мероприятий; инспектирование рисков и последствий возможных инцидентов; организация процесса ликвидации и минимизации убытков. Таким образом, предполагается системный анализ причин рисков, последствий их проявлений и выработка планов действий по минимизации ущерба до и после рискового события.

Все факторы, влияющие на возникновение и развитие рисков, можно разделить на две группы – объективные и субъективные.

Субъективные риски не зависят от действий менеджеров проекта и связаны с инфляцией, конкуренцией, политическими, экономическими и экологическими кризисами, налогообложением.

Объективные риски связаны с действиями сотрудников организации – это учет и развитие коммерческого потенциала, технического оснащения, уровня производительности; финансовая, техническая и производственная политика; выбор типа контракта; риски, связанные с авариями, ошибками при проведении работ; другие внешние события, приводящие к возникновению ущерба. К объективным относят также риски, связанные с природными катаклизмами, риски противоправных действий третьих лиц.

Оценку и мониторинг факторов рисков целесообразно проводить в такой последовательности [3]:

- ◆ выявление объективных и субъективных факторов риска;
- ◆ анализ факторов;

- ◆ оценка риска относительно ущерба с
- ◆ определением состоятельности либо экономической
- ◆ целесообразности проекта;
- ◆ определение предела риска;
- ◆ анализ операций по пределу риска;
- ◆ разработка мероприятий по снижению риска.

Управлять можно только объективными рисками, характерными для деятельности в реальных условиях, относящихся к группе "управляемых" рисков. Управляемые риски отличаются двумя особенностями: их вероятность и размер ущерба могут быть снижены действиями менеджеров проекта, а ликвидация ущерба от их действия может быть обеспечена участниками инвестиционного процесса и страховыми компаниями.

Субъективные риски, обусловленные форс-мажорными обстоятельствами, прямым управлением не изменяются и уменьшаются посредством превентивных мероприятий.

Процесс управления рисками должен обеспечить защиту проекта от неблагоприятных воздействий. Решения о выборе оптимального действия зависят от возможности возможных исходов [4].

Распространены три типа моделей:

- ◆ принятие решений при определенности, если каждое действие приводит к известному результату;
- ◆ принятие решения в условиях риска, если действие приводит к одному из спектра исходов, и каждый результат имеет экспертно оцениваемую вероятность;
- ◆ выбор решений при неопределенности, когда, результатом является спектр исходов, но их вероятности не определены.

Проблема риска и прибыли – одна из ключевых в управлении производством и финансами. Различают следующие виды рисков: стихийные бедствия из-за природных факторов; технические, связанные с невозможностью выполнения организацией своих обязательств перед заказчиками; финансовые – невозможность выполнения организацией своих обязательств перед финансовыми учреждениями; кредитные, вызванные изменением кредитных и депозитных потоков; инвестиционные – возможное обесценивание инвестиционно-финансового портфеля из ценных бумаг.

Примерный перечень рисков, которые могут нанести ущерб проекту, представлен в **табл. 1**.

Риски разделяют на "внутренние", возникающие на объекте обусловленные деятельностью организации и "внешние", воздействующие извне на объект и не зависящие от ее деятельности.

К внутренним рискам относятся пожар, взрыв, водой,

кража со взломом, грабеж, халатность, ошибки, поломки машин и оборудования, аварийные ситуации, забастовки, растраты, хищения.

Классификацию рисков инвестиционных проектов можно представить в виде (см. табл. 2).

Таблица 1.

Таблица 1. Перечень возможных рисков инвестиционного проекта.

Виды рисков	Источники рисков
Объективные управляемые риски	
Стихийные	Пожар, взрыв, попадание молнии, падение летательных аппаратов; ураган, буря,; сход снежных лавин, сель; наводнение,; обвал, оползень, просадка грунта; землетрясение.
Технические	Ошибки в проектировании; недостатки технологии, неправильный выбор оборудования; прерывания работы; некачественное сырье, материалы, оборудование; изъяны в продукции; несоблюдение правил техники безопасности; профессиональная ответственность; аварии инженерных сетей. Любые другие внезапные и непредвиденные природные и технические события при реализации деятельности.
Криминальные	Противоправные действия третьих лиц, либо сотрудников организации.
Объективные неуправляемые риски.	
Договорные	Игнорирование своих обязательств; вариация политики организации, ситуации; изменение приоритетов, условий инвестиций.
Финансовые	Непредвиденная инфляция; ошибочная финансовая политика организации; изменение цен, ставки кредитов; колебания курсов валют; рост налогов: неплатежи контрагентов; риски ликвидности.
Маркетинговые	Ошибочная оценка объемов спроса и предложения; недостатки в структуре производства; ошибки при выборе сегментов рынков сбыта; недостатки системы сбыта.
Юридические	Ограничения в законодательстве; транзакционные издержки при заключении контрактов; проблемы в обеспечении равноправия.
Субъективные риски.	
Политические	Нестабильность власти: инфляция, конкуренция, политические, экологические и экономические кризисы, изменения в законодательстве, реформации; военные действия, террористические акты, гражданские волнения: конфискация, реквизиция, аресты, уничтожение или повреждение имущества по распоряжению властей, национализация. введение чрезвычайного положения.

Таблица 2.

Классификация рисков инвестиционных проектов.

№	Критерий	Виды	Превентивные меры
1	Объект	Внешние	Ограничение действия природного фактора
		Внутренние	Ограничение действия "человеческого" фактора
2	Степень регулярности	Регулярные	Покрытие за счет средств МФО
		Нерегулярные	Распределение между участниками проекта или страхование

В условиях неопределенности рынка важно учитывать возможные последствия от действий конкурентов или изменения конъюнктуры рынка. Поэтому основное назначение анализа рисков – обеспечение информацией для принятия решения об участии в проекте, принятие мер по защите от финансовых потерь.

При анализе рисков обычно рассматривают следующие варианты: потери от рисков не зависят друг от друга, потери от рисков по одному из вариантов не обязательно увеличивают вероятность потерь по другим, максимально возможный ущерб не должен превышать возможностей микрофинансовых организаций.

Можно выделить два вида анализа рисков, которые дополняют друг друга: качественный – определение факторов рисков и количественный – оценка величины рисков. В качестве меры риска управленческого решения

используется величина дисперсии значения показателя эффективности решения о реализации инвестиционного проекта микрофинансирования. Чем меньше разброс, тем меньше риск.

Управление рисками можно представить в виде алгоритма (см. рис.3).

Рассмотрим такой важный инструмент нивелирования рисков, связанных с деятельностью микрофинансирования, как секьюритизация [6].

Как и любой финансовый инструмент, секьюритизация несет в себе определенные риски, а задача управляющих компаний сводится к эффективному ими управлению. Можно выделить пять блоков рисков, сопряженных с секьюритизацией активов (см.табл. 3).

Рисунок 3. Алгоритм управления рисками инвестиционных проектов

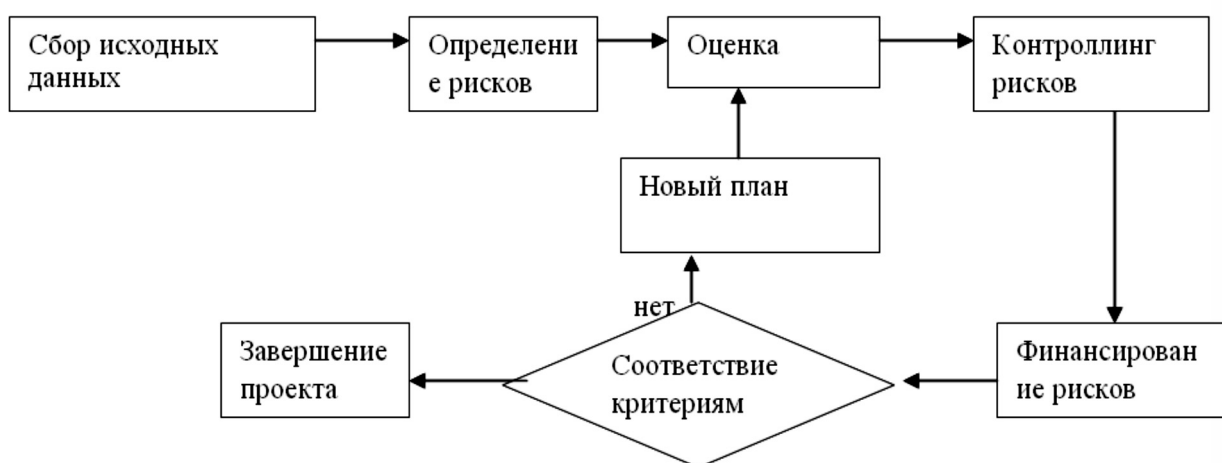


Таблица 1.

Классификация рисков секьюритизации активов.

№	Разновидности	Зоны рисков
1	Риск несостоятельности	Отсутствие кредитного покрытия
2	Риск банкротства	Отсутствие механизмов защиты
3	Риск структурирования сделки	Спецификация активов - построение денежных потоков
4	Правовой риск	Обособление активов - досрочное погашение
5	Риск налогообложения	Структура SPV

Секьюритизация дает возможность переносить риск дефолта на инвестора, но, не обеспечивая полную передачу риска, так как активы сохраняют значительные кредитный и финансовый риски.

Риск структурирования сделки носит комплексный характер [6]. К основным из них относятся следующие:

- ◆ изначально неправильно отобранные активы;
- ◆ неверно построенная структура платежей;
- ◆ недостаточное покрытие и отсутствие механизмов защиты;
- ◆ риск отчуждения активов;
- ◆ структура SPV.

Правовой риск включает в себя:

- ◆ риск признания договора недействительным.
- ◆ риск налогового бремени.

Ни одна сделка секьюритизации не обходится без управления рисками [7]. Методы управления рисками позволяют уменьшить риски инвестора, и приводят к снижению стоимости финансирования активов (см. табл.4).

Суть механизма дополнительного обеспечения в том, что активы передаются с некоторым спредом в цене, что обеспечивает резерв покрытия при неплатежеспособности заемщика. Дополнительное обеспечение определяется совместно рейтинговым агентством и андеррайтером и составляет 20–25% от пула активов.

Среди внешних механизмов защиты от рисков можно выделить.

1. Обеспечение ликвидности и поддержка кредитования – гарантии финансового института на погашение обязательств по бумагам SPV.
2. Подтвержденный аккредитив – обязательство банка выплатить полностью долг при дефолте эмитента.
3. Страхование рисков активов, осуществляемое страховой компанией.

Наиболее распространенным в практике секьюритизации является страхование пула кредитов. Стоимость данной финансовой услуги обычно варьируется в пределах 5–7%.

Если соотношение величины привлекаемого кредита (LTV) превышает допустимую границу, принятую в данном банке (в среднем она составляет 80%), то может применяться индивидуальное страхование клиента.

Стоимость будет зависеть от категории клиента и, при

Таблица 1.

Механизмы управления рисками секьюритизации.

№	Внешний механизм защиты	Внутренний механизм защиты
1	андеррайтинг	дополнительное обеспечение
2	"кредитная подушка"	резервы
3	рейтинг	транширование
4	гарантии	избыточный спред

прочих равных условиях, будет меньше для первоклассного заемщика, и выше для заемщика с более высоким показателем риска). В целом страховая премия будет составлять от 0,5 до 1% от стоимости кредита в год.

Выбор страховой компании, как правило, осуществляет банк. Зачастую ей становится аффилированная или дочерняя с банком структура, с которой у кредитора подписан договор страхования и в пользу которой производится страховой взнос.

Расходы по страхованию закладываются в цену финансирования, которые в конечном итоге несет покупатель кредита.

Практика страхования рисков по пулу активов может быть, применена в случае рефинансирования сделок на рынке микрофинансирования РФ, когда компания может застраховать пул активов.

Среди мер по решению проблемы доступности кредитования для населения России можно выделить:

- ◆ поэтапное снижение ставки по кредиту;
- ◆ увеличение срока кредитования;
- ◆ оптимизация процедуры получения кредита.

Наиболее существенной мерой по формированию доступности кредита является снижение ставки кредитования.

Таким образом, отмечается положительная динамика системы микрофинансирования при кредитовании ус-

лиями государственных и коммерческих финансовых организаций, обозначены направления совершенствования законодательства и развития микрофинансовой системы со стороны государственных органов РФ.

Следует отметить, что наличие спектра финансовых инструментов в долгосрочном периоде не является панацеей от рисков микрофинансового рынка и необходим инновационный концептуальный подход, для их распределения, в частности, использование кластеров [8].

Заключение

На основе анализа методов совершенствования механизма микрофинансирования показана необходимость формирования оптимальной структуры портфеля микрофинансирования с учетом меняющейся конъюнктуры финансового рынка. Обосновано, что важным направлением методов совершенствования микрофинансирования является учет рисков финансового рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин К.В. Инвестиции. Системный анализ и управление. 2-е изд. Дашков и К, 2007 г.
2. Казак А.Ю., Веретенников О.Б., Майданик В.И. Финансовая политика в системе корпоративного управления. Екатеринбург, Из-во УГЭУ, 2004.
3. Несветаев, Ю. А. Экономическая оценка инвестиций: монография/ Ю.В.Несветаев – М.: МГИУ, 2003.–271 с.
4. Солабуто Н.В. Пифы как объект для инвестирования //Финансовый менеджмент, 2007, N 4.
5. Игонина, Л. Л. Рынок инвестиций в современной экономике/ Л.Л.Игонина. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2003.–357с.
6. Коробкова М.В. Совершенствование управления операциями риэлтерской компании на рынке ипотечных сделок с недвижимостью // Российское предпринимательство, №5 2007, выпуск 1.
7. Солдатова А.О. Секьюритизация лизинговых активов//Лизинг ревю. – 2003. – №5–6.
8. Андреев, Ю.А., Солдаткин, А.В. Инвестиционная политика на основе кластеризации экономики региона/ Ю.А.Андреев, А.В.Солдаткин//Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург).–2006.–№11/2.–С.83.

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



Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

ЗАКЛЮЧЕНИЕ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ КАК ОДНО ИЗ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ В ДЕЛЕ О ПРИВЛЕЧЕНИИ К СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ДОЛЖНИКА

THE CONCLUSION OF FORENSIC ACCOUNTING AS ONE OF THE EVIDENCE IN THE CASE CONCERNING THE IMPOSITION OF VICARIOUS LIABILITY OF THE DEBTOR

D. Zaytsev

Annotation

In this article the author examines the rare in the Russian law enforcement type of expertise as a forensic accounting in the context of attracting vicarious liability of the debtor, setting out the issues necessary for setting the experts and common pitfalls in its implementation.

Keywords: forensic accounting, bankruptcy, vicarious liability.

Зайцев Даниил Сергеевич
Соискатель, ФГБОУ ВПО "Московский
государственный университет экономики,
статистики и информатики"

Аннотация

В данной статье автор рассматривает такой редкий в Российской правоприменительной практике тип экспертиз как судебно-бухгалтерская в контексте привлечения к субсидиарной ответственности руководителя должника, с изложением вопросов, необходимых для постановки перед экспертами и типичных ошибок при её проведении.

Ключевые слова:

Судебно-бухгалтерская экспертиза, банкротство, субсидиарная ответственность.

В настоящее время действующий Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 13.0.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (далее – Закон о банкротстве) предусматривает возможность привлечения контролирующих органов должника к субсидиарной ответственности в случаях, если должник признан несостоятельным вследствие их действий (бездействий). Но на практике все обстоит совершенно иначе, и механизмы привлечения руководителя должника к субсидиарной ответственности практически не работают.

Нежизнеспособность данных положений вызвана в большей степени самим рискованным характером предпринимательской деятельности, при которой очень трудно установить вследствие каких обстоятельств должник стал неплатежеспособен – неудачного финансового планирования, или умысла его контролирующих органов.

Пунктом 4 ст. 10 Закона о банкротстве вводится презумпция вины контролирующих должника лиц, пока не доказано обратное, при наличии хотя бы одного из нижеприведенных оснований:

- ◆ совершение этим лицом или в его пользу, либо одобрение им одной или нескольких сделок должника, включая подозрительные и с преимущественным удовлетворением, в результате которых правам кредиторов был нанесен имущественный вред;

- ◆ документы бухгалтерского учета и отчетности, обязательные для ведения и составления к моменту вынесения определения о введении процедуры наблюдения

или принятия решения о признании должника банкротом отсутствуют или не содержат обязательную информацию об объектах, формирование которой является обязательной, либо представленная у них информация искажена, что влечет существенное затруднение в проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве, в том числе при формировании конкурсной массы и последующей ее реализации.

И если первое основание имеет отношение к участникам общества, то второе, в силу прямого указания закона применяются в отношении лиц, на которых возложена обязанность организации ведения бухгалтерского учета и хранения документов бухгалтерского учета и (или) бухгалтерской (финансовой) отчетности должника.

Из положений п. 1 ст. 6 Федерального закона от 21 ноября 1996 года N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете", а также п. 1 ст. 7 Федерального закона от 06 декабря 2011 года N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", вступившего в силу с 01 января 2013 года, следует, что ведение бухгалтерского учета и хранение документов бухгалтерского учета организуются руководителем организации (экономического субъекта), который несет за это ответственность.

Отсутствие документов бухгалтерского учета, не передача их управляющему являются основанием привлечения к субсидиарной ответственности руководителя организации, и не вызывают каких-либо затруднений.

Однако, положения о привлечении к субсидиарной от-

ветственности ввиду предоставления искаженной информации видится интересным, а именно.

Как было обозначено ранее, презюмируется наличие вины руководителя организации в случае предоставления искаженных документов бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако, для привлечения руководителя организации к субсидиарной ответственности необходимо представить суду доказательства, подтверждающие наличие искажений отчетности.

Несмотря на то что ни одно доказательство не имеет для судов заранее установленной силы, судебная экспертиза, проведенная по делу, является сильным аргументом поддержки доводов Истца.

Так, согласно п. 1 ст. 82 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации (далее – АПК РФ) при рассмотрении дела суд, для разъяснения возникающих вопросов, требующих специальных знаний, назначает экспертизу. "В процессе производства экспертиз этого рода анализируется производственная и финансово-хозяйственная деятельность предприятий с различными формами собственности, которые допустили убытки, потери, присвоения товарно-материальных ценностей, бесхозяйственность, и определяются суммы материальной ответственности за причиненный материальный ущерб"*.

* Россинская Е.Р., Галяшина Е.И. Настольная книга судьи: судебная экспертиза. Москва: Проспект, 2011. 464 с.

Согласно Перечню родов (видов) экспертиз, утвержденному Приказом Минюста России от 14 мая 2003 г. N 114, судебно-бухгалтерская экспертиза проводится с целью исследования показателей бухгалтерского учета и отчетности хозяйствующего субъекта; исследование признаков и способов искажения данных бухгалтерского учета, влияющих на финансовую отчетность и расчеты по обязательствам хозяйствующего субъекта, исследование данных неофициального учета.

"В качестве вопросов, необходимых для постановки перед судебным экспертом, можно выделить следующие:

◆ Соответствуют ли данные синтетического учета и отчетности организации первичным документам по оприходованию денежных средств? Если нет, то на какую сумму допущено искажение показателей отчетности об объемах привлеченных денежных средств?

◆ Соответствуют ли данные бухгалтерского учета о списании денежных средств с расчетного счета организации по чекам (номер и дата) данным, отраженным в кассовых документах за соответствующий период (кас-

совая книга, приходный (расходный) кассовый ордер)?

◆ Соответствует ли правилам ведения бухгалтерского учета оформление операций по расходованию денежных средств, произведенному по платежному поручению (номер и дата)?"*

* Зырянова Т.В., Полухина А.Л. Бухгалтерская экспертиза как вид экономических экспертиз // Международный бухгалтерский учет. 2011. N 48. С. 25 - 33.

Необходимо отметить, что, хотя Истец и Ответчик в гражданском процессе и вправе предоставить суду перечень вопросов, но окончательное их содержание определяет суд. В связи с чем, видится целесообразным представлять не только перечень вопросов, но также и обоснование их необходимости со ссылкой на материалы дела. В частности, еще до заявления ходатайства о назначении судебно-бухгалтерской экспертизы можно провести исследование с привлечением специалиста, и представить его суду.

При постановке вопросов эксперту, не следует вторгаться в область компетенции судьи и просить эксперта об оценке фактов. Так, например, не следует ставить вопрос имеется ли вина руководителя организации в предоставлении искаженной отчетности, в причинении предприятию убытков и т.п. Вопросы должны быть поставлены конкретно и направлены на определение одного факта – имеются ли искажения в переданной руководителем организации бухгалтерской отчетности.

"Типичными ошибками при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы являются неправильное использование плана счетов бухгалтерского учета; неверное формирование первичных документов; ошибки при группировке регистров бухгалтерского учета и форм бухгалтерской финансовой отчетности"*.

* Судебная экспертиза: типичные ошибки / Е.И. Галяшина, В.В. Голикова, Е.Н. Дмитриев и др.; под ред. Е.Р. Россинской. М.: Проспект, 2012. 544 с.

Данные ошибки связаны с недостаточной квалификацией эксперта-бухгалтера и слабым владением нормативной документацией, регулирующей бухгалтерский учет в РФ.

Заключение судебно-бухгалтерской экспертизы, содержащее указание на наличие имеющихся искажений, отсутствие информации об объектах, предусмотренных законодательством РФ является сильным доказательством в процессе, и позволяет привлечь к субсидиарной ответственности руководителя должника, тем самым удовлетворяя требования кредиторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россинская Е.Р., Галяшина Е.И. Настольная книга судьи: судебная экспертиза. Москва: Проспект, 2011. 464 с.
2. Зырянова Т.В., Полухина А.Л. Бухгалтерская экспертиза как вид экономических экспертиз // Международный бухгалтерский учет. 2011. N 48. С. 25 – 33.
3. Судебная экспертиза: типичные ошибки / Е.И. Галяшина, В.В. Голикова, Е.Н. Дмитриев и др.; под ред. Е.Р. Россинской. М.: Проспект, 2012. 544 с.

ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК НА ОСНОВЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ*

* Статья опубликована в рамках выполнения научно-исследовательской работы по гранту Российского гуманитарного научного фонда № 15-02-00494 по теме: "Методология формирования устойчивых конкурентных преимуществ государств-членов Евразийского экономического союза в условиях нестабильности мировой экономики".

THE DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE NATIONAL ECONOMIES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

V. Abramov

Annotation

The article deals with methodology and practice of development of sustainable competitive advantages of the national economies – members of the EEU and the Union as a whole. It is demonstrated that the competitiveness of the national economies should be assessed through country's economic security criteria. The article also determines the steps and procedure of the development of sustainable competitive advantages of national economies and their implications for the development of the state competitive strategy.

Keywords: sustainable competitive advantages, competitiveness, economic security, methodology, Eurasian Economic Union.

Абрамов Валерий Леонидович

Д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, г.н.с., Центр исследований международных экономических отношений Института экономической политики и проблем экономической безопасности

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы методологии и практики формирования устойчивых конкурентных преимуществ национальных экономик государств – членов ЕАЭС и интеграционного союза в целом. Обосновывается необходимость использования в оценке конкурентоспособности национальных экономик критерия обеспечения экономической безопасности страны, определены этапы и алгоритм формирования устойчивых конкурентных преимуществ национальных экономик, их значение для разработки государственной конкурентной стратегии.

Ключевые слова:

Устойчивые конкурентные преимущества, конкурентоспособность, экономическая безопасность, методология, Евразийский экономический союз.

В статье 4 Договора о Евразийском экономическом союзе (далее – ЕАЭС) определено, что основными целями Союза наряду с созданием условий для стабильного развития экономик государств – членов в интересах повышения жизненного уровня их населения, стремлением к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза, является всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [1].

В этой связи проблемы повышения конкурентоспособности национальных экономик, формирования их устойчивых конкурентных преимуществ (далее – УКП) являются крайне актуальными и требует переосмысления устоявшихся методологических подходов. В данном контексте важно проанализировать движущие силы, стиму-

лирующие интеграционные процессы, обеспечивающие повышение конкурентоспособности экономик стран-участниц, определить критерии эффективности интеграционных процессов.

Следует подчеркнуть, что в существующих методологических подходах используются следующие критерии эффективности, инициирующие интеграционные процессы:

- ◆ проведение регионального интеграционного протекционизма, обеспечивающего защиту внутренних рынков в противовес политике "неопротекционизма", проводимой ведущими странами мира;
- ◆ использование эффекта масштаба для национальных компаний от увеличения объемов рынков инте-

грационного объединения, создающих для них возможности в обеспечении "четырёх свобод": свободы движения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов;

- ♦ обеспечение глубокой специализации и кооперации национальных производителей на рынках интеграционного объединения, встраивание их в цепочки создания добавленной стоимости.

При этом национальные экономики должны обладать конкурентной устойчивостью при воздействии внешних факторов, обеспечивать повышение своей конкурентоспособности.

Оценим достигнутые результаты интеграционного объединения с позиций вышеназванных критериев эффективности.

Позитивный эффект интеграции проявляется прежде всего в том, что обеспечивается улучшение макроэкономических показателей стран – участниц. Так, ВВП в целом по ТС и ЕЭП в 2013 году по сравнению с 2012 годом вырос на 1,7%. Следует также отметить, что по сравнению с 2010г. в 2013 году объем взаимной торговли товарами России, Казахстана и Белоруссии увеличился больше чем на 17 млрд. долл. США (таблица 1). При этом вклад Республики Беларусь и РФ в объем поставок товаров на общий рынок стран за эти годы значительно вырос, что достаточно наглядно свидетельствует о развитии экономической интеграции между данными странами.

Хотя объемы взаимной торговли в 2010–2013 гг. увеличивались, однако доля торговли внутри ТС в 2013 г. составила всего лишь 12,1% от всего внешнеторгового оборота этих стран [3,с.144]. Следует отметить, что доля взаимной торговли в общей внешней торговле государств-членов в других международных организациях значительно больше, она достигает более 60% в ЕС, 45% в НАФТА, 24% в АСЕАН, СНГ и МЕРКОСУР. Достигнутый показатель ТС сопоставим с показателем Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС), где он составляет 11% [5,6]. Из этого можно сделать вывод, что, несмотря на рост интегрированности экономик России, Казахстана и Белоруссии, пока по достигнутому показателю взаимной торговли они отстают от названных региональных объединений и имеют значительные резервы, которые состоят в том числе и в проведении политики импортозамещения.

Несомненным преимуществом взаимной торговли России, Казахстана и Белоруссии является то, что она более диверсифицирована, чем торговля с третьими странами, в которые экспортируются в основном минеральные продукты, а импортируются – машины, оборудование и транспортные средства. Так, минеральные про-

Таблица 1.

Объемы взаимной торговли товарами между государствами-членами ЕАЭС (в млрд. долл.США). [2]

Государства члены ЕАЭС	2010	2011	2012	2013
Беларусь-Казахстан	0,8	0,8	0,9	0,9
Казахстан-Россия	18,1	22,3	23,0	23,9
Россия-Беларусь	28,2	40,0	43,9	39,7
ЕАЭС	47,1	63,1	67,8	64,5

дукты в 2013 году составили только треть торговли между странами-участницами ТС. Одновременно с этим большую часть взаимной торговли занимают машины, оборудование и транспортные средства, и явно прослеживается тенденция к повышению их доли во взаимной торговле по мере развития экономической интеграции стран: в 2010 году их доля во взаимной торговле была на 5% меньше, чем в 2013-ом [3,с.142].

В качестве положительного эффекта интеграции следует отметить внешнеторговый оборот услуг между Россией, Белоруссией и Казахстаном: он с 2010 по 2013 годы ежегодно рос в среднем на 19,3% и в 2013 году составил 14,3 млрд долларов США. [2,с.204–207]. При этом не всегда выигрывают наиболее крупные страны – участницы. В частности, начиная с 2012 года, Россия имеет отрицательное сальдо по торговле услугами с Белоруссией и некоторыми другими странами СНГ [4].

В качестве одной из причин невысокой эффективности интеграционного союза можно отметить, что в настоящее время процесс интеграции находится на стадии перехода от сформировавшегося в основном ТС к полноценному ЕАЭС, где "свобода передвижения услуг, капиталов и рабочей силы будут реализованы полным образом" [5,6].

Немаловажной причиной является макроэкономическая нестабильность в социально – экономическом развитии государств – членов интеграционного союза. Отметим, что, согласно положениям договора о ЕАЭС, существуют определенные критерии для участия государств в интеграционном объединении, предполагающие соответствие основных макроэкономических показателей определенным значениям (как в Маастрихтском договоре): дефицит бюджета не должен превышать 3% ВВП, государственный долг – 50%, а инфляция – не более чем на 5% превышать уровень страны, обладающей наименьшим его значением [1].

Таблица 2.

Ключевые макроэкономические показатели государств- членов ЕАЭС [7,8].

	Белоруссия			Казахстан			Россия		
	2011-2014 (min & max)		2015 прогноз	2011-2014 (min & max)		2015 прогноз	2011-2014 (min & max)		2015 прогноз
Госдолг	36,7	45,9	34,4	10,4	13,5	13,3	11,7	13,4	19,5
Дефицит бюджета	-1,0	+4,2	+1,8	-2,9	-2,1	-2,2	-1,3	1,5	-3,8
Инфляция	16,5	108,7	17,9	4,8	7,4	6,0	6,1	11,36	14,4
Динамика ВВП	0,9	5,5	-2,1	6,0	7,5	2,3	-1,3	4,3	-3,0

	Армения			Киргизия		
	2011-2014 (min & max)		2015 прогноз	2011-2014 (min & max)		2015 прогноз
Госдолг	34,2	41,6	42,2	48	54,1	59
Дефицит бюджета	-7,0	-4,7	-2,34	-6,6	-5,1	-3,3
Инфляция	0,6	9,0	4,0	2,7	24,5	11,5
Динамика ВВП	-14,2	4,5	0,2	-0,9	8,5	6,2

Из таблицы 2 видно, что макроэкономические показатели ряда государств не соответствуют критериям интеграционного сотрудничества. Сегодня стало очевидно, что возможности по поддержанию экономического роста на основе старой модели практически исчерпаны в Российской Федерации, как наиболее сильной экономике ЕАЭС и локомотиве интеграционных процессов. Не решаемые в течение достаточно долгого времени институциональные проблемы российской экономики, значительные обязательства социального характера на фоне введенных экономических санкций привели к стагнации, которая означает понижение прогнозных темпов прироста ВВП до отрицательных значений при ожидаемой существенной инфляции.

В качестве другой важной причины можно назвать разнонаправленность экономических и политических интересов стран – участниц интеграционного союза.

Для Российской Федерации ключевое значение имеют не только экономические интересы, важное значение придается политическим аспектам, направленный на снижение оказываемого влияния со стороны Евросоюза на Белоруссию, Турции – на Республику Казахстан, КНР – на них обоих, а также объединение стран постсоветского региона в качестве противовеса Европейскому союзу и растущей экспансии США. Экономические интересы Республики Беларусь сосредоточены на закреплении кон-

курентного преимущества страны как государства – транзитера, на возможности получения столь необходимых для развития национальной экономики российских и казахстанских энергоносителей по цене более низкой в сравнении с мировыми ценами.

Экономические и политические интересы Республики Казахстан состоят в стремлении укрепить свое лидерство в Центрально-Азиатском регионе и выстроить противовес нарастающему влиянию Китая.

Подобный перечень разнонаправленных интересов можно конкретизировать и детализировать, однако представляется целесообразным уделить большее внимание третьей причине, которая состоит в принятии тех или иных решений в процессе интеграции государств-членов ЕАЭС, априори ориентируясь на модель интеграции Европейского союза, используя ее в качестве теоретической и методологической основы евразийской интеграции. При этом не берется во внимание, что существующие методологические подходы при оценке эффективности интеграционных процессов и конкурентоспособности национальных экономик не принимают во внимание в рамках неолиберальной парадигмы как минимум две ключевые характеристики современного мироустройства: монополярность и характер современной глобальной конкуренции. Характерной чертой последней в настоящее время является возрастание агрессивности,

переход ее в форму "гибридных войн", прямого военного и силового вмешательства, нарушения суверенитета государств, не разделяющих политику монополярного глобального мира. Поэтому методики оценки конкурентоспособности национальных экономик и интеграционных объединений должны быть дополнены наряду с критериями эффективности критерием национальной и прежде всего экономической безопасности со всеми его составляющими (технологической, финансовой, продовольственной, фармацевтической и т. п.).

Введение в содержание конкурентоспособности национальной экономики критерия экономической безопасности кардинально меняет, по нашему мнению, суть данной категории в современных условиях.

Еще один методологический аспект – этапы формирования УКП национальных экономик. Выявление иерархии конкурентных преимуществ дает нам ключ к определению приоритетов при решении задачи повышения конкурентоспособности и, в конечном итоге, к успеху в конкурентной борьбе.

Все многообразие конкурентных преимуществ можно условно разделить на четыре группы:

- ◆ ресурсные преимущества национальных экономик с чего, собственно, начинается их способность к конкурентной борьбе (это неустойчивые конкурентные преимущества);
- ◆ операционные конкурентные преимущества, которые отражают эффективность использования ограниченных ресурсов, что позволяет добиваться снижения издержек и ведет к снижению ресурсопотребления и удешевлению производства товаров (эффективность, рост производительности труда, высокий уровень ВВП на душу населения и доли в нем сферы услуг);
- ◆ УКП, формируемые переходом к инновационной экономике, позволяющей получать технологическую и интеллектуальную ренту, обеспечивать лидерство в глобальной экономике;
- ◆ стратегические конкурентные преимущества, которые определяют позиционирование национальных экономик и интеграционных объединений в условиях гиперконкуренции в глобальной экономике, направление и траекторию их развития, а также возможности преобразования ресурсных и операционных КП в устойчивые на основе реализации скоординированной стратегии, получение синергетических эффектов на основе использования прорывных научно – технологических макротехнологий.

Предлагаемая этапность достижения УКП позволяет использовать данные методологические особенности для решения задач повышения конкурентоспособности национальных экономик и интеграционного объединения ЕАЭС в целом. При этом следует иметь в виду специфику УКП на уровне интеграционной группировки стран, которая во многом сходна с особенностями макроуровня конкурентной борьбы, только в качестве субъекта этой борьбы выступает не отдельная национальная экономика, а субъекты хозяйствования всех стран интеграционного союза.

Важно подчеркнуть, что синтез УКП участвующих стран представляет собой не простую сумму этих параметров, а значительно большую величину, вызванную проявлением синергетических эффектов, поскольку при объединении конкурентных преимуществ резко возрастает возможность комбинирования факторов производства и увеличивается общее экономическое пространство.

Учитывая приоритет стратегической компоненты среди всех видов конкурентных преимуществ, разработка конкурентной стратегии представляет собой одну из важнейших задач как при повышении конкурентоспособности национальных экономик, так и интеграционного объединения в целом.

Опираясь на сформулированные методологические подходы в формировании конкурентных преимуществ, где базовым фактором является обеспечение национальной и прежде всего экономической безопасности, можно выстроить следующий алгоритм разработки и реализации государственной конкурентной стратегии:

1. уточнение определения геополитических интересов для формирования внешнеэкономической доктрины интеграционного союза;
2. на основании внешнеэкономической доктрины формируются стратегические цели интеграционного объединения в формировании УКП;
3. вносятся коррективы в структурную и макроэкономическую политику стран – участниц интеграционного объединения;
4. центральной частью структурной, экономической и конкурентной политик является промышленная политика, основные положения которой каждая из стран согласовывает со своими партнерами на межгосударственном уровне;
5. сердцевиной структурной, промышленной и ин-

новационной политик является высокотехнологический комплекс отраслей, который в определяющей мере обеспечивает динамику развития оборонного потенциала стран-участниц и социально-экономического развития в целом.

6. формирование единой валютной политики.

Использование алгоритма и логической последовательности способствуют принятию стратегических решений по всей гамме отраслей национальной экономики, позволяет распределить силы государственного управления с учетом значимости этих отраслей для решения главной задачи – повышения национальной конкурентоспособности, а также формированию УКП интеграционного союза в целом. Использование данной логической последовательности формирования задач и принятия стратегических решений создают возможности для предприятий и компаний стран ЕАЭС в более четком понимании своих задач, способствуют активному участию как государственных структур, так и отдельных компаний

и предприятий в решении главной задачи – повышении конкурентоспособности интеграционного объединения. С учетом этих приоритетов и последовательности решения задач могли бы формироваться и отдельные проекты сотрудничества стран-участниц ЕАЭС.

Таким образом, при формировании методологической базы принятия решений по повышению конкурентоспособности национальных экономик и интеграционного союза в целом целесообразно исходить из следующих компонентов: из приоритета национальных интересов над всеми остальными уровнями конкурентной борьбы; расширенного (по сравнению с чисто экономической эффективностью) представления о факторах формирования УКП и включения в их состав показателей национальной и экономической безопасности, которые находят свое выражение в виде геополитических императивов конкурентной стратегии; необходимости разработки конкурентной стратегии интеграционного союза в современной глобальной экономике на основе предлагаемой последовательности постановки задач по реализации этой стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. URL:<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economic-union> (дата обращения – 24.09.2015)
2. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М.: Евразийская экономическая комиссия, 2014.– с. 206.
3. Государства-члены Таможенного союза и Единого экономического пространства: краткий статистический сборник (второе издание). – М.: Евразийская экономическая комиссия, 2014.
4. Издания Банка России. Вестник Банка России, Статистика. Макроэкономическая статистика. Статистика внешнего сектора. Центральный банк Российской Федерации, официальный сайт.Режим доступа URL:http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bp.pdf.
5. Пресс-конференция члена Коллегии (Министра) по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Т.М. Сулейменова, посвященная перспективам развития экономических отношений Казахстана и России в новых условиях, 16.01.2015 г.
6. Соков К. Как работает ЕАЭС. Ритм Евразии. Режим доступа URL:<http://www.ritm Eurasia.org/news—2015-01-19—kak-rabotaet-eaes-16317>.
7. OECD Economic No 96 – November 2014 – OECD Annual Projections. Режим доступа URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=E096_INTERNET.Data extracted on 07 Oct 2015, 15:29 UTC (GMT) from OECD.Stat
8. IMF World Economic Outlook Database; Режим доступа URL:<http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>.

© В.Л. Абрамов, (valabr@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ: ВИДЫ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION: THE TYPES AND CAUSES

V. Melkonyan

Annotation

In this article the author discusses issues related to the causes and the main types of international labour migration. The author argues that contemporary international migration flows are becoming more complicated and varied. The article highlights the main types of human migration, including labor migration. Considerable attention is paid to reasons of labour migration, and indicated that the majority of people cross national borders for economic or noneconomic reasons. In the final part of the work, the author notes that international labour migration has become a global problem that affects most countries in the world and plays an important role at the international, regional and national levels.

Keywords: labour migration, globalization, host countries, countries of origin, International Organization for Migration, "push" factors, "pull" factors.

Мелконян Вардуи Арменовна
Аспирант, Российский
экономический университет
им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Аннотация

В данной статье автором рассматриваются вопросы, связанные с причинами возникновения и основными видами международной миграцией рабочей силы. Автор утверждает, что современные международные миграционные потоки становятся все более сложными и разнообразными. В статье выделяются основные виды миграции населения, в т. ч. миграции рабочей силы. Значительное внимание уделяется причинам миграции рабочей силы и указывается, что большинство людей пересекают национальные границы по экономическим или неэкономическим причинам. В заключительной части работы, автор отмечает, что международная миграция рабочей силы стала глобальной проблемой, которая затрагивает большинство стран мира, и занимает важное место на международном, региональном и национальном уровнях.

Ключевые слова:

Миграция рабочей силы, глобализация, страна назначения, страна происхождения, Международная организация по миграции, "выталкивающие" факторы, "притягивающие" факторы.

Проблема международной миграции рабочей силы не является новой, тем не менее, в последние два десятилетия, она поднялась на вершину в мировой повестке дня. Международная миграция является неотъемлемой частью процесса глобализации, который может быть охарактеризован как расширение и углубление всемирной взаимосвязанности во всех аспектах современной общественной жизни [1, с.271]. В условиях глобализации, международная миграция рабочей силы будет увеличиваться в 21 веке.

Мир преобразовывается с помощью процесса глобализации. Государства, общества, экономики и культуры в различных регионах мира становятся все более интегрированными и взаимозависимыми. Новые технологии способствуют быстрому перемещению капитала, товаров, услуг, информации из одной страны (континента) в другую. Хотя тенденции глобализации облегчили передвижение товаров, услуг и капитала через границы, их влияние на приграничные движения людей и рабочей силы остается гораздо более ограниченным, регулируется сложными иммиграционными законами и политикой, ко-

торые поддерживают принцип государственного суверенитета. Тем не менее, глобализация имела важные последствия для международной миграции рабочей силы. Это способствовало углублению связей между международными рынками труда через значительное улучшение в сфере информации и коммуникационных технологий. Спрос на высокие технические навыки расширил возможности для мобильности квалифицированной рабочей силы. Одновременно расширение торговли снижает некоторую потребность для миграции путем создания рабочих мест в родных странах [3, с.13–14].

Период 1870–1913 годов, характеризующийся свободной торговлей, свободным движением капитала и золотым стандартом, был назван экономическими историками "первой волной глобализации". Этот период сопровождался большими потоками международной миграции, известной как "век массовой миграции". Межвоенный период с его экономическими потрясениями, политическим беспорядком и растущим национализмом свидетельствовал о том, что как межконтинентальная миграция, так и потоки капитала уменьшились [6, с.7–14].

После Второй мировой войны международная миграция расширяется в объеме и масштабе.

Во второй половине XX века, международная миграция стала одним из главных факторов социального преобразования и развития во всех регионах мира. Мобильность населения растет в объеме и приобретает новые формы. Сегодня, миграция становится все более распространенным, люди передвигаются в поисках безопасности и лучших средств существования: из деревень в города, из одного региона в другой на территории своей страны, так и между странами и континентами [1, с.269].

Согласно Международной организации по миграции, миграция – это передвижение людей в пределах одной страны или пересекающих международные границы. Это движение населения, которое включает в себя все виды человеческой мобильности, независимо от длины, состава и причин, поэтому миграция включает передвижение людей, которые были вынуждены покинуть свои дома, экономических иммигрантов и людей, перемещающиеся по другим причинам, например, воссоединение семьи.

Современные международные миграционные потоки становятся все более сложными и разнообразными, с изменениями формы, состояния, направления и продолжительности миграции. В отличие от предыдущих постоянных мигрантов и поселенцев, временная миграция более популярна. Сегодня международные мигранты – смешанная группа, которая включает себя сезонных работников, временных работников по контракту, квалифицированных рабочих-мигрантов, студентов, лиц, ищущих убежища, и беженцев, работников с нелегальным статусом и жертв торговли людьми и принудительного труда.

В мировой практике выделяются следующие основные виды международных мигрантов [1, с.270–271]:

- ◆ Временные трудовые мигранты (зарубежные работники по контракту): мужчины и женщины, которые мигрируют в течение ограниченного периода (от нескольких месяцев до нескольких лет), для того чтобы работать и отправить деньги своим семьям (денежные переводы).

- ◆ Высококвалифицированные и бизнес мигранты: люди с квалификацией менеджера, руководителя, специалиста, которые перемещаются в рамках внутренних рынков труда транснациональных корпораций и международных организаций, или те, кто ищет работу через международные рынки труда для своих дефицитных навыков.

- ◆ нелегальные мигранты (недокументированные или незаконные мигранты): люди, которые въезжают в

страну, как правило, в поисках работы, без необходимых документов и разрешений. Многие потоки трудовой миграции состоят преимущественно из недокументированных мигрантов. В некоторых случаях иммиграции автоматически допускают такую миграцию, поскольку она позволяет мобилизовать труд в ответ на требования работодателей, без социальных издержек или мер по защите мигрантов.

- ◆ Беженцы: Согласно Конвенции Организации Объединенных Наций "О статусе беженцев" 1951г., беженец – это лицо, проживающее за пределами своей страны, которое не в состоянии или не желает вернуться из-за "обоснованного страха преследований по признаку расы, вероисповедания, гражданства, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений". Подписавшие Конвенцию обязуются защищать беженцев, позволяя им въезд, и предоставить временный или постоянный статус пребывания.

- ◆ Лица, ищущие убежища: люди, которые перемещаются через границы в поисках защиты, но которые не могут выполнять строгие критерии, изложенные в Конвенции 1951 года.

- ◆ Вынужденная миграция: в широком смысле, это включает в себя не только беженцев и лиц, ищущих убежища, но и людей, вынужденных передвигаться из-за экологических катастроф или проектов развития (например, новые заводы дорог или плотин).

- ◆ Воссоединение членов семей мигрантов: миграция для присоединения к людям, которые уже переехали в иммиграционную страну в рамках одного из вышеуказанных категорий.

- ◆ Возвращающиеся мигранты: люди, которые возвращаются в свои страны происхождения после некоторого периода пребывания в другой стране. Их приход часто рассматривается как благоприятный фактор, поскольку они могут принести с собой капитал, навыки и опыт, полезный для развития экономики.

Основные виды миграции рабочей силы представлены на **рис. 1**.

Международная миграция рабочей силы относится к перемещению рабочей силы за пределами национальных границ с целью нахождения лучших рабочих мест, чем в их странах для улучшения экономических и социальных условий.

Международная миграция рабочей силы представляет собой сложное явление, которое затрагивает страны происхождения, транзита и назначения.

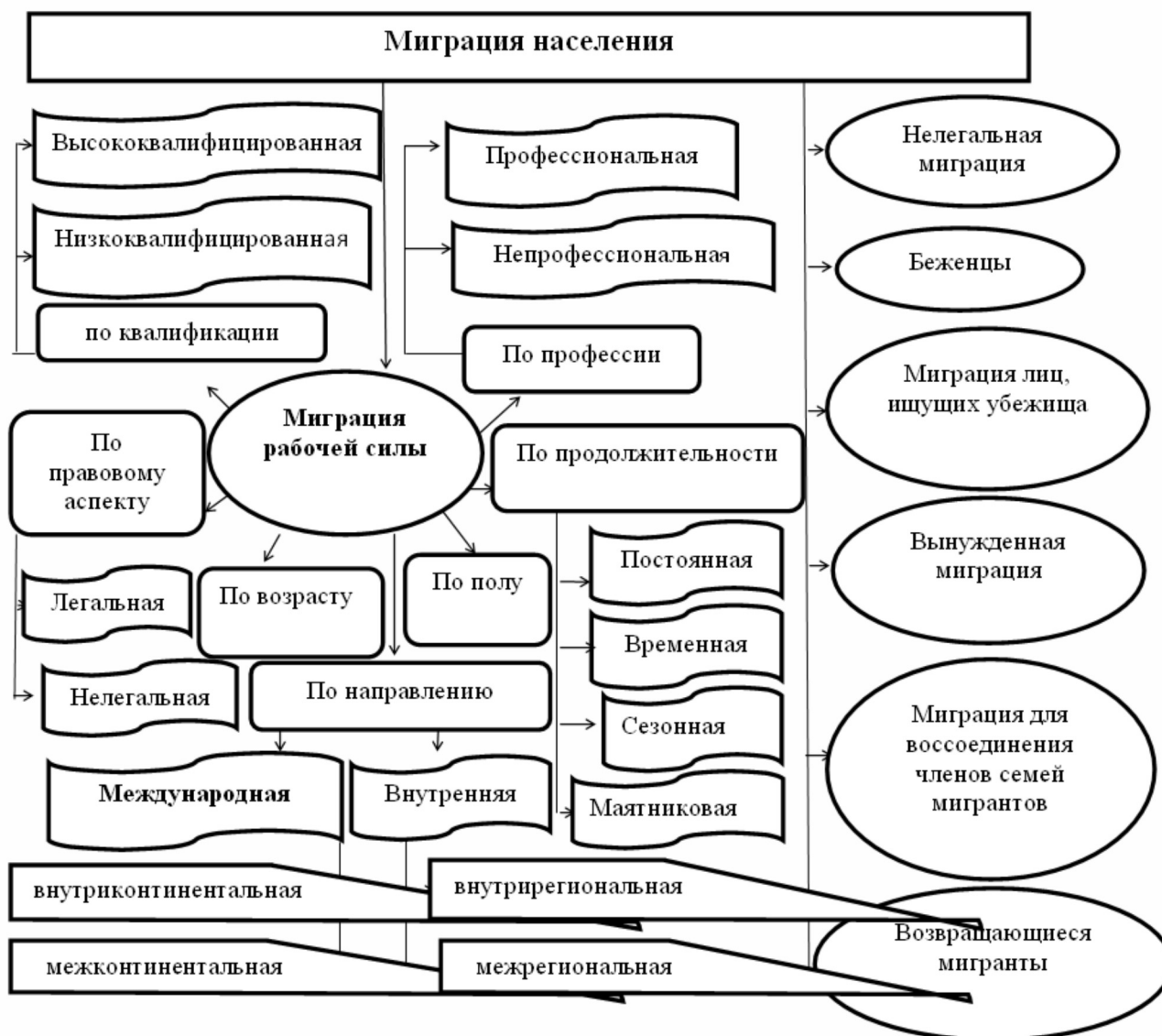


Рис. 1. Основные виды миграции населения, в т. ч. миграции рабочей силы (Схема составлена автором).

Миграция для трудоустройства в городах или за рубежом обеспечивает выход из хронической нищеты, особенно для уязвимых групп работников. Во многих странах международная трудовая миграция является одним из главных стратегий решения проблем для тех, кто живет в нищете. Растущий спрос на низкоквалифицированных работников на международном рынке труда стал фактором притяжения для частично занятых и безработных людей. Несмотря на риски, такие как трудовая эксплуатация и торговля людьми, этих трудовых мигрантов привлекает высокая заработная плата в других странах.

Миграция часто является результатом экономического и социального развития. В свою очередь, миграция может способствовать дальнейшему развитию и улучше-

нию экономических и социальных условий, или наоборот, может сохранить застой и неравенства [1, с.269].

Существует много причин для миграции, но большинство людей пересекают национальные границы по экономическим или неэкономическим причинам. [5, с.10].

Многие мигранты мотивированы стремлением к более высокой заработной плате и лучшим возможностям, но и многие другие вынуждены мигрировать из-за голода, стихийных бедствий, конфликтов с применением насилия, преследования или просто отсутствия достойной работы на их родине. Каждый год миллионы женщин и мужчин покидают свои дома и пересекают национальные границы в поисках большей безопасности для себя и

своих семей [3, с. 1].

Наиболее очевидной причиной миграции является неравенство в уровнях доходов, занятости и социального благополучия между различными странами. Различия в демографических моделях в отношении рождаемости, смертности, возрастной структуре и роста рабочей силы также являются важными причинами. Перемещение населения в соответствии с демографическим ростом, изменением климата, экономическими потребностями всегда было частью человеческой истории [1, с. 272–273].

Следовательно, решение людей мигрировать может быть мотивировано рядом факторов [7, с. 33–34]:

Экономические факторы:

растущий разрыв в уровне жизни и заработной платы между странами действует как магнит (как "притягивающий" фактор), притягивая мигрантов в сторону стран с более высоким уровнем жизни или с большими возможностями экономического роста и занятости.

Управление и государственные услуги:

Плохое управление, коррупция и отсутствие хорошего качества образования и здравоохранения являются "выталкивающим" фактором, вызывая международную миграцию.

Демографические дисбалансы:

Они могут принимать различные формы – например, снижение рождаемости и увеличение продолжительности жизни во многих странах с высоким уровнем дохода, которые способствуют дисбалансу спроса и предложения на рабочую силу между развитыми и развивающимися регионами. Излишки рабочей силы в странах с низким и средним уровнем доходов могут создать неполную занятость, которая может привести к миграции. С другой стороны, старение населения в большинстве промышленно развитых стран с высоким уровнем дохода значительно повышает спрос на иностранных рабочих.

Конфликт: Конфликты могут иметь этнический или религиозный характер, но они также могут быть результатом экономического неравенства или конкуренции за природные ресурсы. В связи с этим, отсутствие личной свободы, расовая дискриминация, дискриминация этнической принадлежности, пола, религии являются причинами миграции.

Факторы окружающей среды: Количество людей, перемещающиеся в результате факторов окружающей среды, таких как землетрясения, промышленные аварии, наводнения, почвы береговой эрозии и засухи, растет.

Транснациональные сети: Возникновение организованных сообществ мигрантов в странах назначения представляет собой социальный и культурный "притягивающим фактор". Связь членов семьи за рубежом может способствовать дальнейшему укреплению миграции, поскольку это упрощает процесс миграции для других, и такие перемещения составляют большую часть законных миграционных потоков во многих промышленно развитых странах.

Причины миграции можно рассматривать как ряд "push" ("выталкивающие" факторы) и "pull" ("притягивающие" факторы) факторов, которые либо сильно подталкивают на миграцию, либо притягивают. "Push" ("выталкивающие" факторы) факторами могут быть отсутствие перспектив занятости, безработица или низкий доход в родной стране. "Pull" ("притягивающие" факторы) факторами являются перспективы повышения заработной платы и наличия рабочих мест в соответствующей стране назначения.

Следовательно, растущие различия между странами в доходах, богатстве, прав человека и безопасности являются "push" факторами по отношению к миграции. Миграция в поисках работы все чаще становится стратегией выживания как для женщин, так и для мужчин из-за отсутствия возможностей для полной занятости и достойной работы во многих развивающихся странах. В то же время в основных странах назначения увеличение спроса на квалифицированных работников, нежелание местных работников принять определенные низкоквалифицированные рабочие места, сокращение численности населения и ее старения выступают в качестве "pull" факторов [3, с. 1].

Если оба фактора присутствуют в двух странах, то есть основной потенциал для миграции. Конечно, перед миграцией, рабочие, которые готовы мигрировать, должны быть проинформированы об условиях в принимающей стране, и эта страна должна быть доступна с точки зрения расстояния и законного въезда (незаконная миграция оставить в стороне).

Следовательно, факторы, которые приводят людей к миграции, в свою очередь, мотивированы и поддерживаются тремя основными типами воздействий: "demand-pull" факторы ("притягивающие" факторы спроса) в стране назначения, "supply-push" факторы ("выталкивающие" факторы предложения) в стране происхождения, и сетевые ("network") факторы, ссылающиеся на страны происхождения и назначения.

Например, для экономических мигрантов могут потребоваться все три влияния, чтобы решить, пересекать границу для трудоустройства, или нет: "supply-push" при-

чину для поиска работы в другом месте, сеть ("network"), предоставляющая информацию о наличии рабочих мест и средства для финансирования миграции иностранной работы, и "demand-pull" уверенность, что за рубежом работа или другая поддержка будет ждать их.

Эти "demand-pull", "supply-push" и "network" концептуальные основы выделяют два важных момента об экономически мотивированной трудовой миграции [5, с. 10]:

1. Во-первых, три фактора, которые влияют на решение человека мигрировать, редко имеют равные значимости в любом конкретном решении о миграции.

2. Во-вторых, значимость каждого фактора часто изменяется с течением времени в конкретном миграци-

онном потоке.

Миграция является результатом различий демографического роста, доходов, в сфере безопасности и прав человека. Эти различия увеличиваются, следовательно, международная миграция, вероятно, увеличится в 21 веке [5, с. 11]. Число международных мигрантов будет расти как из-за экономических, так и неэкономических причин. [5, с. 9].

Международная миграция рабочей силы стала глобальной проблемой, которая затрагивает большинство стран мира, и занимает важное место на международном, региональном и национальном уровнях. Следовательно, широкомасштабная миграция останется мега-трендом в 21 веке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Castles S. International migration at the beginning of the twenty-first century: global trends and issues// International Social Science Journal.–2000.– № 52(165).– September.– P. 269–281
2. Castles S. Miller M. J. The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World (4th edition).– Basingstoke: Palgrave MacMillan, 2009
3. International labour migration: A rights-based approach// International Labour Office.–Geneva, 2010
4. Laczko F. Lonnback L. J. Migration and the United Nations Post-2015 Development Agenda//International Organization for Migration. – Geneva, 2013
5. Martin P. Managing International Labor Migration in the 21st Century// South Eastern Journal of Economics.–2003.– № 1.– P. 9–18
6. Solimano A. Watts N. International migration, capital flows and the global economy: a long run view // Economic Development Division United Nations. CEPAL. Economic Development Division.– Santiago, Chile: United Nations, 2005.–February
7. World Migration Report 2013: Migrant well-being and development//International Organization for Migration. – Geneva, 2013. p.33,34

© В.А. Мелкоян, (varduhi.melk@hotmail.com), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И СТАТУС ГРУППЫ БРИКС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Тумайкина Ирина Ивановна
Аспирант,
Финансовый университет
при Правительстве РФ, Москва

INTEGRATION PROCESSES AND THE STATUS OF THE BRICS GROUP IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

I. Tumaikina

Annotation

This work is devoted to the study of processes that formed the basis of changes in the world economy in the last three decades, the basic types of interaction between countries and regions. The urgency is due to the increase in the growth of international economic integration and regionalization and as a result – the strengthening of processes of globalization. We used the method of system analysis, scientific deduction and induction, generalization and comparison, which allowed to study in detail the existing processes of interaction between different actors in the global economy, as well as their causes. Interest is the consideration of the BRICS Group, as one of the major players on the world stage, which has the status of an informal Union with a promising future.

Keywords: globalization, integration, regionalization, quasiorganization, regional integration, BRICS.

Аннотация

Данная работа посвящена изучению процессов, которые легли в основу изменений в мировом хозяйстве в последние три десятилетия, выделены основные виды взаимодействия между странами и регионами. Актуальность темы обусловлена увеличением роста международной экономической интеграции и регионализации и как результат – усиление процессов глобализации. В работе использованы методы системного анализа, научной дедукции и индукции, обобщения и сравнения, позволившие подробно изучить существующие процессы взаимодействия между различными субъектами мирового хозяйства, а также причины их возникновения. Интерес представляет рассмотрение Группы БРИКС, как одного из главных игроков на мировой арене, которая имеет статус неформального союза с перспективным будущим.

Ключевые слова:

Глобализация, интеграция, регионализация, квазиорганизация, региональная интеграция, БРИКС.

Процессы глобализации мировой экономики, развивающиеся наиболее интенсивно с 90-х годов XX века, являются основой для появления новых форм и способов экономической и валютно-финансовой кооперации и интеграции в рамках мировой финансовой системы и мировой валютной системы. Фундаментальными процессами, которые легли в основу изменений в мировом хозяйстве в последние три десятилетия, являются интернационализация экономики, международная экономическая интеграция и регионализация и как результат – глобализация мирового хозяйства.

Периодически как ответ на некое объективное изменение обстоятельств, например, в результате военных действий, экономических и финансовых кризисов и других явлений, в мире возникают и начинают развиваться объединительные идеи [4]. В условиях обострения конкуренции как развитые, так и развивающиеся страны, в следствии отсутствия возможности достигнуть собственные стратегические цели в борьбе за доступ к мировым

рынкам и ресурсам самостоятельно, вынуждены прибегать к объединению усилий, в большей степени в масштабах отдельных регионов.

С одной стороны, при реализации такого рода объединительных идей используется метод координации, позволяющий сохранить политические и таможенные границы государств участников. Данный метод реализуется через создание систем международных организаций, в частности ВТО. С другой – используется метод осуществления многочисленных региональных интеграционных проектов, который характеризуется объединением экономических территорий стран-участниц, при полном сохранении их политических границ, но устраниении или значительным ослаблении таможенных границ, например, ЕС, МЕРКОСУР. Когда же речь идет об объединении государств, не имеющих общих границ, как правило, основной базовой идее консолидации является образование на договорной основе военных союзов (например, ось "Рим–Берлин–Токио" [3], Антигитлеровская коалиция), но

есть исключения (например, Куба в СЭВ).

Можно выделить следующие основные характеристики международных организаций:

1. Объединения носят межгосударственный, в большей степени межправительственный характер.

2. Наличие юридического акта, составляющего юридическую основу деятельности в разных формах (договор – МСЭ, резолюция – АСЕАН, торжественная декларация – Совет сотрудничества стран Персидского залива и пр.), на основе которого международная организация приобретает международные права и обязанности, позволяющие ей самостоятельно и независимо от воли государств-членов вступать в международные отношения.

3. Наличие постоянных органов, действующих на регулярной основе. Типовая конструкция, нацеленная на удовлетворение интересов всего объединения состоит из: пленарной ассамблеи – представительного органа, который включает в качестве участников представителей, как правило, правительств всех государств-членов (работает в порядке проведения периодических заседаний); представительного органа с ограниченным составом, который также включает в качестве участников представителей, как правило, правительств государств-членов, работает в порядке проведения периодических заседаний; секретариата, решающего административные вопросы. За пределы данной типовой конструкции может выноситься и учреждаться на основе самостоятельного международного договора судебная функция (например, Постоянная палата международного правосудия в. Лига Наций, Международный суд ООН в. ООН).

Интеграционным объединениям присущи все указанные выше признаки международных организаций: и межгосударственный характер, и договорная основа деятельности, и наличие постоянно действующих органов – однако еще одной главной характеристикой, отсутствующей у международных организаций, выступает стремление интегрировать экономики стран-участниц.

Согласно трактовке Р.Х. Абашидзе и А.М. Солнцева "международные межправительственные организации – это полновесные субъекты международного права, способные заключать договоры, нести ответственность по международному и национальному праву" [1].

На сегодняшний день существует большое количество объединений, союзов и форумов государств, которые не обладают в полной мере всеми характеристиками международной межправительственной организации, но которые вносят весомый вклад в развитие мировой эко-

номики и международных отношений. С одной стороны, это говорит об отсутствии желания у государств стремиться к более тесной интеграции и передаче значительных полномочий международной организации. В дальнейшем государства могут прийти к решению о необходимости придания международной организации статуса межправительственной. С другой стороны, участников устраивает неопределенность статуса международной организации и в связи с этим они не предпринимают дополнительных действий к дальнейшему развитию международного правового статуса международной организации, например, "Большая Восьмерка" [1].

Международные организации, которые по своим признакам нельзя отнести к межправительственным организациям называют неформальными международными учреждениями или иначе международными квазиорганизациями (от греч. "квази" – псевдо) к которым относятся Арктический Совет, "Большая Восьмерка", Парижский клуб государств-кредиторов, неправительственный Лондонский клуб коммерческих банков, кредитующих государства, Группа 77 и др [2].

Квазиорганизациям характерны такие черты как: постоянство и регулярность работы, а также постоянный и лимитируемый состав участников. Главное отличие квазиорганизаций от международных организаций заключается в том, что юридически они не наделяются правоспособностью, и, хотя функционируют с определенным составом участников, но чаще всего без учредительных актов, а также не имеют формализованной организационной структуры. Таким образом термин "международная квазиорганизация" может трактоваться как – неформальное объединение, имеющее определенные черты международной организации, но по сути не является таковым, по причине отсутствия правосубъектных и правотворческих возможностей и определенных институциональных качеств.

Современный этап глобализации характеризуется хаотичными переливами большого объема масс капитала, нарастание данного процесса может угрожать стабильности экономик как стран развивающегося мира, так и развитых стран. Взаимозависимость экономик стран в условиях глобализации приводит к тому, что кризисный толчок в одной части планеты оказывает влияние и на других участников мирового хозяйства.

Для решения данной проблемы был найден выход через объединение усилий и ресурсов сопредельных стран, именно региональная интеграция должна помочь в условиях роста угроз глобализации. Региональная интеграция это одна из составных частей глобализации и играет важную роль в защите мировой экономики от усиливающихся вызовов глобализационных процессов. Таким об-

разом, процесс региональной интеграции характеризует стремление стран-членов интеграционных объединений укрепить свои позиции в обостряющейся конкурентной борьбе, когда проблема создания глобальных регулирующих механизмов находится в стадии обсуждений и дискуссий, в связи с фундаментальными различиями интересов участников мирового хозяйства.

Основной причиной роста взаимодействия и, как следствие, взаимозависимости стран является постепенное перерастание потребностей производительных сил рамок отдельных стран и необходимость их перехода на более высокий, межнациональный уровень. Также создание региональных группировок направлено на укрепление позиций, входящих в них стран в мировом хозяйстве.

На настоящий момент не существует единого мнения касательно влияния процессов региональной интеграции на глобализацию. С одной стороны, интеграция предполагает потерю части национального суверенитета в пользу общих для объединения интересов. В то же время, мы не можем отрицать необходимость наднационального экономического регулирования и многостороннего сотрудничества при принятии ряда решений. В первую очередь это касается необходимости совместного регулирования макроэкономических процессов, создания более благоприятных условий для движения капиталов, товаров, услуг, необходимости выработки определенных правил и стандартов, а также решения глобальных проблем современности.

Интеграционные процессы в современной мировой экономике набирают всё большую силу. Сегодня во всех уголках мира обсуждаются вопросы, связанные с необходимостью объединения государств для защиты от внешних шоков и угроз. В Азии это АСЕАН, ШОС, АТЭС, в Латинской Америке – Меркосур, в Северной Америке – НАФТА. На постсоветском пространстве, охватывающем сразу два континента, продолжает действовать СНГ, набирает силу ЕАЭС. Общей характеристикой всех этих интеграционных объединений является то, что ведущим центром в них, как правило является одна из ключевых держав в данном регионе. В Азии главенствуют Китай, Япония, отчасти Индия, в Латинской Америке – Бразилия и Аргентина. В СНГ лидером и ключевым фактором интеграционных процессов можно выделить Россию. Даже США, выступавшие на международных форумах за "неограниченную свободу торговли", начинают ограничивать свою территорию и своих ближайших соседей стеной Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА).

На настоящий момент можно говорить о приходе "нового регионализма", предусматривающего больший масштаб и стремление к усилению взаимодействия меж-

ду регионами. В рамках "нового регионализма", группы стран объединяются с целью усиления своего политического и экономического влияния и повышения степени конкурентоспособности на мировой арене.

Исторически, развивающиеся страны всегда стремились к интеграции со странами экономически развитыми. Однако, различные уровни развития стран означают и различия в интересах: подобные объединения, как правило, лишь увеличивали отставание между развитыми и развивающимися странами. Напротив, экономическая интеграция становится более продуктивной, если в ней участвуют страны с примерно одинаковым уровнем экономического развития.

Согласно традиционному подходу к процессам региональной интеграции, выгоды от нее для развивающихся стран ограничиваются лишь количественными факторами. Однако, в последние годы мы можем увидеть все больше примеров того, как интеграция развивающихся стран оправдывает свои цели, и объединение сил дает им возможность повысить свою конкурентоспособность. Таким образом, региональная интеграция, при грамотном ее проведении, способна позитивно влиять на развивающиеся государства, и предоставлять им новые возможности для дальнейшего успешного роста и развития.

В ходе трансформации глобальной мировой системы на мировой и региональных аренах происходит перераспределение сфер влияния и формирование новых центров силы. Возрастающую роль в формирующейся новой структуре международных отношений, основанной на принципе многополярности играет неформальный союз ведущих стран развивающегося мира Группа БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР). Формирование БРИКС является одним из наиболее значимых геополитических событий, произошедших с начала 21 века. Изначально мотивом для сближения указанных стран служили не цивилизационно-культурные факторы, а политическая и экономическая заинтересованность партнеров в развитии конструктивного сотрудничества, что создало достаточно прочную базу для образования нового центра мирового влияния в лице БРИКС.

Образование Группы БРИКС отражает тенденцию к формированию многополярной системы международных отношений и росту взаимной экономической зависимости стран. На настоящий момент страны Группы БРИКС являются одной из главных движущих сил в развитии глобальной экономики. Всемирный банк назвал государства БРИКС передовыми странами глобального развития. Страны БРИКС демонстрируют тенденцию к росту экономики и расширению участников группы. По прогнозам "Голдман Сакс" (Goldman Sachs) ВВП Бразилии, Рос-

сии, Индии и Китая в 2050 году превысят суммарный объем ВВП самых богатых стран мира ("Большой семерки"). Экономика стран БРИКС становится новым фактором в развитии глобальной экономики и международных отношений [5].

Определяется тенденция к тому, что лидеры стран-участниц Группы БРИКС на различных международных форумах выступают с предварительно согласованной позиций по различному кругу вопросов, активнее проводят неформальные встречи и консультации друг с другом, для совместного противостояния экспансии западных держав. Позиция стран Группы БРИКС более весомее звучит в различных международных организациях, таких как ООН, МВФ, ВТО, Всемирный Банк, где обсуждаются и решаются актуальные вопросы мировой экономики.

Проведенный анализ существующих различных форм объединений и интеграций позволяет сделать вывод, что страны Группы БРИКС по своим признакам больше относятся к международной квазиорганизации. Группу нельзя отнести к международной межправительственной организацией, так как в ее основе не лежит учредительный договор, у БРИКС нет штаб-квартиры, секретариата, бюджета и т.д. БРИКС скорее представляет собой современную форму институционального международного сотрудничества и стоит в одном ряду с Большой Восьмеркой, Группой 77, Арктическим советом. Группу БРИКС также нельзя полностью причислить к региональным группировкам, хотя она имеет ряд характеристик данного

вида объединения. Страны-участницы Группы БРИКС имеют ряд отличий от других развивающихся стран, они обладают значительной долей территории и населения, а также показывают впечатляющие темпы роста своих экономических показателей. Кроме этого, данные страны объединяет общая цель, а именно, желание укрепить свои позиции, а также добиться усиления влияния на международной арене. Данные характеристики позволяют оценивать Группу БРИКС как перспективную региональную группировку нового типа – "квазирегиональное объединение".

Группа БРИКС уже является состоявшимся и признанным международным институтом, а появление новых задач требует повышения его функциональности и эффективности. Существуют аргументы как в пользу повышения уровня организационного единства, дисциплины и усложнения внутренней структуры БРИКС, так и против превращения ее в полноформатную международную организацию традиционного типа. По нашему мнению, не стоит торопить ход событий и придавать Группе БРИКС статус международной межправительственной организации, это процесс должен пройти полный эволюционный путь. Страны-участницы не готовы пока к превращению Группы БРИКС в полноформатную международную организацию с собственной исполнительной и представительской структурой. Несомненно, придет время для дальнейшего развития и укрепления Группы БРИКС и странам-участницам придется позаботиться о собственной институционализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абашидзе Р.Х., Солнцев А.М. БРИКС – международная квазиорганизация? // Материалы научного семинара "Актуализация процесса взаимодействия стран БРИКС в экономике, политике, праве". М., 2012. С. 10, 11.
2. Копылов М.Н., Солнцев А.М. Вклад Большой восьмерки в устойчивое развитие. // Международное право – International law. – 2009. – № 3 (39). – С. 108.
3. Мелькин М.С. Международноправовой статус Международно-правовой статус Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) (АСЕАН). Дисс...канд. юрид. наук. – М., РУДН, 2012. – 197 с.
4. Ружин А.Н. Международно-правовое регулирование экономической интеграции. – М: РУДН, 2011. – 50 с.
5. Dreaming With BRICs: The Path to 2050 // Goldman Sachs. Global Economics Paper #99. – 2003. – 1 October. – P.2.

© И.И. Тумайкина, (I.Tumaikina@gmail.com), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



"Ни о чем не думает лишь тот,
кто ничего не читает."
Д.Дидро

МОДЕЛИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В НЕКОТОРЫХ ПРАВОВЫХ СИСТЕМАХ МИРА

MODELS OF DIFFERENTIATION OF CRIMINAL RESPONSIBILITY IN SOME LEGAL SYSTEMS OF THE WORLD

R. Gamidov

Annotation

The article discloses a process involving the national systems, including the national legal system of our country. Questions concerning the classification of criminal law systems are one of the most difficult and controversial in the science of criminal law. On one of the first places there is a question about the applicability of a particular industry to the typology of criminal law. Within the framework of a criminal-law family differentiation of criminal responsibility in the legislation of the countries belonging to it can be different.

Keywords: differentiation, pravovoaya family, crime, comparative law.

Гамидов Ринат Тажирович

*К.юр.н., доцент каф. уголовного процесса
Северо-Кавказского филиала Всероссийского
государственного университета юстиции,
РПА Минюста России*

Аннотация

В статье раскрываются процессы затрагивающие национальные системы, в том числе национальную правовую систему нашей страны. Вопросы, касающийся классификации уголовно-правовых систем, являются одними из сложных и спорных в науке уголовного права. На одно из первых мест встает вопрос о применимости той или иной типологии к отрасли уголовного права. В рамках одной уголовно-правовой семьи дифференциация уголовной ответственности в законодательстве стран, принадлежащих к ней, может быть различной.

Ключевые слова:

Дифференциация, правовая семья, преступность, сравнительное право.

Современная преступность приобретает все более транснациональный характер. В связи с этим в настоящее время в мире существует и усиливается огромное количество угроз существованию человеческой цивилизации (терроризм, экоцид, геноцид и т.п.). Указанные процессы затрагивают национальные системы, в том числе национальную правовую систему нашей страны, что вынуждает искать выходы из такой серьезнейшей проблемы как соотношение национального уголовного права с международным уголовным правом.

Различными исследователями дано понятие сравнительного правоведения, которое, являясь методом юридической науки, представляет собой совокупность приемов познания правовых явлений, посредством которых на основе изучения правопорядков различных стран мира проводится их сопоставление с целью выявления возможно присущих им общих содержательных черт и общих закономерностей исторического развития [Есаков Г.А., Крылова Н.Е., Серебренникова А.В. Уголовное право зарубежных стран. М., 2013. С. 6].

В сравнительном правоведении основными категориями являются "правовая система", "правовая семья" и "система права". Под правовой системой понимается су-

ществующий в конкретном государстве правовой феномен, взятый в единстве системы права, практики его применения, социальной основы права, правовой культуры общества и организационной структуры правовых учреждений. Таким образом, определение "правовая система" связано с правовой реальностью отдельно взятой страны, определение же "правовая семья" носит умозрительный характер, поскольку связано с мысленным выделением у ряда национальных правовых систем нескольких характерных совпадающих черт, не схожих с аналогичным образом выделяемыми чертами, присущими ряду других национальных правовых систем.

Правовая семья представляет собой группу национальных правовых систем, объединенных общностью исторического происхождения, схожестью отличительных характеристик системы права, практики его применения, правовых учреждений и социально-правовой идеологии [Есаков Г.А. Основы сравнительного уголовного права: Монография. М., 2007. С. 14]. Под системой права понимается внутреннее строение национального права, состоящее из норм права, институтов и отраслей.

Говоря о типологии правовых систем, можно отметить множественность их классификаций, обусловленную

различными подходами как зарубежных, так и отечественных ученых, выделяющих для этого те или иные основания [Давид Р., Жоффре–Спинози К. Основные правовые системы современности / пер. с фр. В.А. Туманова. М., 1996. С. 9–10; Саидов А.Х. Сравнительное правоведение (основные правовые системы современности): учебник / под ред. В.А. Туманова. М., 2000. С. 123; Марченко М.Н. Курс сравнительного правоведения. М., 2002. С. 452; Малиновский А.А. Сравнительное правоведение в сфере уголовного права. М., 2002. С. 12–17; Уголовно-правовые системы России и зарубежных стран (криминологические проблемы сравнительного правоведения, теории, законодательная и правоприменительная практика) / Н.П. Мелешко, Е.Г. Тарло. М., 2003. С. 22–24 и др.].

Вопрос, касающийся классификации уголовно-правовых систем, является одним из сложных и спорных в науке уголовного права. Во-первых, в данном случае имеет место вопрос о применимости той или иной типологии к отрасли уголовного права. Во-вторых, в современном мире каждое государство имеет свое право, а иногда в государстве действует несколько конкурирующих правовых систем [Мелешко Н.П. Проблемы совершенствования уголовного законодательства России с учетом международного опыта // Международное и национальное уголовное законодательство: проблемы юридической техники: Материалы III Междунар. науч.-практ. конф., состоявшейся на юрид. фак. МГУ им. М.В. Ломоносова 29–30 мая 2003 г. М., 2004. С. 130–131]. Другими словами, применительно к уголовно-правовым системам ряда стран отнесение их к той или иной семье носит приблизительный характер, потому что в них исторически неразрывно соединялись идеи, принципы и институты сразу нескольких систем (например, Индия, Япония).

Согласно классической концепции классификации уголовно-правовых систем, в которой выделяют следующие: 1) романо-германская; 2) англосаксонская; 3) социалистическая; 4) мусульманская [Указанной классификации уголовно-правовых систем придерживается значительная часть российских ученых. См.: Наумов А.В. Российское уголовное право. Курс лекций. В 2 т. Т. 1. Общая часть. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2004. С. 451; Ведерникова О.Н. Современные уголовно-правовые системы: типы, модели, характеристики // Государство и право. 2004. № 1. С. 68–76; Кибальник А.Г. Тенденции развития мировых уголовно-правовых систем // Известия высших учебных заведений. Правоведение. 2007. № 2. С. 212–222], выявим и рассмотрим основные особенности дифференциации уголовной ответственности в некоторых из них, а также наличие зависимости процесса дифференциации уголовной ответственности от принадлежности государства к той или иной уголовно-правовой семье. Между тем, сложно найти подобную зависимость,

поскольку в действительности происходит непрерывное развитие общественных отношений, на этой основе совершенствуется законодательство, происходит интеграция правовых систем.

Рассмотрение содержания законодательства названных систем показало, что максимальная дифференциация уголовной ответственности и, соответственно, достаточно четкие предписания судье в сфере индивидуализации наказания существуют в ряде зарубежных государств с романо-германской правовой системой (Испания, Италия, Франция), где основным источником права является закон. Это способствует приближению уголовного закона этих стран в сфере назначения наказания к предельной степени формализации. Уровень формализации наказания напрямую связан со степенью дифференциации уголовной ответственности, а также зависит от конкретизации и уточнения правил назначения наказания и их закреплении в законодательстве. Очевидна зависимость уровня формализации и ограничения пределов судейского усмотрения.

Для большинства стран, принадлежащих к романо-германской правовой семье, характерным является наличие категоризации преступлений (исключение составляют Дания и Болгария, где отсутствует подобная категоризация), которая оказывает в большей или меньшей степени влияние на дифференциацию уголовной ответственности. В странах с романо-германской правовой системой все преступные деяния, как правило, подразделяются на преступления и уголовные проступки (Германия, Испания, Италия). В некоторых странах существует трехчленная классификация преступлений. Например, во Франции преступные деяния классифицируются в зависимости от их тяжести на преступления, проступки, нарушения.

Категоризация преступлений имеет значение для дифференциации уголовной ответственности при совершении неоконченного деяния; при совершении преступления в соучастии; при установлении некоторых видов дополнительных наказаний; при освобождении от уголовной ответственности и наказания; при определении сроков давности уголовного преследования и обвинительно-го приговора суда и др. (Франция, ФРГ, Испания, Швейцария).

Во многих странах этой семьи приготовление к преступлению ненаказуемо. Однако в особенных частях уголовных законов некоторых стран содержится достаточное количество составов преступлений, предусматривающих ответственность за przygotowительные действия к общественно опасным деяниям, как за самостоятельные оконченные преступления. Например, в § 80 УК ФРГ установлена уголовная ответственность за подготовку агрессивной войны [Головненков П.В. Уголовное уложение

(Уголовный кодекс) Федеративной Республики Германия. М., 2014. С. 105.] В ст. 260bis УК Швейцарии содержится предписание, согласно которому наказывается приготовление к умышленному убийству, тяжкому убийству, тяжкому телесному повреждению, разбою, незаконному лишению свободы и похищению, захвату заложников, поджогу, геноциду [Уголовный кодекс Швейцарии / Науч. ред. А.В. Серебрянниковой. СПб., 2002. С. 239]. В Голландии в случае приготовления к преступлению максимальное основное наказание, предусмотренное за него, уменьшается наполовину [Уголовный кодекс Голландии / Науч. ред. Б.В. Волженкина. СПб., 2001. С. 176].

Покушение на преступление в странах с романо-германской правовой системой имеет различное значение в плане дифференциации уголовной ответственности. Покушение может быть наказуемо так же, как и оконченное преступление. Например, во Франции покушение на преступление наказуемо всегда, покушение на уголовный проступок – только в случаях, предусмотренных законом (п. 2 ст. 124–4 УК Франции) [Уголовный кодекс Франции / Науч. ред. Л.В. Головки, Н.Е. Крыловой; пер. с фр. и предисл. Н.Е. Крыловой. СПб., 2002. С. 78]. В других странах предусмотрено смягчение наказания (факультативного – Швейцария, Дания, обязательного – ФРГ, Польша, Испания и др.).

Соучастие в преступлении является одним из средств дифференциации уголовной ответственности, в том числе и в странах с романо-германской правовой системой. Уголовно-правовая доктрина этих стран исходит из акцессорной природы соучастия, что означает, что правовые последствия действий соучастника определяются характером всего преступления, в котором он принимал участие, и которое было доведено до конца непосредственными исполнителями этого преступления. Если исполнителем преступление не доведено хотя бы до стадии покушения, лица, оказывавшие содействие исполнителю, так же, как и лицо, предполагавшее стать исполнителем, не несут ответственности, если иное не предусмотрено законом.

Однако в различных государствах совершение преступления в соучастии по-разному влияет на дифференциацию уголовной ответственности. Часть уголовных кодексов стран с романо-германской правовой системой устанавливают в принципе одинаковую уголовную ответственность для исполнителей и других соучастников. Так, например, в ст. 121–6 УК Франции закреплено, что соучастник преступного деяния наказывается как его исполнитель [Уголовный кодекс Франции. С. 79].

Вместе с тем указание закона о равной ответственности соучастников не исключает индивидуализации наказания, определяемого судом для каждого соучастника с учетом обстоятельств конкретного дела в пределах

санкции соответствующей статьи уголовного закона.

В некоторых странах с рассматриваемой правовой системой пособник подлежит меньшему наказанию, чем исполнитель. УК Швейцарии определяет, что тот, кто умышленно склоняет другое лицо к совершению преступления или проступка (подстрекатель), подлежит такому же наказанию, которое грозит и исполнителю (ст. 24). Кто умышленно оказывает помощь при совершении преступления или проступка (пособник), подлежит предусмотренному наказанию, которое может быть смягчено (ст. 25) [Уголовный кодекс Швейцарии. С. 80–81].

Кроме того, признаками максимальной дифференциации уголовной ответственности в законодательстве стран с романо-германской уголовно-правовой системой являются такие, например, как наличие привилегированных и квалифицированных составов преступлений, многоступенчатые градированные санкции, узкие формулировки составов преступлений и такие же санкции, санкции простых и квалифицированных составов не пересекаются между собой, например, в УК Испании [Уголовный кодекс Испании / Под ред. Н.Ф. Кузнецовой, Ф.М. Решетникова. М., 1998]. При увеличении или уменьшении наказания судья не может нарушать пределы, установленные для каждого вида наказания, кроме случаев, прямо определенных в законе.

Примером страны с наличием широкого судебного усмотрения, обусловленного границами санкций уголовного законодательства, является Швейцария. Санкции Особой части УК Швейцарии могут иметь только нижний или верхний предел наказания, установленного в них. Например, совершение простого убийства, согласно ст. 111 УК Швейцарии, влечет наказание в виде каторжной тюрьмы сроком не менее пяти лет. Тяжкое убийство наказывается каторжной тюрьмой на срок не менее 10 лет или пожизненной каторжной тюрьмой (ст. 112 УК Швейцарии) [Уголовный кодекс Швейцарии. С. 160]. Также в УК Швейцарии распространены санкции с указанием только на вид наказания. В этих случаях судьи должны руководствоваться положениями Общей части, устанавливающими пределы наказания соответствующего вида. Так, например, убийство по просьбе потерпевшего (ст. 114 УК Швейцарии), детоубийство матерью новорожденного ребенка (ст. 116 УК Швейцарии) наказываются тюремным заключением [Там же. С. 161–162]. В ст. 36 УК Швейцарии установлен срок тюремного заключения от трех дней до трех лет [Там же. С. 87].

Таким образом, в законодательстве стран, принадлежащих к одной и той же уголовно-правовой семье, уровень дифференциации уголовной ответственности различный. В ряде стран дифференциация уголовной ответственности максимальная (Австрия, Франция, Испания и др.), в некоторых странах, напротив, ее степень минимальна (Германия, Швейцария и др.).

Отличная от изложенной ситуация складывается в странах с англосаксонской уголовно-правовой системой (кроме США). В странах с англосаксонской уголовно-правовой системой исторически сложилось деление преступлений в зависимости от тяжести деяния на две категории: фелонии (наиболее тяжкие и опасные преступления) и мисдиминоры (уголовные проступки). В настоящее время такая классификация сохранилась в США, а в Великобритании она была упразднена в 1967 году с принятием Закона об уголовном праве [Романов А.К. Правовая система Англии. 2-е изд., испр. М., 2002. С. 221].

В настоящее время в Великобритании существует процессуальная классификация преступлений в зависимости от их общественной опасности. По процессуальным основаниям в англосаксонской уголовно-правовой системе выделяются преступления, преследуемые по обвинительному акту, и суммарные. Дела о первых подлежат рассмотрению судом присяжных, о вторых – магистратами в порядке суммарного (упрощенного) производства. Также существуют деяния "смешанной юрисдикции", которые могут преследоваться в любом из названных порядков.

Следует также отметить, что в англосаксонской системе права судьи в процессе принятия решений и, в частности, при назначении наказания обладают довольно таки широкими полномочиями в выборе конкретной меры наказания. В современном уголовном законодательстве Великобритании санкции статей являются абсолютно-определенными и относительно-определенными. Кроме того, они все носят альтернативный характер, то

есть взаимозаменяются. Наказания могут назначаться одновременно (в частности, тюремное заключение и штраф, как правило, применяются одновременно), что позволяет назначить на выбор тот или иной вид наказания либо вместе. Причем в последнем случае ни одному из них не придается характера дополнительного наказания, поскольку в английском праве не существует деления наказаний на основные и дополнительные.

Вместе с тем имеется исключение из сложившегося положения. Несмотря на то, что США относятся к англосаксонской уголовно-правовой семье, в настоящее время там "не осталось ни одного штата, где уголовная репрессия опиралась бы в основном на нормы общего права, а статутное выступало бы в качестве дополнения к нему" [Уголовное право зарубежных государств. Общая часть / Под ред. И.Д. Козочкина. М., 2003. С. 108].

Таким образом следует отметить, что в рамках одной уголовно-правовой семьи дифференциация уголовной ответственности в законодательстве стран, принадлежащих к ней, может быть различной. Максимальная дифференциация уголовной ответственности характерна в основном для законодательства стран с романо-германской уголовно-правовой системой, где источником права является закон. В этих странах судебное усмотрение не столь широко, поэтому судьи должны действовать в предписанных законом рамках. Совсем иное положение в странах англосаксонской уголовно-правовой системы, где источником является прецедент. Из сказанного можно также заключить, что дифференциация уголовной ответственности, осуществляемая в законе, зависит от определенного источника права.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головненков П.В. Уголовное уложение (Уголовный кодекс) Федеративной Республики Германия. М.: Проспект, 2014. – 311 с.
2. Есаков Г.А., Крылова Н.Е., Серебренникова А.В. Уголовное право зарубежных стран. М., 2013. – 336 с.
3. Есаков Г.А. Основы сравнительного уголовного права: Монография. М.: ООО "Издательство "Элит", 2007, – 152 с.
4. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности / пер. с фр. В.А. Туманова. М.: Междунар. отношения, 1996. – 400 с.
5. Мелешко Н.П. Проблемы совершенствования уголовного законодательства России с учетом международного опыта // Международное и национальное уголовное законодательство: проблемы юридической техники: Материалы III Междунар. науч.-практич. конф., состоявшейся на юрид. фак. МГУ им. М.В. Ломоносова 29–30 мая 2003 г. М., 2004. – 275 с.
6. Наумов А.В. Российское уголовное право. Курс лекций. В 2 т. Т. 1. Общая часть. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2004. – 614 с.
7. Уголовный кодекс Швейцарии / Науч. ред. А.В. Серебрянниковой. СПб., 2002. – 413 с.
8. Уголовный кодекс Голландии / Науч. ред. Б.В. Волженкина. СПб., 2001. – 312 с.
9. Уголовный кодекс Франции / Науч. ред. Л.В. Головки, Н.Е. Крыловой; пер. с фр. и предисл. Н.Е. Крыловой. СПб., 2002. – 198 с.
10. Уголовный кодекс Испании / Под ред. Н.Ф. Кузнецовой, Ф.М. Решетникова. М., 1998. – 218 с.
11. Уголовное право зарубежных государств. Общая часть / Под ред. И.Д. Козочкина. М.: Омега-Л, Институт меж-дународного права и экономики им. А. С. Грибоедова, 2003. – 354 с.
12. Романов А.К. Правовая система Англии. 2-е изд., испр. М.: Дело, 2002. – 344 с.

УНИФИКАЦИЯ ЯЗЫКА КРИМИНАЛИСТИКИ КАК ВИД КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ФОРМАЛИЗАЦИИ

UNIFICATION OF LANGUAGE AS A KIND CRIMINALISTIC CRIMINALISTICS FORMALIZATION

P. Fesik

Annotation

The author studies the essence and form of use of formalization in criminology. The importance of formalization for the operation of data retrieval systems. The importance of criminology language formalization. Formalization in criminology illustrated by the example of databases.

Keywords: formalization, data retrieval systems, crime scene.

Фесик Петр Юрьевич

*К.юр.н., ст. преподаватель
каф. правового обеспечения экономической
и инновационной деятельности института
экономики и предпринимательства,
ННГУ им. Н.И. Лобачевского*

Аннотация

Автором рассматривается значение и формы использования формализации в криминалистике. Значение формализации для функционирования информационно-поисковых систем. Важность формализации языка криминалистики. Формализация в криминалистике на примере информационных баз данных.

Ключевые слова:

Формализация, базы данных, информационно-поисковые системы, место совершения преступления.

В криминалистической литературе многими учеными неоднократно рассматривалась проблема формализации криминалистических знаний.

Авторами рассматривались разные формы выражения формализации в криминалистической науке.

Одни авторы пришли к выводу, что "формализация – это процесс отражения знаний об определенном объекте познания, основанный на формально-логическом подходе и заключается в предоставлении абстрактным положением конкретной формы путем использования формального языка" [5]. Другие ученые связывают формализацию с информационными системами, а именно рассматривают формализацию как "необходимое условие создания криминалистических информационно-поисковых систем" [2].

Значение процесса формализации для криминалистической науки в своих трудах подробно рассматривал Шаров В.И. Одним из важнейших особенностей формализации в криминалистике, он считал, что формализация необходима для использования в криминалистике математических методов и методов кибернетики. На основании данной позиции, можно указать, что ученый придерживался второй точки зрения.

Но он же указывал и на возможность использовать формализацию в виде совершенствования языка (что относится к первой, из указанных нами, позиций ученых). А именно В.И. Шаров указывает, "можно выделить четыре направления формализации криминалистического знания..... Второе направление будет заключаться в формализации языка криминалистики" [4].

Автор высоко оценил работы Р.С. Белкина в которых были определены основные направления развития криминалистики: "Следует отметить, что указанные направления во многом пересекаются с общими тенденциями развития криминалистики, которые четко определены в учебнике криминалистики, вышедшей под редакцией Р.С. Белкина:

1. дальнейшее изучение закономерностей, составляющей ее предмет, т.е. закономерностей механизма преступления; движения потоков криминалистически значимой информации (и в этой связи возможности новых информационных технологий) и другие;

2. развитие методологических основ криминалистики – изучение возможностей интеграции в криминалистику новых методов и разработка на их основе криминалистических методик;

3. совершенствование криминалистической систематики и унификация языка науки на основе интеграции в нее компьютерных технологий;

4. пополнение системы частных криминалистических теорий новыми, за счет творческого использования ею достижений фундаментальных и прикладных наук [1].

Анализируя выше приведенные позиции авторов, мы хотели бы отметить два важных, на наш взгляд, момента: Во-первых, это выделение в качестве важного направления развития криминалистики – унификация языка науки; Во-вторых то, что авторы отметил широкие возможности использования информационных технологий или информационно-поисковых систем в криминалистике.

Также хотелось бы поддержать точку зрения В.И. Шарова, когда он говорит о том, что общие тенденции развития криминалистики соответствуют и тенденциям развития формализации. Соответственно тенденция "унификации языка науки" является важным направлением развития процесса формализации в криминалистике.

Важность совершенствования языка науки криминалистики ранее подчеркивал И.Г. Герасимов, который указывает, что "однозначное отношение вводимых терминов, знаков и понятий к выявленным факторам и предполагаемым ??ойствам принципиально важно для всех познавательных действий, а прежде всего для эмпирической проверки законов, теорий, гипотез. Кстати, эта цель обеспечивается применением системы правил и определений"[3].

Одним из путей совершенствования языка криминалистики является работа по унификации криминалистических терминов, которые используются в криминалистических информационных технологиях, те ученые, которые разрабатывают данную научную тему, решают две важные криминалистические задачи; Во-первых, они непосредственно совершенствуют язык науки криминалистики; Во-вторых, они способствуют улучшению и более эффективному использованию компьютерных технологий в практике правоохранительных органов. И в соответствии с позицией И.Г. Герасимова данная работа по унификации криминалистических терминов "принципиально важна для всех познавательных действий, тем самым работа по унификации криминалистических терминов способствует повышению уровня познания события преступления.

Приведем пример необходимости проведения унификации криминалистических терминов, которые используются компьютерных базах данных. Мы рассмотрим базу данных ГУВД по Нижегородской области и базу данных по делам об убийствах, которая была набрана также в Нижегородской области для использования в компьютерной программе "ФОРВЕР". Цель сопоставления этих баз заключается в необходимости объединения содержащихся в них сведений.

Программа "ФОРВЕР" предназначена для раскрытия убийств и была создана коллективом авторов под руководством профессора ННГУ Толстолицкого В.Ю. Базу данных ГУВД Нижегородской области набирали сотрудники правоохранительных органов, а базу данных, которая используется в программе "ФОРВЕР" набирали сотрудники ННГУ. Поэтому представляется важным понятие, насколько одинаково разными криминалистами понимается значение одних и тех же или похожих терминов.

И база даны ГУВД и база данных компьютерной программы "ФОРВЕР" содержат криминалистические признаки и элементы, которые входят в криминалистическую характеристику преступлений. С помощью криминалистической характеристике следователь фактически составляет описание преступления. Также криминалистическая характеристика преступлений является важным инструментом выдвижения криминалистических версий.

Рассмотрим некоторые признаки и значения такого элемента криминалистической характеристики преступлений, как "Место совершения преступления". В базе данных ГУВД данный признак именно так и называется. В базе данных программы "ФОРВЕР" признак, обозначающий место совершения преступления, носит название "Территория" что, на наш взгляд, несколько не точно, так как не понятно, какая именно территория имеется в виду. Поэтому название, используемое в базе данных ГУВД, нам кажется более корректным и точным, к тому же в криминалистической литературе предусмотрен термин "осмотр места происшествия".

В базе данных ГУВД не предусмотрено признаков, которые характеризовали бы отношение фигурантов к месту происшествия. А в базе данных программы "ФОРВЕР" предусмотрены такие признаки как: 1) Частная территория потерпевшего; 2) Чужая частная территория; 3) Места коллективного пользования; 4) Место работы; 5) Открытое место в населенном пункте. На наш взгляд, отражение в базе данных возможной связи места преступления и потерпевшего стоит оценить положительно, поскольку это дает возможность использовать криминалистическую информацию для выдвижения криминалистических версий.

В базе данных ГУВД подробно рассмотрены возможные значения места преступления. Там предусмотрены такие значения как: 1) Транспорт; 2) Хранилище; 3) Помещения, сооружения; 4) Сфера обслуживания; 5) Учреждения; 6) Спортивные сооружения; 7) Открытые участки местности; 8) Правоохранительные и правоприменительные органы; 9) Предприятия; 10) Общественное место.

Признак "частная территория потерпевшего" из базы данных программы "ФОРВЕР" предусматривает такие значения как: 1) Квартира (частный дом) потерпевшего; 2) Чердак или подвал дома потерпевшего; 3) Приусадебные, дачные участки потерпевшего; 4) Особняки, дачи потерпевшего; 5) Сарай, гаражи потерпевшего.

Если попытаться найти похожие значения признака в базе данных ГУВД Нижегородской области то данные значения можно обнаружить и там, только они применяются при характеристике других признаков.

Такой признак, как "Помещения, сооружения" из базы данных ГУВД содержит следующие значения: 1) Жилые помещения (Квартира, общежитие, гостиница, дача, садовый домик, дом отдыха, санаторий и пансионат и другие); 2) Хозяйственного назначения (сарай, офис, гараж); 3) Части строений (Стройка, лифт, подвал, подъезд).

В базе данных программы "ФОРВЕР" такие значения как общежитие, лестничная клетка, гостиница, лифт, двор многоквартирного дома и другие характеризуют такой признак как "Места коллективного пользования".

Мы видим, что, по сути, одинаковые термины и значения в разных базах используются для характеристики признаков, которые называются по-разному и зачастую носят различное смысловое значение. Признак "частная

территория потерпевшего" обозначает связь потерпевшего от преступного посягательства и места, где произошло преступление. А в базе данных ГУВД данные значения представлены в совершенно другом признаке, при этом, не отражая связь потерпевшего и места происшествия.

В базе данных программы "ФОРВЕР" предусмотрен такой признак как "Открытое место в населенном пункте" в котором используются следующие значения: 1) Улица; 2) Пустырь; 3) Парк, Сквер; 4) Мусорная свалка; 5) Кладбище; 6) Водоем и другие.

В базе данных ГУВД предусмотрены признаки "Открытые участки местности" и "Общественное место" в которых во многом содержатся такие же значения как в признаке "Открытое место в населенном пункте", помимо этого в данных признаках также предусмотрены значения: 1) автомобильные дороги (федерального и областного значения или иные областные дороги); 2) Земельные участки для посева наркотикосодержащих культур; 3) В местах несения патрульно-постовой службы; 4) На территории охраняемой ЧОП.

Здесь мы видим, что в базе данных ГУВД предусмотрено значительно больше возможных вариантов. Но это можно объяснить тем обстоятельством, что в базе данных ГУВД информация используется в основном, только в виде учетов криминалистически значимой информации, поэтому в ней перебираются все возможные варианты.

А компьютерная программа "ФОРВЕР" изначально создавалась как инструмент для выдвижения версий относительно события преступления. Это подразумевает, что информация должна подвергнуться анализу для выявления статистических связей между криминалистическими признаками, в таком случае нет необходимости указывать данные, которые не могут быть статистически обработаны.

В базе данных программы "ФОРВЕР" предусмотрен признак "Место работы" в котором используются следующие значения: 1) Помещение места работы; 2) Территория, прилегающая к месту работы потерпевшего; 3) Территория иного предприятия; 4) Стройплощадка.

В базе данных ГУВД не содержится признака, который отражал бы связь потерпевшего с местом работы, в данной базе присутствует признак, который называется

"Предприятие". В данном признаке перечислены типы предприятий (фермерское хозяйство, предприятия по переработке, предприятия по добыче маха конопли, стратегического сырья, морского зверя, предприятия по производству боеприпасов и взрывчатых веществ, стратегических материалов, предприятия по хранению взрывчатых веществ, конопли, маха и наркотиков, и другие предприятия).

По сути, в базе данных ГУВД в признаке "Предприятие" предусмотрены возможные места совершения преступлений, при этом не указывается каким образом относиться потерпевший к данному месту работы.

В базе данных ГУВД также используются признаки и значения, которые не были указаны в базе данных компьютерной программы "ФОРВЕР". Например, в базе данных ГУВД содержится такой признак как "Транспорт" где перечислены следующие значения: 1) Железнодорожный; 2) Воздушный; 3) Водный; 4) Автомобильный; и признак "Учреждения" где указаны такие значения как: 1) Образовательные (дошкольные, детсад, ясли, общеобразовательные, начального профессионального образования, среднего профессионального образования, высшего профессионального образования, иные образовательные учреждения); 2) Здравоохранения (больницы, поликлиники, аптеки).

Подводя итоги, можно утверждать, что при использовании криминалистических данных в разных информационных системах наблюдается их различные наименование и использование одних и тех же криминалистических данных для характеристики различных криминалистических признаков. А также использование в одних базах криминалистических признаках, которые не предусмотрены в других информационных базах.

Необходимая работа по унификации криминалистических терминов и значений, которые используются в различных криминалистических базах, будет способствовать развитию и уточнению криминалистической терминологии и более эффективному применению информационных технологий при раскрытии преступлений. Поможет избежать дублирования при наборе сведений в базы и позволит сократить объем работы операторов. Предполагается, что объединение баз позволит следователям шире использовать информацию объединенной базы с целью выдвижения следственных версий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверьянова Т.В., Белкин Р.С., Корухов Ю.Г., Россинская Е.Р. Криминалистика. / Под ред. Р.С. Белкина. – М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. С.74
2. Белкин Р. С. Курс криминалистики : в 3-х т. – Т. 2: Частные криминалистические теории / Р. С. Белкин. – М.: Юристъ, 1997. – С.48.
3. Герасимов И.Г. Научное исследование/ И. Г. Герасимов. – М. : Политиздат, 1972 С. 110.
4. Шаров В.И. Проблемы формализации криминалистического знания. / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Право.2002. №1. С.264–273
5. Шевчук, В. М. Проблемы реализации тактических операций и формализация уголовного производства / В. М. Шевчук // Проблемы законности : сб. науч. тр. / Нац. ун-т "Юрид. акад. Украины им. Я. Мудрого". – Харьков, 2013. – Вып. 122. – С. 186–193

ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ДЕНЕЖНОГО ОБОРОТА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

CIVIL LEGAL PARTICIPANTS IN THE MONEY TURNOVER OF ELECTRONIC MONEY

D. Khmaladze

Annotation

Considered by the parties in the settlement transactions, as the subjects of civil law. The analysis of legal norms regulating relations in the area of electronic funds. The analysis of the legal relationship of participants of property and personal relations resulting from the settlement of electronic money.

Keywords: electronic money, the subject of civil rights, cash, electronic cash, electronic payment system operator, civil legal relations, contract settlement deal.

Хмаладзе Дмитрий Зазаевич
Специалист, АО ОТП БАНК
Аспират, АОЧУ ВО Московский
Финансово-Юридический
Университет МФЮА

Аннотация

Рассматриваются стороны в расчетных сделках, как субъекты гражданского права. Проводится анализ правовых норм, регулирующих правоотношений в области обращения электронных денежных средств. Проводится анализ правовой связи участников имущественных и личных неимущественных отношений, возникающей при расчетах электронными денежными средствами.

Ключевые слова:

Электронные деньги, субъект гражданского права, денежные средства, электронные деньги, электронная платежная система, оператор, гражданские правоотношения, договор, расчетные сделки.

Эпоха глобального проникновения электронных технологий значительно изменила многие аспекты нашей жизни, и, несомненно, будет иметь влияние на платежные решения, связанные с электронными деньгами.

Клиенты, заинтересованные в новых способах осуществления платежей электронными денежными средствами, по крайней мере по двум причинам.

Во-первых, они становятся все более требовательными к качеству услуг. Для многих, коэффициент охвата и независимости от офиса кредитной организации, расположенной удаленно, стоит на первом месте. В частности, такая ситуация вызвана технологических инноваций – современный пользователь мобильных устройств трудно убедить в необходимости тратить время в очереди или ждать прохождения платежа в течение нескольких дней.

Во-вторых, растет потребность в удаленном расчете, как таковом.

Способствует этой тенденции и диверсификации поставщиков коммунальных услуг. Ранее потребители обращаются к финансовым учреждениям выполнять простые ежемесячные платежи, но теперь ситуация меняется: клиенты платят за услуги по мере необходимости и обязательный приход в офис банка для них часто неприемлем.

Следует отметить, что оплата и расчет – юридический факт, который зависит от воли лиц, их производящих, т.е. юридического действия, на основании законной сделки. Для завершения такой сделки, также требуется воля сторон.

Субъекты гражданского права, осуществляя права и исполняя обязанности, вступают в гражданские правоотношения. Ядром данных отношений являются имущественные отношения, большинство, из которых имеют эквивалентно-возмездную природу.

Урегулирование расчетной сделки являются своего рода правовыми отношениями, которым в гражданском праве нет аналогия.

Расчетные сделки, переводы электронных денежных средств являются своеобразными правоотношениями. Воля сторон в таких сделках одинаковая и преследует целью – расчет (перевод электронных денег).

Подключающаяся к такой сделке воля другой стороны является тождественной воли стороны производящий перевод или расчет электронными деньгами. В свою очередь воля оператора, которая выражена сторонами, совпадает с волей последних. Происходит одно и то же юридическое действие – производство расчетов или перевод электронных денег по указанию клиента.

Расчетные сделки представляют собой многосторонние сделки, для которых требуется совпадения, т. е. направленной на достижение общей цели воли, при этом трех сторон. Такая многосторонняя сделка квалифицируется в качестве договора, но, конечно, заключение данного договора осуществляется в своеобразным способом, пошагово. К воле выраженной клиентом желающем перевести электронные денежные средства, например, за покупаемый товар, присоединяется волеизъявление в определенной последовательности двух других сторон.

Следовательно, в расчетных сделках связаны в одно правоотношение три стороны; они одновременно уполномочивают и обязывают всех трех участников сделки.

Сегодня электронные деньги активно участвует в товарно-денежном обращении, что является эквивалентно-возмездным обменом товарами и опосредуется с гражданско-правовыми отношения с многосторонним участием, распределяя права и обязанности между сторонами и обеспечивая баланс интересов участников гражданского оборота.

Субъекты гражданского права в процессе осуществления своих прав и исполнения обязанностей преследуют определенные интересы. Интересы, которые допустимы в рамках правового поля именуется законными интересами. Законные интересы субъектов гражданского права не только допускаются, но и охраняются действующим законодательством (ст. 12 ГК РФ). Данное положение в полной мере относится и к правоотношениям возникающим при переводах электронных денежных средств.

Представляется, что можно обоснованно говорить о существовании правоотношений в области обращения электронных денежных средств. Обоснование вышесказанному могут служить подтверждения, которые изложены ниже.

Несомненно, участники оборота электронных денежных средств участвуют в правоотношениях.

Гражданское право регулирует имущественные отношения, которые представляют отношения, возникающие из материальных благ и личных неимущественных отношений, связанных с имуществом, а в некоторых случаях, не связанных с ним [1, С. 25].

Правовая связь участников имущественных и личных неимущественных отношений образует гражданское правоотношение, которые, как отмечается в юридической литературе, есть не что иное, как регулируемые правом отношения между конкретными лицами, взаимное поведение субъектов законодательно закреплены и реализуются, что обеспечивается силой государственного принуждения [2, С. 525]. Это взаимное поведение субъектов, действующих в их собственных интересах, пресле-

дует какие-либо цели, и их усилия направлены на получение определенного результата.

Элементы гражданских правоотношений: субъекты, объекты, права и обязанности. Каждый субъективное право предполагает существование некоторого объекта, к которому он принадлежит. Соответственно, обязанности предполагают субъекта-носителя обязанности. Права и обязанности не могут быть вне субъекта [6, С. 13.].

Любое правоотношение имеет свой объект. На это указал И.Б. Новицкий, говоря, что безобъектное право, категория, которая не является жизненной и реальной. На самом деле, если исключить объект правоотношения как элемент, который определяет, к чему относятся права субъекта, на что направлены права и обязанности лиц, участвующих в правоотношениях, тогда вся концепция теряет связь с настоящим. И если исключить понятие объекта и свести их к правам и обязанностям, то не ясно к чему они относятся. Если же право ни на что не направлено, оно не может иметь жизненно важное значение" [5, С. 42.].

Естественно, что объектом правоотношений связанных с переводом электронных денег являются электронные денежные средства.

Помимо субъектов и объектов элементами любого правоотношения являются права и обязанности. Следует согласиться с мнением И.Б. Новицкого, который отмечал, что "содержание ... правоотношения" состоит из права, соответствующих ему обязанностей "или права и обязанности на стороне каждого участника правоотношения" [5, С. 35.].

Отношения возникают между его субъектами, между которыми по закону могут возникать гражданские права и гражданские обязанности. Не существует никаких сомнений, что наличие таких прав и обязанностей, у субъекта гражданско-правовых отношений порождают ответственность за свои действия во время реализации гражданских прав и исполнении гражданских обязанностей. Такая ответственность при определенных обстоятельствах, нарушение осуществления прав и неисполнение обязанностей, влечет за собой нарушение прав и законных интересов других субъектов правоотношений. Таким образом, права и обязанности составляют основу и содержание отношений.

Во много раз увеличившийся объем сделок на финансовых рынках, необходимая мобильность поведения требует использования новых технологий (с использованием современных технических средств) в организации денежного обращения. Появление электронных денег, безусловно отражает необходимость снижения материальных затрат, повышение эффективности в выполнении этих операций.

Нельзя отрицать тот факт, что электронные деньги прочно закрепились в гражданском обороте.

Основным правовым институтом, применимым к общественным отношениям, возникающие в результате такой деятельности, является институт электронных денег.

Как представляется, что такие системы могут функционировать по-разному, в частности, они могут выполнять по своей сути разные платежные услуги, и с учетом этого, следует обратить внимание на различия, которые складываются в структуре отношений между участниками таких расчетов.

Например, урегулирование отношений в электронных платежных системах могут касаться:

1. перевода электронных денег с одного счета другой электронный счет, при этом происходит уменьшение остатка электронных денег на одном счете и одновременно увеличение на другом);
2. электронный перевод средств со счета переводов электронных денег плательщика на банковский счет или выдача наличными;
3. перевод денежных средств, оператором электронных денежных средств с предоставлением плательщиком наличных денежных средств, которые зачисляются на банковский счет получателя или выдаются наличными;
4. перечисление средств с банковского счета плательщика на банковский счет получателя или путем выдачи ему наличных денег через оператора ЭДС.

В первом и втором случаях предполагается постоянное ведение записей, учитывающих сумму электронных денег (в первом случае в качестве принадлежащих плательщику и получателю, во втором – только плательщику). Однако, думается, что в третьем и четвертом случаях, наличие такой записи не предполагается. Соответственно, отношения возникают между плательщиком и оператором электронных денег в первых двух случаях, а в следующих двух случаях принципиально отличаются: если в первых двух случаях, плательщик является действительно владельцем электронных денег и управляет (распоряжается) ими, то в следующих двух случаях, само существ-

ование электронных денег является не более чем юридической фикцией.

Если плательщик через оператора посредством передачи электронных денежных средств с банковского счета или наличными деньгами осуществляет перевод, он таким образом не приобретает электронные деньги – вместо этого, оператор электронных денег предусматривает услуги в виде регулярных обычных денежных переводов (в третьем случае в отношении банковского счета, в четвертом – без открытие счета в банка).

Из изложенного выше, можно прийти к выводу, что электронные деньги как имущество не возникают во всех случаях, когда производится перевод передаваемых плательщиком денежных средств, при использовании электронных средств платежа. В случаях, когда они возникают, надо скорее всего говорить о появлении счета электронных денег, которые, как представляется, имеет все атрибуты банковского счета и на самом деле является одним из его видов [4, С. 58].

Еще одним важным отличием является реальный характер договора, заключенного с осуществлением электронных денежных переводов без открытия счета. Соглашение (договор) – это форма совместной реализации субъектами принадлежащим им функции выбора [3, С. 69.]. Если говорить о цели соглашения, то оно призвано упорядочить процессуальные правоотношения с учетом частных интересов сторон.

Думается, что договор банковского счета и соглашение о ведении счета электронных денежных средств являются консенсуальными (обязательства открытия счета, депонирования средств возникают с момента достижения ими соглашения по всем существенным условиям договора), соглашение на осуществление перевода без открытия счета, может считаться заключенным только после предоставления средств для такой передачи. До этого момента, у сторон не возникает взаимных прав и обязанностей, а после того как клиент предоставит денежные средства, то оператор будет обязан выполнить перевод электронных денег, а клиент имеет право претендовать на такой перевод.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданское право: Учебник / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. В 2 т. М.: БЕК, 1999. Т II. Полумом 1.
2. Иоффе О.С. Правоотношение по советскому гражданскому праву // Избранные труды по гражданскому праву. М.: Статут, 2000.
3. Красавчиков О.А. Диспозитивность в гражданско-правовом регулировании // Категории науки гражданского права. Избранные труды: В 2 т. М., 2005.
4. Лоцилин В.С. Правовая природа документа по учету остатка электронных денежных средств и перевода электронных денежных средств по российскому законодательству // Закон и право. 2013. N 7.
5. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. М.: Госюриздат, 1950.
6. Почуйкин В.В. Уступка права требования: основные проблемы применения в современном гражданском праве России. М.: Статут, 2005.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

Хмаладзе Дмитрий Зазаевич
 Специалист, АО ОТП БАНК
 Аспирант, АОЧУ ВО Московский
 Финансово-Юридический
 Университет МФЮА

ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS

D. Khmaladze

Annotation

We consider the electronic payment systems, as a way of ensuring the timely disbursement of funds. The analysis of the legal regulation of the payment system in accordance with the Law of the NPC, as a set of institutions that interact according to the rules of the SS in order to implement the transfer of funds. We consider the types of payment systems, which the NPC Law rigidly divided into related to the provision of payment services that can be called payment systems, and others.

Keywords: electronic money, electronic cash payments, funds transfer, electronic payment system operator.

Аннотация

Рассматриваются электронные платежные системы, как способ обеспечения своевременного перечисления средств. Проводится анализ правового регулирования платежной системы в соответствии с Законом о НПС, как совокупности организаций, взаимодействующих по правилам ПС в целях осуществления перевода денежных средств. Рассматриваются виды платежных систем, которые Закон о НПС жестко разделил на связанные с предоставлением платежных услуг, которые могут называться платежными системами, и остальные.

Ключевые слова:

Электронные деньги, расчеты электронными денежными средствами, перевод денежных средств, электронная платежная система, оператор.

Финансовая деятельность государства является многогранной. В связи с тем, что отношения в процессе их реализации, связаны с деньгами, качество финансовой системы в значительной степени зависит от установленного порядка их регулирования.

Платежная система играет важную роль в создании финансовой инфраструктуры, которая нацелена на установление требований, связанных с организацией и функционированием платежных систем, порядком надзора и контроля, а также на обеспечение правовых условий для регулирования деятельности организаций: операторов денежных переводов, операторов электронных денег, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры.

Платежная система играет решающую роль, обеспечивая своевременное перечисление средств. Следует отметить, что система розничных платежей является значимым элементом платежной системы, и представляет собой совокупность организаций, процессы, технологии и инфраструктуры, обеспечивает проведение платежей и переводов физических лиц, в том числе производимых электронными деньгами. Электронные деньги, безусловно, являются удобным и прогрессивным финансовым инструментом.

Активное развитие современных телекоммуникаций,

компьютерных технологий привело к развитию новых общественных отношений. Прежде всего, это возможность обеспечить разнообразие услуг через Интернет. Вместе с предоставлением услуг появились и необходимости платить за них.

Развитие информационного общества само по себе не может произойти только потому, что большинство развитых стран уже заявили о формировании таких социальных отношений. Это естественный цикл построения взаимоотношений, который является классическим для создания какой-либо формы общественных отношений. Ярким примером развития информационного общества является появление нового вида платежных инструментов и электронных денег.

Электронные деньги в качестве законного платежа можно рассматривать как таковые только в пределах конкретной платежной системы между участниками, которые в этом виртуальном пространстве выступают добровольно на контрактной основе. Если исходить из смысла, придаваемого электронным деньгам Законом о НПС [1], перевод электронных денег является формой безналичных расчетов, которые не противоречат ст. 862 ГК РФ, и электронные деньги можно рассматривать как законное средство платежа между сторонами платежной системы.

Как отмечает С.В. Криворучко, развитие технологий, интеграция стран в мировую экономику, развитие рыночной экономики, поставила перед государствами, включая Россию, необходимость создания эффективной платежной системы, отвечающей современным потребностям рынка и цели деятельности государства [3, С. 7.].

Согласно международной терминологии, назначением платежной системы является осуществление межбанковского перевода денежных средств [7, С. 45 – 52.]. Экономистами, платежная система определяется как система отношений экономических агентов, которая действует на основании определенных принципов и процедур, обеспечивая "инфраструктуру перевода денежных средств от одного экономического субъекта к другому" [5, С. 7 – 8].

В правовой литературе платежная система определяется "как совокупность правовых норм", а также субъектов, программных и технических средств, которые обеспечивают проведение межбанковских расчетов [6, С. 65].

Учеными отмечается, что эффективность функционирования платежной системы может быть достигнута "только на основе целенаправленных усилий государства" [4, С. 6].

До принятия Закона о НПС на территории РФ существовало достаточно много систем, в той или иной степени связанных с осуществлением платежей, в отношении которых использовался термин "платежная система". Например, платежными системами называли системы расчетов по корреспондентским счетам, которые сложились в банковском секторе. Электронными платежными системами называли (и продолжают называть в неофициальных документах) системы платежей, которые предоставляют услуги по переводу ЭД, а также системы по приему платежей в рамках Закона N 103-ФЗ [2] и т.д.

Важным элементом электронной коммерции является наличие платежной системы, к которой в Интернете предъявляются особенно жесткие требования, например, касающиеся соблюдения конфиденциальности, сохранения целостности информации и т.п.

Разделить платежные системы в Интернете можно на дебетовые и кредитные, или электронные чеки и системы, работающие с электронными деньгами.

В соответствии с Законом о НПС платежная система представляет собой совокупность организаций, взаимодействующих по правилам ПС в целях осуществления перевода денежных средств.

В состав ПС должны входить:

- ◆ оператор ПС;
- ◆ один или несколько операторов услуг платежной инфраструктуры;
- ◆ участники ПС, из которых как минимум три организации должны быть операторами по переводу денежных средств.

Закон о НПС жестко разделил все системы, связанные с предоставлением платежных услуг, на те, которые могут называться платежными системами, и остальные. В разряд остальных попало достаточно много систем, в рамках которых осуществляется непосредственное предоставление платежных услуг. Эти системы можно разделить на следующие категории:

- а) системы расчетов по корреспондентским счетам;
- б) системы расчетов на финансовых рынках;
- в) системы денежных переводов;
- г) системы по приему платежей;
- д) система почтовых денежных переводов;
- е) системы переводов электронных денежных средств.

Кроме перечисленных систем необходимо упомянуть системы технологического обеспечения, которые непосредственно не осуществляют предоставление платежных услуг, но обеспечивают функционирование важных элементов платежного процесса. В частности, необходимо упомянуть телекоммуникационную систему SWIFT, которая обеспечивает основной поток финансовых сообщений при трансграничных переводах денежных средств и которая быстро наращивает свое присутствие в других сегментах рынка. Как показывает международный опыт, сервис, предоставляемый системой SWIFT, позволяет создавать в приемлемые сроки мощные ПС, а также интегрированные системы дистанционного обслуживания крупных корпораций. Учитывая большую работу, которую проводит по локализации правил и распространению опыта SWIFT Российская национальная ассоциация SWIFT, можно предполагать, что роль системы SWIFT в НПС России будет только расти.

Системы переводов электронных денежных средств являются разновидностью систем перевода денежных средств без открытия банковских счетов, деятельность которых была подробно урегулирована в Законе о НПС. До вступления в силу Закона на территории России существовало достаточно много электронных платежных систем, которые предлагали услуги по переводу различных видов ЭД вне рамок банковской системы. Начиная с 1 октября 2012 г. все они привели свою деятельность в соответствие с Законом о НПС, в частности перешли на единый вид ЭД – электронные денежные средства. Кроме того, они перешли на осуществление всех переводов электронных денежных средств через операторов электронных денежных средств, которыми могут быть, как ранее было уже отмечено, только кредитные организации, в том числе небанковские кредитные организации, имеющие право осуществлять переводы денежных средств без открытия банковских счетов.

Считается, что электронные деньги – основа электронных платежных систем. Сегодня ЭПС являются удобным способом расчетов.

Как представляется, именно необходимость исполь-

зования потребителем электронных денег, позволяет квалифицировать рассматриваемые ПС как электронные платежные системы. Потребителей финансовых услуг, с использованием ЭПС, не связанным с необходимостью внесения каких-либо платежных документов в печатном виде для оплаты или перевода средств. Достаточно дать соответствующее распоряжение для платежей в электронном виде через электронное устройство. Думается, что это главное отличие ЭПС от других ПС, которые также широко используют в современные телекоммуникационные и информационные технологии, но для осуществления платежа могут передаваться распоряжения на бумаге (например, системы денежных переводов Вестерн Юнион, Юнистрим).

Классификация платежных систем по видам основана на различных признаках, в том числе: форма собственности, метод урегулирования, технологии, способ расчетов, состав участников и т.д.

Так, например, понятие собственности по отношению к платежным системам отражает правовой статус ее владельца и оператора, то есть он показывает, кто является владельцем прав администрирования и управления системой.

Платежная система России состоит из двух относительно независимых системно важных сегментов: 1) платежной системы ЦБ России и 2) частных платежных систем. В свою очередь, частные платежные системы неоднородны и включает в себя следующие подсистемы:

- а) расчет через корреспондентские счета кредитных организаций, открытых друг у друга;
- б) внутрибанковских расчетов с использованием счета межфилиальных расчетов, открытых в рамках одной кредитной организации;
- в) другие платежные системы, включая электронную платежную систему.

Электронные платежные системы – это технология, которая позволяет производить расчет напрямую между контрагентами. В этом случае, нет необходимости переводить деньги с одного счета в другой банк или другие финансовые компании.

К основным ЭПС принадлежат WebMoney Transfer, "Яндекс.Деньги" и CyberPlat. Существуют и другие, вполне функциональные ЭПС. Перевод услуг в электронные каналы обслуживания сейчас представляет собой общую тенденцию для всех сфер деятельности. Спрос на электронные услуги уже можно назвать массовым явлением, которое требует адекватных действий со стороны организаций, осуществляющих обслуживание клиентов в различных областях функционирования общества.

Таким образом:

Электронные деньги функционируют посредством специального программного обеспечения. В настоящее время данных систем множество. Их можно сопоставить с множеством существующих операторов. Самыми крупными операторами являются "Яндекс.Деньги" и "WebMoney", кроме того, существуют другие ЭПС: CyberCash, CheckFree, Open Market, First Virtual, "QIWI" и другие.

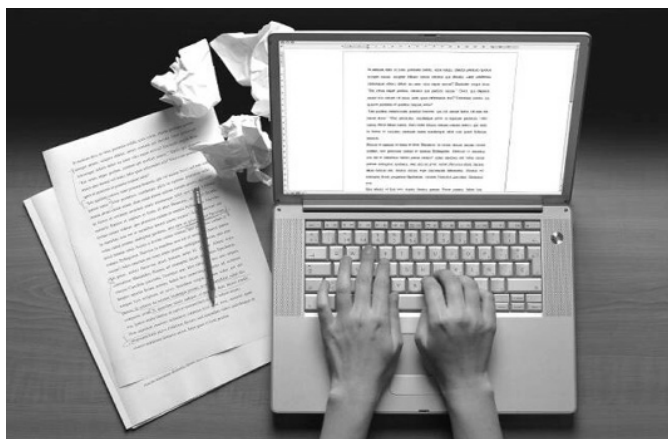
Системы переводов электронных денежных средств являются разновидностью систем перевода денежных средств без открытия банковских счетов.

Некоторые ЭПС осуществляют операции и с платежными картами, и с "электронными деньгами".

Платежная система представляет собой совокупность организаций, взаимодействующих по правилам ПС для осуществления перевода электронных денег, включающих оператора ЭСП, операторов услуг платежной инфраструктуры и участников ЭПС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ "О национальной платежной системе" // "Собрание законодательства РФ", 04.07.2011, N 27, ст. 3872.
2. Федеральный закон от 03.06.2009 N 103-ФЗ "О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами" // "Собрание законодательства РФ", 08.06.2009, N 23, ст. 2758
3. Криворучко С.В., Глинина В.Р. Современные платежные системы: Учеб. пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум, тесты, учебная программа / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М., 2005. С. 7.
4. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы развития / Н.А. Савинская и др.; Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Савинской, д-ра экон. наук, проф. Г.Н. Белоглазовой. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
5. Парафило Л.В. Экономические основы построения и функционирования платежной системы Российской Федерации: Автореф. на соискание степени кандидата экономических наук. Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. 2001.
6. Тарасенко О.А. Платежная система Российской Федерации // Актуальные проблемы российского права. 2008. N 1.
7. Шамраев А.В. Регулирование деятельности трансграничных платежных систем, систем расчета по ценным бумагам и клиринговых систем // Юрист. 2013. N 2.



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Abramov V. – Professor, Financial University, Chief Research Fellow, Center for Research of International Economic Relation, Institute for Economic Policy and Economic Security.

e-mail : valabr@yandex.ru

Alexandrov A. – Senior Lecturer, Ulyanovsk State Technical University

e-mail : aaa-ulstu@mail.ru

Chaadaeva V. – Graduate, GOU VPO "Samara State University of Economics"

e-mail : ChaadaevaVV@samregion.ru

Evsikov A. – Graduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation

e-mail : gsmevsikov@gmail.com

Fesik P. – Candidate of legal sciences, senior professor of the department of legal support of economic and innovative activity of the Institute of Economics and Enterprise of Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky.

e-mail : fesik84@mail.ru

Galchuk A. – Graduate student, Kiev national economic university named after V. Hetman

e-mail : ArtemGalchuk@i.ua

Gamidov R. – Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor Department of Criminal Procedure The Russian Law Academy Ministry of Justice of the Russian Federation, North-Caucasian branch

e-mail : r.gamidov@gmail.com

Khamidov A. – Postgraduate student, Moscow State University of Economics, Statistics, and Informatics

e-mail : hamidov_aa@list.ru

Khmaladze D. – Graduate, AOCHU VPO Moscow Financial and Law University MFYUA

e-mail : dima_hmaladze@mail.ru

Lylova O. – Candidate of economic Sciences, assistant professor of theoretical and applied economics of the Russian state humanitarian University, Moscow

e-mail : Lylova@mail.ru

Markova O. – Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

e-mail : markova1310@bk.ru

Melkonyan V. – Postgraduate, Russian Economic University. GV Plekhanov, Moscow

e-mail : varduhi.melk@hotmail.com

Morkovkin D. – Candidate of Economics, associate Professor of Chair of Macroeconomic Regulation, Financial University under Government of the Russian Federation, Moscow

e-mail : morkovkinde@rambler.ru

Mozhaev A. – Candidate of economic Sciences, Professor of the Department of Economics and Finance, International University in Moscow

e-mail : mozhaev.a.b@mail.ru

Novoseltseva E. – Moscow State University of Railway Transport

e-mail : Novoseltseva.evv@rambler.ru

Pismennaya A. – Doctor of Economics, professor, Moscow State University of Railway Engineering

e-mail : Anna_pismiennaya@mail.ru

Sladkova T. – The applicant, VPO Krasnoyarsk State University

e-mail : tatyana.sladcova@gmail.com

Tomilenko A. – Russian Customs Academy, Lyubertsy

e-mail : atomilenko@mail.ru

Tumaikina I. – Fellowship, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

e-mail : I.Tumaikina@gmail.com

Vilensky A. – Doctor of Economic Sciences, Head of sector, Institute of Economics, RAS, Moscow

e-mail : avilenski@mail.ru

Zaytsev D. – The applicant, VPO "Moscow State University of Economics, Statistics, and Informatics."

e-mail : Zaytsev.advokat@gmail.com



Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e-mail: redaktor@nauteh.ru).