

ISSN 2223–2974



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 6 2019 (ИЮНЬ)

Учредитель журнала
Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Журнал издается с 2011 года.

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боровов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

А.В. Романов

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

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

Издатель:

Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»

Адрес редакции и издателя:

109443, Москва, Волгоградский пр-т, 116-1-10

Тел/факс: 8(495) 755-1913

E-mail: redaktor@nauteh.ru

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

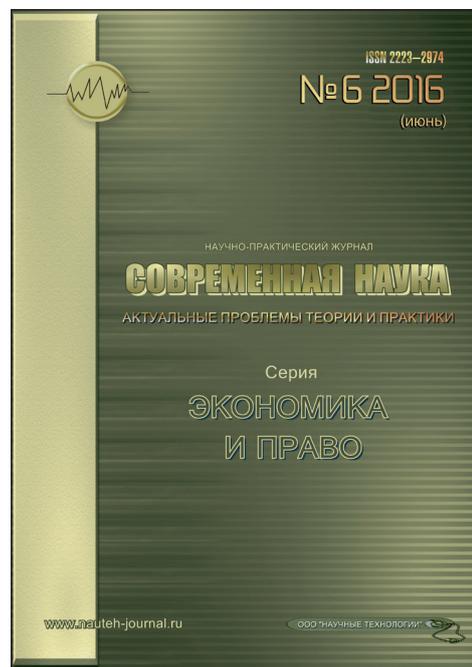
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере массовых коммуникаций,
связи и охраны культурного наследия.

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

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal

(ВАК - 08.00.00, 12.00.00)



В НОМЕРЕ:

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

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

При перепечатке ссылка на журнал
«Современная наука:

Актуальные проблемы теории и практики» обязательна.

Журнал отпечатан в типографии
ООО «КОПИ-ПРИНТ» тел./факс: (495) 973-8296

Подписано в печать 20.06.2019 г. Формат 84x108 1/16
Печать цифровая Заказ № 0000 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



Редакционный совет

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

Экономика и управление
народным хозяйством

- Багирова Е. В.** — Культура, как один из ключевых факторов устойчивого развития сельских территорий
Bagirova E. — Culture, as one of the key factors of sustainable development of rural territories 6
- Бузович А. И.** — Трансформация международных стратегических альянсов в условиях глобализации
Buzovich A. — Transformation of international strategic alliance in the conditions of globalization. 10
- Волотковская Н. С., Волотковский А. А., Семёнов А. С., Кинаш А. А.** — Техничко-экономическая оценка программы развития и оптимизации электроэнергетики Республики Саха (Якутия)
Volotkovskaya N., Volotkovskiy A., Semenov A., Kinash A. — Technical and economic evaluation of the program for the development and optimization of the electric power industry of the Republic of Sakha (Yakutia) 14
- Гребенникова В. А., Грыда И. Л.** — Российский опыт государственно-частного партнерства: методология оценки проектов ГЧП, современное состояние и перспективы рынка ГЧП РФ
Grebennikova V., Gryda I. — The Russian experience of state-private partnership: methodology for assessing PPP projects, the current state and prospects of the PPP market of the Russian Federation 19
- Красавина Е. В., Забайкин Ю. В., Радионов А. В.** — Методы управления персоналом: от классических до поведенческих
Krasavina E., Zabaykin Yu., Radionov A. — Methods of personnel management: from classic to behavioral 26
- Красавина Е. В., Забайкин Ю. В., Радионов А. В.** — Современные процедуры и методы управления персоналом и оценка их эффективности
Krasavina E., Zabaykin Yu., Radionov A. — Modern procedures and methods of personnel management and evaluation of their effectiveness. 31
- Кулиев Р. А.** — Пространственный потенциал в действующей экономической модели региона: проблемы и условия реализации
Quliyev R. — Spatial potential in the current economic model of the region: problems and conditions of implementation. 35
- Ло Шуай** — Новые формы занятости в современной экономике
Lo Shuai — New forms of employment in the modern economy. 40
- Мезина Т. В.** — Предпосылки внедрения концепции «Индустрия 4.0»
Mezina T. — Preconditions of implementation of the Industry 4.0 concept 44
- Миндлин Ю. Б.** — Инновационное развитие АПК в России на основе интеграционных процессов кластеризации
Mindlin Yu. — Innovative development of agriculture in Russia based on the integration of clustering processes 52
- Наянов Е. А., Игнатьева О. В.** — Повышение квалификации персонала, как фактор обеспечения конкурентоспособности организации в современных условиях развития экономики
Nayanov E., Ignatyeva O. — Improving the personnel's qualification as a factor for ensuring the competitiveness of the organization in the modern development of the economy 58
- Нерсисян В. М.** — Состояние рынка оказания услуг гостеприимства на современном этапе
Nersisyan V. — The condition of the market of rendering of hospitality services at the present stage 62
- Сапожников Г. Н.** — Производительность труда и эффективность экономики
Sapozhnikov G. — Labor performance and economic efficiency 66
- Свиныхов В. Г., Сенотрусова С. В., Жогличева В. В.** — Тенденции внешней торговли морскими биоресурсами России
Svinukhov V., Senotrusova S., Zhoglitcheva V. — Trends of foreign trade of marine biological resources of Russia. 71

Соломенников А. Е. — Взаимосвязь критериальных оценочных показателей эффективности развития производства с внедрением процессного управления
Solomennikov A. — Interrelation of criterial assessment indicators of efficiency of development of production with implementation of process management 75

Финансы,
денежное обращение и кредит

Валишина М. Е., Валишин Е. Н. — НПФ как участники инвестиционного процесса в инфраструктурных проектах и их социальная ответственность
Valishina M., Valishin E. — Non-governmental pension fund as a member of the investment process in infrastructure and social responsibility of it 81

Корхова М. В., Лихачева В. В. — Особенности и обоснование важности усовершенствования уплаты налога на доходы физических лиц налоговыми агентами
Korhova M., Likhacheva V. — Peculiarities and justification of the importance of improvement of tax payment on the incomes of individuals by tax agents 85

Мировая экономика

Асон Т. А., Горбунова О. А. — Тенденции и перспективы развития мирового рынка платежных карт
Ason T., Gorbunova O. — Trends and prospects in payment cards world market development 91

Мельничук М. В. — Международный опыт развития цифровой экономики в странах Европейского Союза
Melnichuk M. — International Experience in a Digital Economy Development in the European Union countries 97

Сухотина А. А. — Критерии эффективности инвестиций в атомной отрасли
Sukhotina A. — Criteria of efficiency of investments in nuclear industry 104

Чухахина Л. Г. — Роль ФРС США в проведении национальной реформы финансового регулирования в посткризисный период
Chuvakhina L. — The role of the US Federal Reserve in conducting national financial regulatory reform in the post-crisis period 108

Право

Абрамов С. Г. — Формирование экономической и правовой политики в сфере развития предпринимательства
Abramov S. — Formation of economic and legal policy in the field of entrepreneurship development 113

Гаджиэменов Р. Б. — Особенности участия несовершеннолетних лиц в гражданском процессе
Gadzhienov R. — Peculiarities of participation of minor-persons in the civil procedure 118

Гудков А. И., Красильщиков А. В., Мищенко В. И. — Электронные денежные средства: правовой режим и проблемы государственного регулирования
Gudkov A., Krasilschikov A., Mishchenko V. — Electronic monetary funds: legal regime and problems of state regulation 122

Дирксен Т. В. — Анализ налоговой правосубъектности иностранных организаций
Dirksen T. — Analysis of tax legal personality of foreign organizations 126

Лобко А. А. — Некоторые проблемы реализации конституционного права граждан на социальное обеспечение
Lobko A. — Some problems of realization of constitutional rights of citizens to social security 131

Любимова Г. М. — Проблема установления состояния опьянения при совершении транспортного преступления
Lyubitova G. — The problem of establishing the state of intoxication in the commission of vehicle crime 138

<i>Макаренко Н. Н.</i> — Условия применения и виды процедур судебного примирения <i>Makarenko N.</i> — Conditions of application and types of judicial conciliation procedures	142
<i>Радаев С. М., Волчков Д. А.</i> — Юридические аспекты отмены прямого контроля трансфертного ценообразования <i>Radaev S., Volchkov D.</i> — Legal aspects of the abolition of direct control of transfer pricing	149
<i>Русаков В. К., Эбзеев Р. Ю.</i> — Особенности деятельности руководителя территориального органа МВД России на районном уровне по укреплению дисциплины и законности в аспекте правовой регламентации <i>Rusakov V., Ebzeev R.</i> — Features of activity of the head of territorial authority of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation at the regional level on strengthening of discipline and legality in aspect of a legal regulation	155
<i>Тхагапсов Р. А.</i> — Злоупотребление правом участниками трудовых отношений как правовое явление <i>Tkhagapsov R.</i> — Abuse of the right of participants in labour relations as a legal phenomenon	159
<i>Филиппова Т. А., Маньковский И. Ю., Титаренко Е. П.</i> — К вопросу об отраслевой самостоятельности семейного права <i>Philippova T., Mankovskiy I., Titarenko E.</i> — To the question about sectoral independence of family law	162
<i>Чувахин П. И.</i> — Особенности правовых механизмов деятельности региональных банков развития <i>Chuvakhin P.</i> — Features of the legal mechanisms of regional development banks	168
<i>Яровиков Д. Ю.</i> — Судебно-экспертные исследования жилых помещений при определении их пригодности для проживания <i>Yarovikov D.</i> — Forensic expert research of residential premises in determining their suitability for living	174
Информация	
Наши авторы. Our Authors	180
Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале	182

КУЛЬТУРА, КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Багирова Елена Владиславовна

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Кемеровский
государственный
Институт культуры»
elenabagirova@hotmail.com

CULTURE, AS ONE OF THE KEY FACTORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

E. Bagirova

Summary. This paper examines the main factors that influence the development of agricultural production in rural areas, and identifies the key place of culture in this process. The main directions for stimulating some and leveling other factors are defined.

Keywords: sustainable development, culture, state support, rural territories, agrarian production..

Аннотация. В данной работе рассмотрены основные факторы, оказывающие влияние на развитие аграрного производства в сельских территориях, и определено ключевое место культуры в этом процессе. Определены основные направления по стимулированию одних и нивелированию других факторов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, культура, государственная поддержка, сельские территории, аграрное производство.

Основной стабильности экономики любой страны и ее продовольственной безопасности являются экономически и социально развитые сельские территории. Вследствие чего главным направлением экономической политики государства должно стать устойчивое развитие аграрного производства в сельских территориях страны. Сельские территории большей части России находятся в кризисном состоянии. Для решения этих проблем необходимо комплексное развитие села, т.е. устойчивое развитие сельских территорий и сельскохозяйственного производства, основой которого должна стать дифференцированная система государственной поддержки.

Культурный параметр является неизбежной опорой любой политики устойчивого развития и является одним из важнейших аспектов, наряду с экономическим, политическим и экологическим.

Формирование региональной экономики определяются: уровнем развития его промышленного потенциала; возможностями формирования специализированных сельскохозяйственных зон; уровнем экономически активного населения; развитием социальной сферы села; близостью к транспортным сообщениям федерального и международного уровней; численностью и уровнем образования экономически активного населения; наличием и уровнем разработки полезных ископаемых; особенностями климатических зон; развитости агропромышленного рынка. Всё это определяет особенности и тенденции развития региональной экономики [5, с. 258].

Государство, чтобы содействовать инновационному развитию сельского хозяйства и обеспечению продовольственной безопасности страны должно брать на себя функции формирования и осуществления политики аграрного протекционизма. Только государство способно активно реализовать поддержку сельского хозяйства, что является прямым свидетельством профессионального проведения властями подлинно крестьянской аграрной политики [2, с. 212].

Целью устойчивого развития сельских территорий выступает создание условий для достижения благополучия сельского населения, формирование территориальной саморазвивающейся и самобытной социо-эколого-экономической территориальной системы, эффективности сельскохозяйственного производства и обеспечение рационального использования природных ресурсов.

Задачами устойчивого развития сельских являются:

- ◆ повышение доходов и уровня занятости сельского населения, стимулирование демографического роста, улучшение жилищных условий населения и повышение уровня доступности социальных услуг;
- ◆ создание условий для увеличения эффективности сельскохозяйственного производства, расширение источников формирования доходов сельского населения;
- ◆ развитие рыночной инфраструктуры, обеспечение доступности к финансово-кредитным ресурсам;



Рис. 1. Внутренние и внешние факторы, влияющие на устойчивое развитие сельских территорий

- ♦ обеспечение естественного развития экосистем, сохранение и восстановление уникальных природных комплексов при решении территориальных проблем.

В настоящее время мы наблюдаем период институциональных преобразований в сфере культуры: происходит формирование (на уровне нормативно-правовых актов) новых институтов финансирования культуры и реструктуризации старых форм. Все это должно привести к созданию многоканальной системы финансирования отечественной культуры, доминирующим ядром, которой в силу исторически сложившихся особенностей развития России будет государственная поддержка культуры.

Основными проблемами устойчивого развития сельских территорий являются: снижение численности сель-

ских жителей; высокий уровень бедности и безработицы среди сельского населения; низкое качество и уровень сельской жизни (благоустройство территорий, состояние сферы услуг); уничтожение сельских традиций и культуры; убыточность большей части сельскохозяйственных товаропроизводителей; ухудшение экологической ситуации.

По нашему мнению, причинами вышеперечисленных проблем являются: низкий уровень и эффективность государственной поддержки, в том числе направленной на научные исследования и кадровое обеспечение, слабое ресурсное обеспечение и разнонаправленность целевых программ сельского развития.

На устойчивое развитие сельских территорий и аграрное производство в их границах оказывают вли-



Рис. 2. Классификация факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие сельских территорий

яние группы факторов, подходов, к классификации которых, множество. Чаще всего факторы подразделяются на объективные и субъективные, внешние и внутренние, жесткие и мягкие и т.д. К основным группам факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие сельских территорий можно отнести следующие: экономические, политические, законодательные, институциональные, рыночные, природные, социальные, географические, экологические [1, с.38].

Выявление и анализ факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие сельских территорий — это один из наиболее эффективных способов определения рационального и оптимального хозяйственного профиля территории, разработки экономически-обоснованных вариантов размещения сельскохозяйственного производства, оценки целесообразности размещения новых хозяйственных объектов на сельской территории, определения его мощности и стоимости, определении потребности территории в ресурсах, товарах, рабочей силы и оценки степени удовлетворения территории в продукции за счет собственного производства и объема вывоза (ввоза) необходимой продукции [4, с. 170].

В большинстве своем, авторы, изучающие устойчивое развитие сельских территорий, подразделяют факторы на две группы: внешние и внутренние (рисунок 1).

Особое внимание следует уделить факторам, непосредственно связанным с общей политической, макроэкономической и социальной политикой государства. Благополучие развития сельских территорий зависит от:

- ◆ направлений экономического развития страны и уровня продовольственной безопасности;
- ◆ степени развития рыночной институциональной среды: кредитной, налоговой, бюджетной, ценовой политики;
- ◆ государственной поддержки отечественных сельхозтоваропроизводителей и в целом отрасли;
- ◆ уровня развития законодательной базы.

Для обеспечения устойчивого развития сельских территорий в современных условиях следует учитывать четыре группы факторов (рисунок 2).

Мировой опыт показывает, что основными факторами, влияющими на устойчивое развитие сельских

территорий в развитых странах, являются: уровень государственной поддержки сельского хозяйства и благоприятность условий для сельскохозяйственного производства и диверсификации сельской экономики.

Переход к рыночной экономике оказал негативное влияние на развитие отечественного сельскохозяйственного производства, и побудил к появлению множества проблем: увеличивающаяся разница между городским и сельским уровнем жизни, отток сельского населения в город, ценовой диспаритет, снижение квалификации трудовых ресурсов и в связи с этим снижение уровня занятости [3, с. 274].

Таким образом, устойчивое развитие сельских территорий зависит от группы факторов, определение которых может помочь в разработке основных направлений государственной поддержки отрасли. В основном выделяют два подхода к классификации факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие сельских территорий: факторы подразделяются на внешние

и внутренние, либо на экономические, социокультурные, экологические и политические. При этом, первый подход включает в себя факторы из второго подхода. По нашему мнению, второй подход более детальный и конкретный, что позволяет разрабатывать государственную политику поддержки сельского хозяйства по всем направлениям развития: экономическом, социальном, политическом и экологическом. Также, можно отметить, что социокультурные и экономические факторы находятся в тесной зависимости. Без повышения уровня социального обеспечения жизнедеятельности сельского населения не будет происходить экономический рост территории, на которой проживает данное население.

Все факторы, которые приводятся в работе, в основном имеют негативное воздействие, что связано с глубоким экономическим и социальным кризисом в сельской местности. Справиться с этим кризисом может лишь четко проработанная система государственной поддержки сельского хозяйства, и конечно же культуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багирова Е. В. Дифференцированный подход к государственной поддержке развития сельских территорий (на материалах Новосибирской области) / Е. В. Багирова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2016. — № 8–1 (20). — С. 38–40.
2. Бернадская О. А. Аграрный протекционизм в инновационной деятельности. / О. А. Бернадская // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. — 2013. — № 1 (55). — С. 210–214.
3. Бондаренко Л. В. Регулирование демографических процессов на селе на основе программного подхода / Проблемы и перспективы устойчивого сельского развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции — Орёл: изд-во Орёл ГАУ. — 2014. — С. 272–280.
4. Вострецова Т. В. Сельские территориальные системы: принципы управления // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. — 2012. — № 1 (2). — С. 168–173.
5. Кузьменкова В. Д. Устойчивое развитие регионов России. / В. Д. Кузьменкова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. — 2016. — № 2 (68). — С. 257–261.

© Багирова Елена Владиславовна (elenabagirova@hotmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

TRANSFORMATION OF INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

A. Buzovich

Summary. In this article, the author analyzed the nature, types and motives for creating international strategic alliances in the context of globalization. The features of the goals and objectives of alliances in the modern world economy are revealed, and examples of their effective activity in various areas of business are given. In the process of analysis, key modern trends in the transformation of international strategic alliances were identified. The relevance of this topic is due to the growing interest of companies to integrate this type, since for the domestic economy such associations may become a new format of dynamic economic development.

Keywords: international strategic alliances, competition, synergy..

Бузович Анастасия Игоревна

Аспирант, ассистент, Российский университет дружбы народов
buzovich1@yandex.ru

Аннотация. В данной статье автор проанализировал сущность, виды и мотивы создания международных стратегических альянсов в условиях глобализации. Раскрыты особенности целей и задач альянсов в современной мировой экономике, приведены примеры их эффективной деятельности в различных сферах бизнеса. В процессе анализа выявлены ключевые современные тенденции трансформации международных стратегических альянсов. Актуальность данной темы обусловлена возрастающим интересом компаний к интеграции подобного типа, поскольку для отечественной экономики такие объединения могут стать новым форматом динамического экономического развития.

Ключевые слова: международные стратегические альянсы, конкуренция, синергия.

За последнее время в условиях глобализации широкое распространение в международном бизнесе получили стратегические альянсы как наиболее перспективные формы сотрудничества между компаниями. Как правило, они создаются для обмена накопленным опытом и внутренним потенциалом, формирования собственной высокоэффективной конкурентоспособной бизнес-среды и основаны на совместном использовании и развитии своих производств путем объединения ресурсов компаний, создавших альянс.

По мнению известного отечественного ученого в сфере международного менеджмента И.Г. Владимировой, под понятием «международный стратегический альянс» можно понимать долгосрочное соглашение между несколькими компаниями из разных государств по сотрудничеству в области сбыта продукции, научных исследований и конструкторских разработок, производства продукции, технологического развития и пр. [3, с.15].

Сегодня международные стратегические альянсы — это не только инновационный вид глобальной бизнес-интеграции, но и обеспечение значительными преимуществами на рынке товаров и услуг через взаимное проникновение инноваций. Поэтому для отечественных бизнес-организаций данная форма сотрудничества представляется очень перспективной и потенциально высокоприбыльной [1, с. 146].

На современном этапе развития мирового рынка в ученой среде нет единого подхода и понимания по вопросам сущности и границ стратегических альянсов (далее — СА). Среди форм таких СА можно встретить виды с наименьшей степенью интеграции — объединение только одного-двух видов мощностей отдельных компаний, и виды с высокой степенью интеграции, что зачастую приводит к слиянию или поглощению компаний. Так, по мнению А. Дубровского, существует два основных вида международных СА:

- ◆ ассоциация или альянс без права собственности;
- ◆ правовой (акционерный) альянс [8, с. 1385].

Ученый отмечает, что если в первой форме СА компании объединяются ради достижения конкретных поставленных целей, то во втором случае возможна смена статуса компаний из-за слияния их капиталов, собственности, эмиссии акций и пр. Невзирая на такое важное различие, обе формы таких трансграничных соглашений принято сегодня называть международными стратегическими альянсами.

И.Г. Владимирова считает, что наиболее важными признаками для классификации международных СА являются:

- ◆ характер интеграции: горизонтальные, вертикальные, родовые и конгломератные;
- ◆ национальная принадлежность компаний: внутренние, экспортные, импортные, совместные;

- ◆ отношение компаний к слияниям: враждебные и дружественные;
- ◆ способы объединения: корпоративные альянсы, корпорации, производственные и финансовые слияния;
- ◆ условия слияния компаний: на паритетных, основаниях, не на паритетных основаниях, с образованием нового юридического лица, поглощения;
- ◆ механизм слияния: 1) с присоединением активов и обязательств; 2) с присоединением некоторых активов и обязательств; 3) покупка акций [3, с. 65].

Очень важным аспектом обоюдного сотрудничества между компаниями при создании СА является конфиденциальность их взаимодействия. Стороны ради достижения определенных преимуществ перед конкурентами могут засекретить данные о будущей форме, структуре, капитале и прочих параметрах нового СА.

Отметим, что международные СА по своей сути значительно превосходят региональные или даже национальные альянсы. Выход компаний на международную арену и формирование там устойчивых финансово-хозяйственных связей с компаниями других стран является их важным и эффективным преимуществом. Такая совместная рыночная деятельность направлена на то, чтобы:

- ◆ повысить экономическую эффективность компании на рынке;
- ◆ повысить имидж и репутацию компании;
- ◆ улучшить общий уровень деятельности компании путем обоюдного обучения и многостороннего сотрудничества [5, с. 4].

При этом формирование СА может содействовать значительному снижению рисков от потенциальных конкурентов, но не отменять конкурентную борьбу внутри него. Очень часто компании, объединившись ради достижения конкретной цели, могут конкурировать между собой, что представляет собой необычный тип отношений в СА, называемый коопетицией, когда компании прилагают совместные усилия для разработки продукта, но при этом делят рынок. Данное явление может происходить как с согласия сторон-участников СА, так и тайно, с нарушением обязательств сторон. Поэтому распад СА вследствие таких действий или же достижения поставленной цели является наиболее распространенным способом его прекращения. Кроме того, нельзя рассматривать поглощение и слияние как положительный эффект от СА — наоборот, это свидетельствует об экономической слабости одного из участников бывшего альянса.

Известный экономист Е.В. Паламаренко также отличает СА от оперативных коммерческих альянсов. К примеру, не могут называться полноценными стра-

тегическими альянсами закупочные, франчайзинговые и аутсорсинговые соглашения, потому что они не имеют основных признаков СА — нацеленности на долговременное партнерство в тех областях и сферах бизнеса, которые имеют стратегическое значение [7, с. 67].

Отметим, что ключевой особенностью существования СА, без сомнения, является стремление всех его участников получить свою собственную выгоду, обеспечить дальнейшее улучшение позиций на национальном и международном рынках и противодействовать конкурентным силам. Также важным преимуществом СА для всех компаний-участников является увеличение устойчивости компаний к кризисам и возможность противостоять в случае их возникновения. Так, при нехватке собственных оборотных средств их может восполнить на время партнер. Вместе с тем, отметим и негативный момент такого сотрудничества в случае недостаточных финансовых возможностей или если компании зависимы в финансовом аспекте друг от друга слишком сильно — при кризисе компании не смогут оказать взаимопомощь, а только усугубят позиции друг друга [2, с. 32].

Важным условием для динамичного развития любого международного СА является наличие у хотя бы одного участника альянса полного цикла исследований в данной отрасли, лабораторных опытов, высокотехнологичных проектов. Конечно же, при этом существенно возрастают расходы на НИОКР, но и значительно возрастают возможности компании и, соответственно — прибыль [7, с. 71].

Важным преимуществом какой-либо компании в альянсе является возможность использовать ресурсы, знания и опыт своего партнера по СА. Поэтому такое сотрудничество всегда будет для данной компании выгодным и полезным.

Тенденции к динамическому количественному росту международных стратегических альянсов восходят к 1980 — началу 1990-х гг., когда наметилось существенное увеличение СА, образованных в основном американскими и японскими компаниями. И если еще в 1980 году в мире насчитывалось 65 СА, то уже в 2015 году — более трех с половиной тысяч. Наиболее популярными сферами создания альянсов стали авиация, автомобилестроение, нефтегазовая промышленность, финансы и банковское дело [9, с. 103].

На сегодняшний день международные стратегические альянсы получили в мире, особенно в развитых странах Запада, очень широкое распространение. Наиболее часто создание СА наблюдается в США, Японии и странах Западной Европы. Главными причинами, побуждающими известные компании с мировым именем прибегать к заключению таких альянсов, стали усиление

конкурентной борьбы, ускоренное технологическое развитие и, конечно же, процессы глобализации. Поэтому еще одна цель создания СА — стремление к региональному, национальному или глобальному доминированию в определенных сфере и сегменте рынка.

Важным позитивным моментом существования современных международных СА является постоянно возрастающая эффективность деятельности. В процессе взаимодействия компаний в альянсе изучаются опыт, сильные и слабые стороны партнера, возможные преимущества от дальнейшего длительного сотрудничества и т.д. Иначе говоря, как утверждает А. М. Зобов, «... альянсы в этом случае выполняют важнейшую функцию расширения интеллектуального капитала компаний, знакомства с другой научной, технологической и организационной культурой...» [6, с. 57]. Кроме того, Г. Харламова, например, считает, что одной из главнейших целей создания международного СА является резкое возрастание возможностей и умений участников противостоять кризисным проявлениям в экономике [9, с. 106].

Также международные стратегические альянсы ввиду явного синергетического эффекта становятся наиболее ценными видами международного сотрудничества. Соединенные в процессе совместной деятельности знания, умения и возможности каждого участника СА после объединения могут многократно возрасти — знания порождают новые знания, а приток новых идей в совокупности с взаимопомощью помогает дальнейшему динамическому успешному развитию. Синергетика в новосозданном международном СА дает возможность укрепить свои позиции и преимущества на своем, местном рынке. Все это побуждает компании-партнеры еще больше вкладывать средств и сил в создание новых ценностей и снижение рисков банкротства. Все вышеперечисленное является стратегическим следствием функционирования международных СА [4, с.171].

По мнению автора, часто создание международного СА является для некоторых сугубо национальных компаний единственной возможностью для выхода на зарубежные рынки. Например, для компаний, у которых отсутствует опыт работы за рубежом, нет должной юридической, экономической, финансовой подготовленности. Партнерство с заграничными компаниями может стать своеобразным толчком для дальнейшего развития.

Конечно же, в компаниях могут изначально существовать приблизительно одинаковые возможности для ведения бизнеса, но создание альянса, в случае успешного проведения объединения нужных мощностей и качественного сотрудничества в некотором смысле суммирует этот опыт и трансформирует его в принципиально новое качество, дающее участникам СА большие преимущества перед конкурентами.

Таким образом, можно сделать вывод, что не только желание усилить свои позиции после объединения движет большинством компаний. Сегодня, когда срок существования даже успешных фирм в среднем составляет около 7–8 лет, формирование конкурентных международных стратегических альянсов может стать инструментом, с помощью которого можно через консолидацию ресурсов и успешное противостояние конкурентам намного продлить «жизнь» компании. Происходящие изменения в структуре рынка, динамика технологических изменений, глобализационные процессы могут стать и вовсе разрушительными для тех компаний, кто не успел вовремя модернизировать свою структуру производства, управления и финансирования. Поэтому для таких компаний стратегический альянс приобретает большую важность.

Итак, на основе вышеизложенного можно выделить ряд особенностей, которые отличают современные СА от их предшественников 20–30 лет назад:

- ◆ формирование большинства СА в высокотехнологических и наукоемких сферах экономики — фармацевтика, IT, энергетика, финансы, автомобилестроение, транспорт;
- ◆ сосредоточение промышленных альянсов в сфере новых исследований и инноватики, а также коллективное продвижение товаров и услуг;
- ◆ продолжение увеличения числа международных СА в мире [1, 145].

То безусловное преимущество, которое получают участвующие в международном альянсе компании, повышает на порядок их конкурентоспособность, улучшает позиции на региональных и национальных рынках, а также восстанавливает их ликвидность на глобальном рынке. Именно поэтому международные СА так важны, актуальны и являются неотъемлемой частью современной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А.Н., Тришин А. А. Стратегический альянс: сущность и цели создания // Вестник Университета Российской академии образования— 2016.— № 2.— С. 144–147.
2. Ботнарюк М. В. Формирование стратегических альянсов в условиях глобализации экономики: институциональный аспект // Мировая экономика.—2011.— № 12.— С. 29–33.

3. Владимирова И. Г. Международный менеджмент: учебник. М.: Кнорус, 2017. — 237 с.
4. Дюссож П., Гарриет Б. Стратегические альянсы. — М.: Инфра-М, 2002. — 352 с.
5. Зинина Н. А. Сущность альянсов // Вестник ВлГУ. — 2007. — № 18. — С. 3–5.
6. Зобов А. М. Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // Вестник Московского университета. Сер. 24. Менеджмент. 2009. — № 1. — С. 43–59.
7. Паламаренко Е. В. Особенности становления и развития международных стратегических альянсов // Институт торговой политики НИУ ВШЭ. Торговая политика. Tradepolicy— 2018. — № 3/15. — С. 65–79.
8. Dubrovski D. Strategic Partnership and Equity Alliances in the Function of Crisis Prevention and Elimination // Modern Economy. — 2016. — Vol. 7. — No. 12. — P. 1385–1395.
9. Kharlamova G., Balan V., Kukhta P. Partner Choice Multi-Criteria Model at the Strategic Business Alliances Forming // Revista Economică. 2016. — Vol. 68. — No. 1. — P. 103–124.

© Бузович Анастасия Игоревна (buzovich1@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российский университет дружбы народов

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

TECHNICAL AND ECONOMIC EVALUATION OF THE PROGRAM FOR THE DEVELOPMENT AND OPTIMIZATION OF THE ELECTRIC POWER INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA)

N. Volotkovskaya
A. Volotkovskiy
A. Semenov
A. Kinash

Summary. The article deals with the issue of technical and economic evaluation of the long-term program of development and optimization of local energy of the Republic of Sakha (Yakutia). The main goals and objectives of the study are to provide high-quality and reliable power supply to isolated settlements, to reduce the amount of subsidies for local energy, to upgrade fixed assets. The current state of the electric power industry of the Republic is presented and the comparison of options for the program of optimization of local energy from a technical and economic point of view is made. Conclusions about the prospects for the implementation of the program are made.

Keywords: electric power industry, subsidies, isolated area, local energy, renewable energy source, reliability of energy supply, Republic of Sakha (Yakutia).

Волотковская Наталья Сергеевна

Доцент, Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова, Политехнический институт (филиал) в г. Мирном
volotkovska_n@mail.ru

Волотковский Андрей Александрович

Зав. лаб., Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова, Политехнический институт (филиал) в г. Мирном
kafeiagp@rambler.ru

Семёнов Александр Сергеевич

Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова, Институт математики и информатики, г. Якутск
sash-alex@yandex.ru

Кинаш Арлетта Александровна

Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова, Политехнический институт (филиал) в г. Мирном
arletta_09@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается вопрос технико-экономической оценки реализации долгосрочной программы развития и оптимизации локальной энергетики Республики Саха (Якутия). Обозначены основные цели и задачи исследования, заключающиеся в обеспечении качественного и надежного электроснабжения изолированных населенных пунктов, уменьшении объема субсидирования локальной энергетики, обновлении основных фондов. Представлено текущее состояние электроэнергетики республики и произведено сопоставление вариантов программы оптимизации локальной энергетики с технико-экономической точки зрения. Сделаны выводы и заключения о перспективах реализации представленной программы.

Ключевые слова: электроэнергетика, субсидирование, изолированный район, локальная энергетика, возобновляемые источники энергии, надежность энергоснабжения, Республика Саха (Якутия).

Введение

Современные тенденции развития мировой экономики в целом и энергетики в частности показывают, что ключевыми факторами являются надежность энергоснабжения, энергобезопасность и энергоэффективность, а также экологические проблемы [1–3]. При этом повышение энергоэффективности является стратегическим направлением снижения энергоемкости экономики и снижения себестоимости

продукции, что приведет к конкурентоспособности продукции как внутри страны, так и на мировом рынке [4–6].

Российская энергетика состоит из 69 региональных энергосистем, которые в свою очередь составляют 7 интегрированных энергетических систем (Центр, Восток, Сибирь, Урал, Средняя Волга, Юг и Северо-Запад).

Интегрированная энергетическая система «Восток» включает в себя весь северо-восток РФ. Только общая

площадь Республики Саха (Якутия), которая входит в эту систему, составляет 3 млн. 84 тыс. кв. км и на три четверти располагается в зоне вечной мерзлоты. Это вызывает определенные трудности для энергоснабжения северных районов, где сейчас продолжает бурное развитие горнодобывающая промышленность [7]. В связи с этим необходимость инвестиций в развитие энергетики — актуальный и требующий быстрого решения вопрос [8].

Цель, задачи и объект исследования

Сегодня крупнейшими инвестиционными проектами Республики Саха (Якутия) в вопросах энергетики являются:

1. Строительство Якутской ГРЭС-2 (ПАО «ЭС Востока», «РусГидро»);
2. Строительство Канкунской ГЭС («РусГидро»);
3. Строительство ТЭЦ (ПАО «ЭС Востока»);
4. Плавучая атомная станция («Росатом»);
5. Строительство мини-ТЭЦ и модульных энергокомплексов.

Проблема децентрализованной и изолированной электроэнергетики Республики Саха (Якутия) была рассмотрена в перечне поручений по итогам заседания президиума Государственного совета РФ № Пр-2288 от 03.11.2015 г., предусматривающем разработку следующей долгосрочной программы оптимизации локальной энергетики (ПОЛЭ). Её основные задачи:

1. Обеспечение качественного и надежного электроснабжения изолированных населенных пунктов;
2. Уменьшение объема субсидирования локальной энергетики Республики Саха (Якутия);
3. Обновление основных фондов, находящихся в неудовлетворительном техническом состоянии.

Третья задача была подробно описана авторами в работе [9]. В результате исследований на основе разработки математических моделей износа электрооборудования [10] было доказано, что если в ближайшие годы не принять необходимые меры по ремонту и восстановлению основных средств электрических сетей Республики Саха (Якутия), то с вероятностью 95% оборудование подстанций 110 кВ к 2023 году полностью выйдет из строя.

Первая задача является очень сложной и требует отдельного детального рассмотрения. Научный задел по решению данной проблемы представлен в [11–13].

Таким образом, целью и основной задачей настоящего исследования будет являться технико-экономическая оценка программы оптимизации локальной энергетики для поиска вариантов уменьшения объема перекрест-

ного субсидирования локальной энергетики Республики Саха (Якутия).

Результаты исследования

Предыдущая программа оптимизации локальной энергетики Якутии была рассчитана на период с 2012 по 2017 годы и основные её задачи были сформулированы следующим образом:

- ◆ снижение выбросов в окружающую среду;
- ◆ повышение надежности и качества энергообеспечения потребителей;
- ◆ создание технологических предпосылок по снижению затрат на завоз и использование дизельного топлива в электроэнергетике;
- ◆ когенерация электрической и тепловой энергии в зоне действия локальной энергетики за счет строительства ТЭЦ малой мощности;
- ◆ снижение технологических потерь в сетях.

Учитывая, что тарифы в Якутии от основного и единственного поставщика ПАО «Якутскэнерго» утверждаются на едином уровне, потребители Южно-Якутского, Центрального и Западного энергорайонов субсидируют потребителей Северного энергорайона. Так размер перекрестного субсидирования в 2017 году составил 6 803 млн. руб. В связи с этим остро встал вопрос об определении объема финансирования, необходимого для ликвидации перекрестного субсидирования локальной энергетики в Республике Саха (Якутия).

В рамках современной программы для каждого существующего объекта генерации рассматриваются различные варианты реконструкции:

- ◆ замена на дизельные агрегаты;
- ◆ замена на нефтяные агрегаты;
- ◆ замена на газовые агрегаты (магистральный газ и сжиженный углеводородный газ);
- ◆ установка возобновляемых источников энергии (ВИЭ) (ветряные и солнечные станции) [14–16];
- ◆ вывод объекта генерации в резерв, электроснабжение за счет линий электропередач [17];
- ◆ создание региональных энергосистем с укрупнением источников питания и развитием энергосетевого комплекса [18].

В результате чего получен перечень и график реализации мероприятий, которые необходимо реализовать на действующих объектах локальной генерации с определением показателей, характеризующих технологическую и экономическую эффективность [19, 20]. Так ПОЛЭ нового периода предусматривает 5 альтернативных вариантов:

Вариант 1 — Повышенный резерв: установленная мощность новых объектов генерации определяется

Таблица 1. Сопоставление вариантов программы оптимизации локальной энергетики

Технические показатели в результате реализации программы	Вариант					
	1	2	3	4	5	
Установленная мощность новых объектов генерации, МВт	109	81	82	146	127	
Суммарные капитальные вложения в ценах 2018 г. без НДС, млрд. руб.:						
	без НДС	13	12	30	21	37
в п.п. с НДС	21	19	44	33	56	
Суммарный эффект за 2018–2040 гг. (уменьшения перекрестного субсидирования) от реализации ПОЛЭ в ценах 2018 г., млрд. руб.	22	23	37	25	39	
Отношение суммарного эффекта за 2018–2040 гг. к капитальным вложениям в ценах 2018 г. без НДС	1,67	1,88	1,25	1,2	1,05	
Уменьшение экономически обоснованного тарифа на электроэнергию при реализации ПОЛЭ в полном объеме:						
	в процентах	13,9	14,4	16,0	17,3	18,8
	в руб./кВт⋅ч	58,9	58,9	58,9	58,9	58,9
	50,7	50,4	49,5*	48,7	47,8*	
Суммарные субсидии на инвестиции и перекрестное субсидирование локальной энергетики в период 2018–2040 гг. в ценах на 2018 г., млрд. руб.	161	159	163	166	168	
КПД по производству электроэнергии на объектах АО «Сахаэнерго» после реализации ПОЛЭ, %	34	34	34**	39	39**	
Сокращение годового объема завозимого дизельного топлива для объектов локальной электрогенерации						
	в процентах	44	44	50	58	63
	в тыс. руб. без ПОЛЭ	100	100	100	100	100
в тыс. руб. с ПОЛЭ	56	56	50	42	37	

*+ 10% потребителей подключается к ЭС Магаданэнерго, Якутскэнерго
 **+ загрузка крупных ТЭС и ГЭС Магаданэнерго и Якутскэнерго

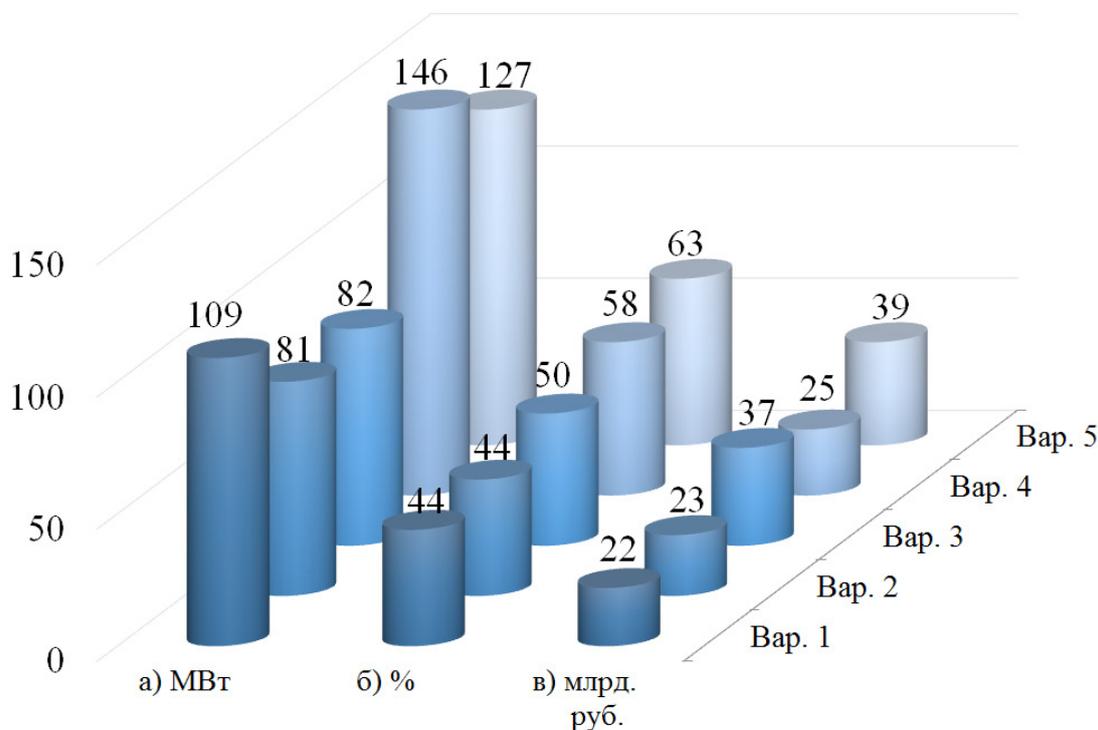


Рис. 1. Соотношение технико-экономических показателей вариантов программы оптимизации локальной энергетики: а) установленная мощность новых объектов генерации, б) сокращение годового объема завозимого дизельного топлива, в) суммарный экономический эффект за 2018–2040 гг.

по аналогии со сложившейся практикой, т.е. установленная мощность от 150 до 350% от максимальной нагрузки потребителей.

Вариант 2 — Умеренный резерв: установленная мощность новых объектов генерации определяется исходя из целесообразности установки однотипных агрегатов (4 в работе и 2 в резерве), т.е. установленная мощность порядка 150% от максимальной нагрузки потребителей.

Вариант 3 — Электросетевой: учитываются эффективные проекты по сооружению электрических сетей до изолированных населенных пунктов. Мероприятия на объектах генерации в оставшихся муниципальных образованиях определяются путем выбора наиболее эффективных решений из первого и второго вариантов.

Вариант 4 — Высокая доля ВИЭ: установленная мощность новых объектов генерации определяется по аналогии со сложившейся практикой, т.е. установленная мощность от 150 до 350% от максимальной нагрузки потребителей. Дополнительно предусмотрено сооружение объектов ВИЭ, ввод в эксплуатацию которых позволит уменьшить тариф на электроэнергию [21].

Вариант 5 — Сети и ВИЭ: учитываются эффективные проекты по сооружению электрических сетей из третьего варианта и реконструкция генерирующих объектов, не подключаемых к энергосистемам, аналогичная четвертому варианту [22].

В таблице 1 представлено сопоставление вариантов ПОЛЭ без учета компенсации повышенной тарифной нагрузки потребителям централизованных энергосистем.

Соотношение некоторых технических показателей для наглядности приведено на диаграмме ниже (рис. 1).

Все рассматриваемые варианты направлены на уменьшение экономически обоснованных тарифов на электроэнергию и уменьшение субсидирования объектов локальной генерации.

Заключение

В заключении можно отметить, что реализация программы оптимизации локальной энергетики в любом из вариантов приведет к уменьшению перекрестного субсидирования локальной энергетики Республики Саха (Якутия). Наиболее привлекательным как с технической, так и с экономической точки зрения выглядит пятый вариант, который к тому же позволит уменьшить экологическую нагрузку на северные районы. Также из вышеприведенной оценки следует вывод, что во всех вариантах предусматривается увеличение объемов использования нефти на объектах генерации АО «Сахаэнерго». Это приведет к модернизации инфраструктуры и резервного парка АО «Саханафтегазсбыт». Стоимость модернизации оценивается предварительно в объеме порядка 203 млн. руб. в ценах 2018 г. без НДС. Данные затраты не включены в стоимость реализации ПОЛЭ и требуют дальнейшего уточнения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дьяков А. Ф. Пути повышения надёжности энергоснабжения страны // Вестник Российской академии наук. — 2012. — Т. 82. — № 3. — С. 214.
2. Черняев М. В., Кириченко О. С. Анализ факторов устойчивого развития предприятий топливно-энергетического комплекса и условий достижения энергоэффективности и энергобезопасности // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 8–1 (85). — С. 929–943.
3. Черняев М. В., Корневская А. В. Влияние структурных изменений в топливно-энергетическом комплексе России на доходность крупнейших игроков рынка // Инновации и инвестиции. — 2018. — № 11. — С. 297–301.
4. Дебиев М. В. Состояние и перспективы развития электроэнергетики России // Электротехнические и информационные комплексы и системы. — 2017. — Т. 13. — № 4. — С. 10–16.
5. Солдатова Н. Ф., Михеев Д. В. Рынок малой энергетики: некоторые аспекты энергоэффективности // Экономика и управление в машиностроении. — 2016. — № 4. — С. 35–38.
6. Станкевич Ю. А. О концепции внедрения в России наилучших доступных технологий для предотвращения угроз национальной энергетической безопасности // Энергетическая политика. — 2017. — № 1. — С. 123–128.
7. Батугина Н. С., Романова Е. Р. Особенности государственного управления угледобывающими предприятиями в арктических районах Республики Саха (Якутия) // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 2 (54). — С. 259–262.
8. Чуприкова Н. В. Приоритетные направления развития экономики регионов РФ в контексте привлечения инвестиций // Социально-экономические явления и процессы. — 2016. — Т. 11. — № 11. — С. 105–111.
9. Волотковская Н. С., Семёнов А. С., Федоров О. В. Анализ структуры и технического состояния западных электрических сетей Республики Саха (Якутия) // Известия высших учебных заведений. Проблемы энергетики. — 2018. — Т. 20. — № 11–12. — С. 46–55.
10. Семёнов А. С., Якушев И. А., Егоров А. Н. Математическое моделирование технических систем в среде MATLAB // Современные наукоемкие технологии. — 2017. — № 8. — С. 56–64.

11. Головин Ар.А., Янин Р.С. Направления развития электроснабжения изолированных населённых пунктов // Использование современных инновационных технологий в разработке и реализации экономических реформ: сб. статей междунар. науч.-практ. конф. (Омск, 11 сентября 2017 г.). — Уфа: ООО «Аэтерна», 2017. — С. 28–31.
12. Хамитов Р.Н., Ковалев В.З., Архипова О.В., Есин С.С. Модель регионально обособленного электротехнического комплекса с учетом графиков электрической нагрузки потребителей // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2018. — № 12–2. — С. 200–204.
13. Элякова И.Д. Обеспечение электроэнергетической безопасности арктических территорий Республики Саха (Якутия) // Экономика и управление. — 2015. — № 11 (121). — С. 87–93.
14. Иванова И.Ю., Ноговицын Д.Д., Тугузова Т.Ф., Шеина З.М., Сергеева Л.П. Оценка экономической эффективности использования ветроэлектростанций в Олекминском улусе Якутии // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1. — С. 628.
15. Карамов Д.Н. Актуальность применения возобновляемых источников энергии в децентрализованных населенных пунктах России на примере Ленского района Республики Саха (Якутия) // Вестник Иркутского государственного технического университета. — 2013. — № 11 (82). — С. 279–283.
16. Сулос К.В. Развитие систем электроснабжения изолированных территорий России с использованием возобновляемых источников энергии // Вестник Иркутского государственного технического университета. — 2017. — Т. 21. — № 5 (124). — С. 131–142.
17. Мукатов Б.Б., Ефремов И.А., Фишов А.Г. Исследование реконфигурации электрических сетей с распределенной генерацией в аварийных режимах // Доклады Академии наук высшей школы Российской Федерации. — 2014. — № 4 (25). — С. 90–103.
18. Степанов В.С., Степанова Т.Б., Старикова А.А. Системный анализ целесообразности создания локальных энергосистем // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. — 2018. — № 4 (60). — С. 117–124.
19. Егоров Н.Е., Ковров Г.С., Павлова С.Н. Инновационно-технологический потенциал арктической зоны Республики Саха (Якутия) // Инновации. — 2018. — № 11 (241). — С. 73–76.
20. Павлова С.Н., Луговкина И.В. Инновационные составляющие эколого-экономической системы // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 4 (44). — С. 424–428.
21. Бовкун А.С. Разработка механизма управления проектами на базе возобновляемых источников энергии с использованием IT-технологий // Вестник Забайкальского государственного университета. — 2019. — Т. 25. — № 1. — С. 79–85.
22. Семёнов А.С., Шипулин В.С., Рушкин Е.И., Саввинов П.В., Еремеева Р.Е. Перспективы использования возобновляемых источников энергии в Республике Саха (Якутия) // Международный научный журнал Альтернативная энергетика и экология. — 2013. — № 3 (121). — С. 138–142.

© Волотковская Наталья Сергеевна (volotkovska_n@mail.ru), Волотковский Андрей Александрович (kafeiaqr@rambler.ru), Семёнов Александр Сергеевич (sash-alex@yandex.ru), Кинаш Арлетта Александровна (arletta_09@mail.ru).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ ГЧП, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ГЧП РФ

THE RUSSIAN EXPERIENCE OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP: METHODOLOGY FOR ASSESSING PPP PROJECTS, THE CURRENT STATE AND PROSPECTS OF THE PPP MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION

V. Grebennikova
I. Gryada

Summary. in the framework of the scientific article analyzes the Russian practice of implementation of public-private partnership: the methods of evaluation of effectiveness of the PPP, assesses the current state of the PPP market and its development prospects, and provides recommendations to accelerate this process.

Keywords: public-private partnership, infrastructure project, PPP agreement, concession agreement, PPP efficiency assessment, PPP market.

Гребенникова Вера Александровна

К.э.н., доцент, Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Гряда Игорь Леонидович

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

igor.gryada@yandex.ru

Аннотация. в рамках научной статьи анализируется российская практика осуществления государственно-частного партнерства: рассматривается методика оценки эффективности ГЧП, оценивается современное состояние рынка ГЧП и перспективы его развития, а также приводятся рекомендации для ускорения данного процесса.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инфраструктурный проект, соглашение о ГЧП, концессионное соглашение, оценка эффективности ГЧП, рынок ГЧП.

Неразвитость инфраструктуры оказывает негативное влияние на экономическое развитие страны, отрицательно влияет на качество услуг, оказываемых ее населению, а также мешает росту предпринимательской активности.

Учитывая все выше перечисленное, большинство государств создают и модернизируют инфраструктурные объекты за счет выделения бюджетных средств. Но, как показывает практика, для реализации данных целей одних только бюджетных ресурсов недостаточно [4, с. 7].

Большинство государств для реализации инфраструктурных объектов стараются привлекать внебюджетные средства и частных инвесторов, что помогает ощутимо снизить нагрузку на бюджет и повысить эффективность эксплуатации полученных инфраструктурных объектов [2]. Разумеется, государственно-частное партнерство не может решить все инфраструктурные проблемы в стране, однако значительно повысить эффективность государственных расходов механизмы ГЧП способны.

Под ГЧП авторами понимается долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество между государством

и частным инвестором, направленное на создание и последующую эксплуатацию инфраструктурного объекта, достигаемое посредством привлечения частных ресурсов и разделения рисков между партнерами.

В проекте ГЧП можно выделить два этапа:

- ◆ затратный этап, в течение которого частный инвестор и государство инвестируют денежные средства в объекты инфраструктуры;
- ◆ доходный этап, в течение которого происходит возврат инвестиций через оказание услуг с помощью данных объектов.

Именно наличие доходного этапа отличает проекты ГЧП от государственного заказа. Источником дохода по проекту ГЧП может быть как выручка от оказания услуг частным лицам, так и платежи из бюджета [9, с. 6].

Наиболее часто ГЧП реализуется в следующих отраслях инфраструктурного комплекса [3]:

- ◆ транспортная инфраструктура (автомобильные и железные дороги, морские и речные порты, аэропорты, метро и т.п.)
- ◆ социальная инфраструктура (здравоохранение; образование; культура; спорт)



Рис. 1. Этапы реализации проекта ГЧП

- ♦ энергетическая инфраструктура (объекты тепло-, газо- и энергоснабжения; наружное освещение и иные объекты)
- ♦ коммунальная инфраструктура (водоснабжение и водоотведение; утилизация бытовых отходов; благоустройство территорий и т.п.)

Долгосрочный характер ГЧП следует из необходимости возврата денежных средств, вложенных частной стороной. В среднем по статистике концессионные соглашения в России заключаются сроком на 13 лет [10, с. 9].

Обязательным условием отношений ГЧП является разделение рисков. Под рисками понимаются вероятные изменения показателей проекта, прежде всего связанные с доходами и расходами. При поиске оптимального распределения рисков между партнерами обычно руководствуются общим правилом — каждый риск по проекту несет та сторона, которая способна наилучшим образом им управлять [9, с. 6].

Реализация проекта ГЧП в РФ возможна путем заключения соглашения о ГЧП или концессионного соглашения. Принципиальное отличие ГЧП от концессии — возможность возникновения права частной собственности на объект соглашения. Однако, обязательства по соглашению о ГЧП следуют за объектом и регистрируются в качестве обременения. Иначе говоря, созданную или

реконструированную школу нельзя будет перепрофилировать в торговый центр [6].

На рисунке 1 представлена общая схема реализации проекта ГЧП [10, с. 40].

Как видно из данной схемы, перед принятием решения о реализации проект довольно продолжительное время проходит процесс оценки уполномоченным государственным органом. Данный процесс заключается в определении финансовой эффективности проекта и его сравнительного преимущества. Схематично данный процесс представлен на рисунке 2 [10, с. 43].

Оценка эффективности проекта проводится перед определением его сравнительного преимущества. В рамках оценки эффективности определяется:

1. финансовая эффективность проекта;
2. социально-экономический эффект от реализации проекта, рассчитанный с учетом целей и задач, определенных в соответствующих документах стратегического планирования.

Цель оценки финансовой эффективности в РФ — определить коммерческую целесообразность проекта (окупаемость проекта для частного партнера).

В РФ для оценки финансовой эффективности проекта, реализуемого в рамках соглашения о ГЧП, применя-

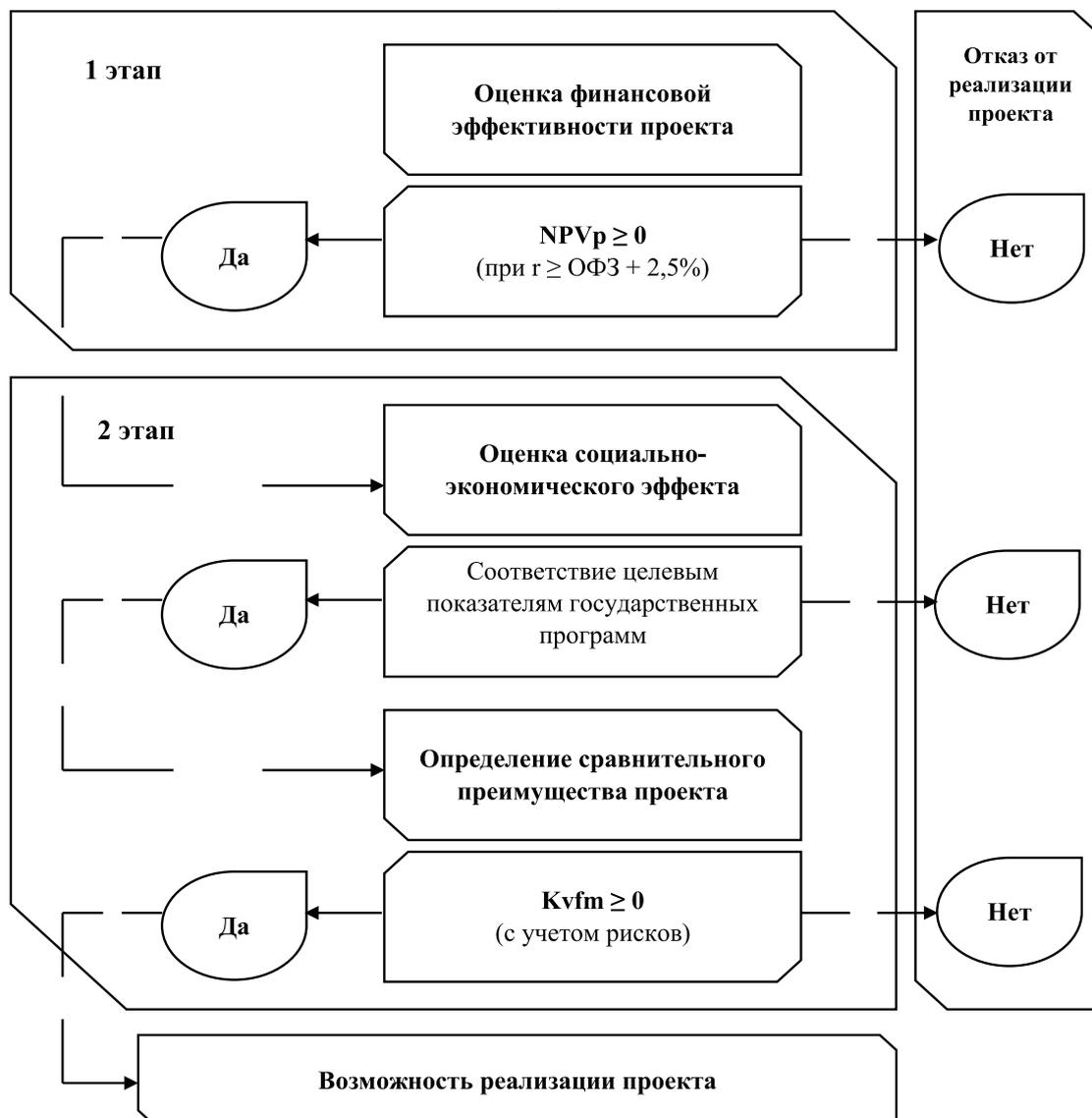


Рис. 2. Алгоритм проведения оценки эффективности проекта ГЧП и определения его сравнительного преимущества

ется методика, закрепленная в Приказе Минэкономразвития России от 30 ноября 2015 г. N894 «Об утверждении методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».

Согласно данному положению проект признается финансово эффективным, если чистая приведенная стоимость проекта больше или равна 0 рублей [1]. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле (1):

$$NPV_{pp} = \sum_{t=1}^T \frac{FCF_{pp,t}}{(1+r_{pp})^t} \quad (1)$$

где: NPV_{pp} — чистая приведенная стоимость проекта, в рублях;

$FCF_{pp,t}$ — свободный денежный поток от проекта в году t , в рублях;

r_{pp} — ставка дисконтирования для частного партнера, в процентах;

t — год реализации проекта (в качестве первого года принимается год планируемого заключения соглашения);

T — общее число лет реализации проекта.

У авторов вызывает сомнение установленный предел нижней границы данного показателя. Значение больше 0 руб. вполне логично для применения частным

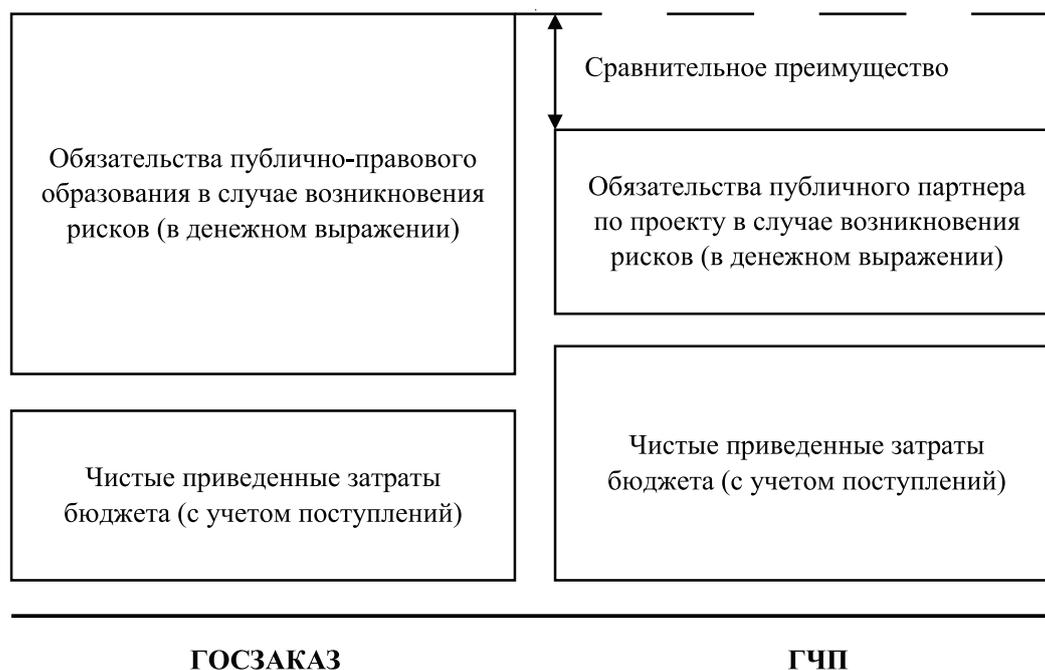


Рис. 3. Общий подход к оценке сравнительного преимущества

инвестором — ему важно окупать затраты, чтобы иметь возможность продолжать свою финансово-хозяйственную деятельность. Государство же, в первую очередь, должно оценивать вклад проекта в развитие социальной сферы, поскольку оно несет социальную функцию. Если проект будет иметь высокое социальное значение, то почему бы в итоге не рассмотреть возможность реализации данного проекта, пусть даже если экономически он будет государству не совсем выгоден?

Цель оценки социально-экономических эффектов от реализации проекта в РФ — определить соответствие проекта документам целеполагания, а также соответствие его технико-экономических показателей целевым показателям (индикаторам) действующих документов программирования соответствующего уровня [7, с 54].

Социально-экономический эффект проекта признается достаточным в соответствии с оценкой социально-экономического эффекта проекта, если [1]:

1. цели и задачи проекта соответствует не менее чем одной цели и (или) задаче государственных (муниципальных) программ;
2. показатели проекта соответствуют значениям не менее чем двух целевых показателей государственных (муниципальных) программ.

Оценка социально-экономического эффекта от реализации проекта осуществляется следующим образом:

1. определяются соответствующие проекту по целям, задачам и предмету государственные (муниципальные) программы;
2. устанавливается качественное соответствие целей, задач и предмета проекта целям, задачам и предмету государственных (муниципальных) программ;
3. выбираются целевые показатели (индикаторы) государственных (муниципальных) программ, соответствующие целям, задачам и предмету проекта (далее — целевые показатели);
4. на основе выбранных целевых показателей определяются соответствующие технико-экономические показатели проекта.

Если по итогам оценки проект признан эффективным по каждому из указанных критериев, определяется его сравнительное преимущество.

Цель оценки сравнительного преимущества реализации проекта в РФ — определить наличие преимущества в использовании средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для реализации проекта ГЧП перед использованием этих средств для реализации государственного, муниципального контракта при условии, что цены, объемы, качество и иные характеристики товаров, работ и услуг равны в обоих случаях [7, с 54].

Оценка сравнительного преимущества проекта производится на основании соотношения следующих показателей:

1. чистые дисконтированные расходы средств бюджетов бюджетной системы РФ при реализации проекта ГЧП / МЧП и чистые дисконтированные расходы при реализации государственного контракта, муниципального контракта;
2. объем принимаемых публичным партнером обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта ГЧП / МЧП и объем принимаемых таким публично-правовым образованием обязательств при реализации государственного контракта, муниципального контракта.

Схематично общий подход к оценке сравнительного преимущества представлен на рисунке 3.

Сравнительное преимущество проекта признается, если выполняется следующее условие:

$$\begin{cases} k_{vfm} = 1 - \frac{PBV_{ppp} + PRV_{ppp}}{PBV_{cp} + PRV_{cp}} \geq 0 \\ \text{для } PBV_{cp} + PRV_{cp} \geq 0 \end{cases} \quad (2)$$

и

$$\begin{cases} k_{vfm} = \frac{PBV_{ppp} + PRV_{ppp}}{PBV_{cp} + PRV_{cp}} - 1 \geq 0 \\ \text{для } PBV_{cp} + PRV_{cp} \leq 0 \end{cases} \quad (3)$$

где: k_{vfm} — коэффициент сравнения преимущества реализации проекта при заключении соглашения или государственного контракта;

PBV_{ppp} — чистые дисконтированные расходы средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации при реализации проекта;

PBV_{cp} — чистые дисконтированные расходы средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации при реализации государственного контракта;

PRV_{ppp} — суммарный объем принимаемых публичным партнером обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта;

PRV_{cp} — суммарный объем принимаемых публично-правовым образованием обязательств в случае возникновения рисков при реализации государственного контракта.

Стоит отметить, что при использовании подобного стандартизированного подхода существует вероятность недооценки разного рода рисков, т.к. не учитываются особенности конкретного проекта, что может привести к негативным последствиям. В российской практике ГЧП можно встретить несколько подобных примеров [5]:

- ♦ технические ошибки проектирования, из-за которых не была учтена проблема сложного грунта повлекли удорожание сметы на 30%, в результате чего Правительство Санкт-Петербурга объявило о прекращении концессионного соглашения

о проектировании, строительстве и эксплуатации Орловского тоннеля под Невой в декабре 2012 года.

- ♦ несправедливое распределение рисков по проекту отпугнуло потенциальных инвесторов от участия в конкурсе на право заключения концессионного соглашения на проектирование, строительство и эксплуатацию Северного тоннеля в г. Ростов-на-Дону
- ♦ при строительстве скоростной автомобильной дороги Москва–Санкт-Петербург на участке 15–58 км пришлось частично произвести вырубку Химкинского леса, что повлекло массовые протесты населения
- ♦ в 2012 году соглашение с КОГП «Вятские автомобильные дороги», предусматривающий ремонт дорог в Кировской области на сумму более 570 млн. рублей был признан недействительным, т.к. антимонопольная служба установила, что закон «Об участии Кировской области в проектах государственно-частного партнерства» противоречит Федеральному закону № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Во избежание подобного развития событий необходимо уделять большее внимание оценке рисков. Целесообразно создание специальных комиссий, в состав которых будут входить представители, как со стороны частного инвестора, так и со стороны государства.

Анализ рынка ГЧП показывает, что за 2018 год 353 проекта с использованием механизмов ГЧП прошли стадию коммерческого закрытия (были заключены соответствующие соглашения/договоры/контракты), что в полтора раза меньше, чем годом ранее. Зато объем частных инвестиций, напротив, вырос: 451,7 млрд. руб. в 2018 году, против 247,5 млрд. руб. в 2017 году. При этом надо отметить, что такой рост произошел в основном за счет двух мега-строек — железнодорожной линии Элегест — Кызыл — Курагино (126,6 млрд. руб. частных инвестиций) и Северного широтного хода (СШХ, 103 млрд. руб.) [8, с. 18].

На рисунке 4 представлена динамика развития отношений ГЧП в РФ за 2014–2018 гг.

В целом же, в России в процессе реализации находятся 3 422 ГЧП-проекта с общим объемом частных инвестиций — 2 182 млрд. руб.

Больше всего частных денег в концессиях и в проектах более 1 млрд. руб. Особо выделяются транспорт и коммунально-энергетическое хозяйство. Транспорт

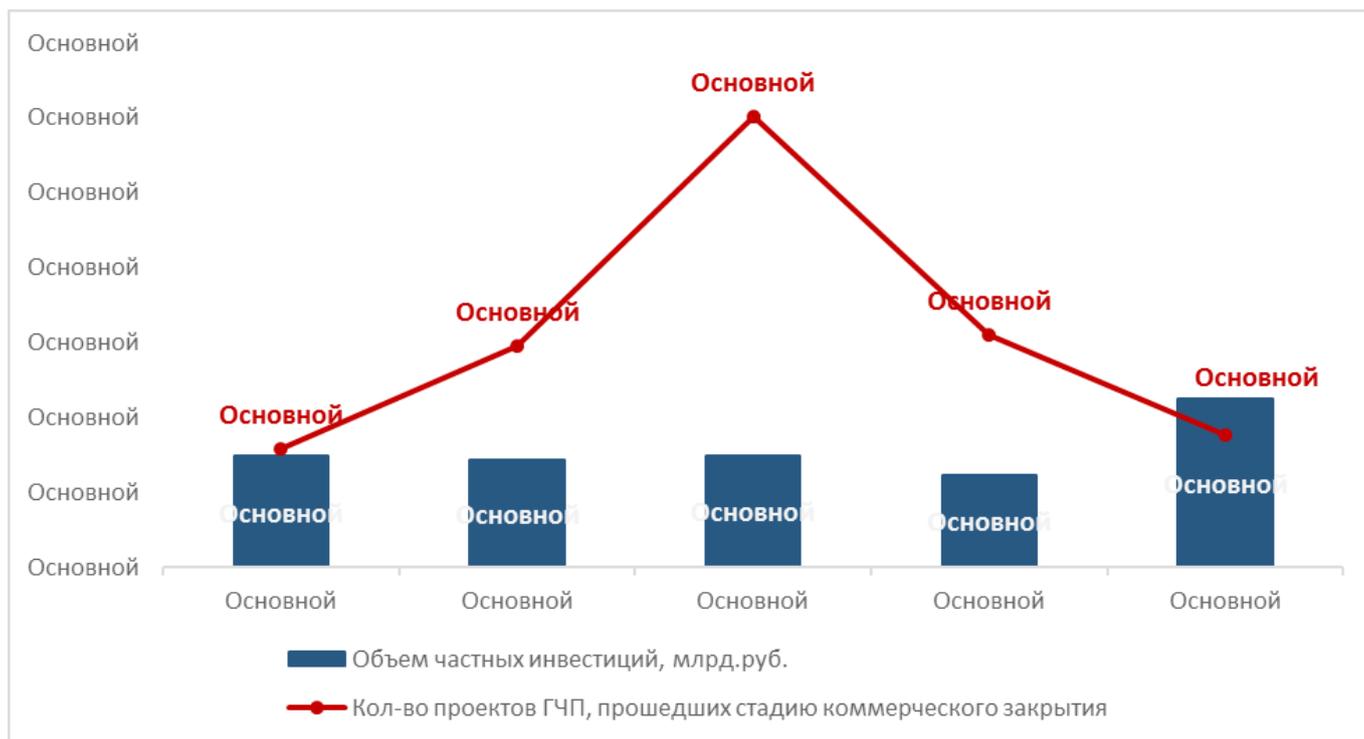


Рис. 4. Динамика развития отношений ГЧП в РФ за 2014–2018 гг.

лидирует по объему инвестиций. На отрасль приходится 59% от общих инвестиций или 1,3 трлн. руб. При этом по количеству проектов на транспортную отрасль приходится всего 4%.

В коммунально-энергетическом хозяйстве ситуация иная — 80% или 2 731 проект приходится именно на этот сектор, хотя в денежном выражении это всего лишь четверть от общего объема.

Основные направления развития инфраструктуры в РФ на ближайшие годы задают национальные проекты — комплексные программы по основным сферам деятельности: транспорту, образованию, экологии, демографии, жилью и т.д.

Всего их 13, общей стоимостью 25,7 трлн. руб., из которых внебюджетных средств — 7,7 трлн. руб. По экспертным оценкам, непосредственно на развитие инфраструктуры может быть направлено только 15,3 трлн. руб. [8, с. 15].

По оценкам «Global Infrastructure Hub Россия» недофинансирование на всю инфраструктуру в России до 2040 года составит 10,6 трлн. руб. [8, с. 15].

В условиях нехватки бюджетных средств, логично активно использовать механизмы государственно-частно-

го партнерства. Однако в структуре нацпроектов такая возможность осталась вовсе не замеченной.

Все проекты можно разбить на две группы. Первая — финансируемые напрямую из федерального бюджета. Вторые — финансируемые из бюджетов субъектов, в том числе с использованием межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Ни в первой, ни во второй группе нет четких правил по расходованию средств через механизмы ГЧП. Скорее наоборот, правила прописаны в логике прямых бюджетных инвестиций (госзаказа) [8, с. 15]:

- ◆ Текст правил не отражает особенности предоставления денежных средств на проекты ГЧП даже в тех случаях, когда в самих федеральных проектах планируется достичь показатели нацпроектов с помощью механизмов ГЧП.
- ◆ Мероприятия, на которые направляются средства в рамках правил, сформулированы не в терминологии законодательства о ГЧП. Например, правила для нацпроекта «Образование» подразумевают под собой институт госзаказа, что влечет риск невозможности направления данных средств на проекты ГЧП.
- ◆ Сроки, которые заложены для софинансирования в рамках правил, не соответствуют особенностям запуска и реализации проектов ГЧП.
- ◆ Большинство правил предусматривает, что субъект РФ должен отчитаться за полученные средства

в тот же год, достигнуть определенных KPI. Однако в рамках СГЧП и концессий это невозможно, так как прединвестиционная и инвестиционная фаза таких проектов как правило составляет более 2-х лет.

Чтобы механизмы ГЧП все же массово заработали в рамках нацпроектов, нужно создать прозрачные и понятные правила для их финансирования:

- ◆ выделить в отдельную группу межбюджетные трансферты, которые могут пойти на реализацию именно в рамках механизмов;
- ◆ сформировать отдельный порядок предоставления межбюджетных трансфертов для финансирования проектов ГЧП, который бы учитывал особенности их конкурсных процедур, сроков реализации и отчетности по KPI.

При этом стоит отметить, что нацпроекты по здравоохранению и образованию почти не имеют заявленных внебюджетных средств. То есть, возможность использования инструментов ГЧП в них не предусматривается, даже несмотря на то, что в РФ накоплен немалый опыт ГЧП в данных сферах.

Безусловно, у ГЧП как инструмента развития российской экономики большие перспективы. Сейчас в стране к запуску готовится 302 потенциальных ГЧП-проекта. Их потенциальный объем — 1 041,1 млрд. руб. Из них на ста-

дии конкурса уже 283 проекта с объемом частных денег 166,3 млрд. руб. [8, с. 24].

На стадии инициирования находятся такие крупные федеральные проекты как ВСМ Екатеринбург — Челябинск с объемом частных инвестиций 180 млрд. руб., глубоководный порт в Архангельске (123 млрд. руб.).

Не менее крупные есть и на муниципальном уровне. Например, модернизация объектов централизованных систем холодного водоснабжения и водоотведения в Самаре. Общий объем инвестиций 22 млрд. руб. (100% частные инвестиции).

В целом же в России на стадии инициирования находится более тысячи потенциальных проектов, где возможно использование механизмов ГЧП. В денежном выражении — это более 3 трлн. руб.

Однако развитие ГЧП в полной мере будет возможно лишь в том случае, если в ближайшее время особое внимание будет направлено на устранение факторов, сдерживающих развитие партнерства между государством и частным бизнесом. К подобным факторам относятся не до конца проработанная законодательная база, недостаточно эффективные механизмы финансирования, различные административные барьеры по отношению к инвесторам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]: Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 N894 — Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71182690/> (дата обращения 29.04.19)
2. Государственно-частное партнерство в России. — М., Центр развития государственно-частного партнерства, 2013—38 с.
3. Кочеткова С. А. Государственно-частное партнёрство: учебное пособие. / С. А. Кочеткова — М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2016. — 174 с.
4. Милославский В. Г. Государственно-частное партнерство как фактор политической стабильности и социального развития: учеб. пособие. / В. Г. Милославский — Бук, 2018—110 с.
5. Независимое издание о технологиях и бизнесе RusBase [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/6-mistakes-and-cases/> — 6 ошибок государственно-частного партнерства — объясняем на кейсах — (Дата обращения: 03.05.2019).
6. Новостное агентство РБК [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/01/07/2015/5593c2739a79477953ba46a1> — Госдума одним законом разморозила инвестпроекты на 1,3 трлн. руб. — (Дата обращения: 02.05.2019).
7. Практическое руководство для инвесторов «Государственно-частное партнерство в странах евразийского экономического союза» — М.: Центр развития ГЧП, 2017
8. Просто и честно об инвестициях в инфраструктуру и государственно-частном партнерстве в России — М., Национальный центр государственно-частного партнерства, 2019—32 с.
9. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации, 2013 — М., Центр развития государственно-частного партнерства, 2013—49 с.
10. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики — М., Министерство экономического развития Российской Федерации, 2018

© Гребенникова Вера Александровна, Грядя Игорь Леонидович (igor.gryada@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: ОТ КЛАССИЧЕСКИХ ДО ПОВЕДЕНЧЕСКИХ

METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT: FROM CLASSIC TO BEHAVIORAL

**E. Krasavina
Yu. Zabaykin
A. Radionov**

Summary. The management of each organization, building internal work processes, should be aware that its successful functioning is impossible without its main and main resource — employees. In modern management science, it's already an axiom that very much depends on the enterprise's personnel and, above all, the final result of the organization's work.

In this scientific article, its authors determine the essence of classical and behavioral methods of personnel management, emphasizing both their positive and negative characteristics. The work touched upon and revealed administrative, economic, socio-psychological methods of management, their comprehensive assessment was given.

Keywords: human resources, personnel, personnel management, methods of personnel management, classical methods of personnel management, behavioral methods of personnel management

Красавина Екатерина Валерьевна

Д.с.н., доцент, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва

Krasavina_2905@mail.ru

Забайкин Юрий Васильевич

К.э.н., доцент, РГГРУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ),

Москва

79264154444@yandex.com

Радионов Андрей Владимирович

РГГРУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ), Москва

Аннотация. Руководство каждой организации, выстраивая внутренние трудовые процессы, должно осознавать, что успешное ее функционирование невозможно без основного и главного ее ресурса — сотрудников. В современной управленческой науке уже аксиомой является тот факт, что от персонала предприятия зависит очень многое и, в первую очередь, конечный результат работы организации.

В данной научной статье ее авторы детерминируют сущность классических и поведенческих методов управления персоналом, делая акцент как на их положительных, так и на отрицательных характеристиках. В работе затронуты и раскрыты административные, экономические, социально-психологические методы управления, дана их комплексная оценка.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, персонал, управление персоналом, методы управления персоналом, классические методы управления персоналом, поведенческие методы управления персоналом

Трудовая деятельность любой без исключения организации невозможна без основного и главного ее ресурса — сотрудников. От персонала предприятия зависит очень многое, а именно — конечный результат работы организации. Он может выражаться в различных экономических показателях, в том числе, уровне рентабельности, величине затрат на одну единицу продукции, объемах прибыли. Любые преобразования, следствием которых является изменение в структуре производственных и экономических отношений в рамках предприятия (независимо от формы его собственности), влекут за собой потребность в усовершенствовании системы управления человеческими ресурсами данной организации. Как следствие, появляется объективная необходимость, заключающаяся в придании системе управления людскими ресурсами предприятия более современных и актуальных на текущий период времени свойств и качеств. Эти новые свойства и качества системы управления, безусловно, должны быть адекватны по отношению к нынешним условиям функционирования предприятий, прямым образом влияя на повышение его эффективности. В настоящее время все организации (независимо от формы собственности)

стремятся решить общую задачу, а именно найти эффективные способы управления трудовым процессом, обеспечивающим активизацию личностного потенциала каждого из сотрудников.[4, с. 81]

Важно отметить, что на сегодняшний день отделы кадров больше не выполняют функцию связующего звена с другими подразделениями, службами и отделами организации. В связи с чем, на большинстве отечественных предприятий они, как правило, имеют низкий организационный статус. Это прямым образом оказывает влияние на характер выполняемых ими полномочий, которые все больше имеют теоретический, а не практический характер. К сожалению, отделы кадров больше не выступают как координирующий центр кадровой работы организации. [2, с. 141]

По оценкам современных исследователей, нынешние тенденции в развитии управленческой теории и практики таковы, что в менеджменте человеческими ресурсами в обязательном порядке должны применяться эффективные научные знания и новейшие технологии данной области. Наряду с этим процесс управления че-

ловеческими ресурсами невозможно качественно осуществить без должного внимания менеджерского корпуса предприятия к вопросу обучения (переобучения) и повышения квалификации своих сотрудников.[4, с. 83]

В настоящее время качественный анализ эффективного набора методов управления человеческими ресурсами организации, а также возможных путей их совершенствования, объясняется усиливающимся по нарастающей кадровым кризисом, потребностью систематически увеличивать производительность труда на предприятии.

В связи с этим классические методы управления требуют радикального переосмысления и пересмотра, они должны быть адаптированы к динамично изменяющимся условиям внешней среды. В свою очередь современные методы управления, которых на сегодняшний день насчитывается великое множество, безусловно, нуждаются в детальном анализе и тщательной отработке в ходе практической управленческой деятельности. Однако, и классические, и современные методы объединяет одно — все они в обязательном порядке должны учитывать специфику конкретного предприятия, а также быть ориентированы на достижение его коммерческих целей.[1]

Все методы управления персоналом (как классические, так и современные) подразумевают под собой целенаправленные и систематические действия, которые позволили бы организовать совместный труд и достичь определенных по уровню и качеству результатов. Многие современные специалисты в области управления персоналом детерминируют методы управления человеческими ресурсами не что иное, как конкретные способы управленческих воздействий на сотрудников организации, общей целью которых является достижение требуемых показателей. [5, с. 22]

Рассуждая о классическом наборе методов управления человеческими ресурсами, важно упомянуть, что к их числу наука относит административные и экономические. Именно данные методы наиболее широко применяются в рамках классического подхода в менеджменте персоналом предприятия.

Отечественные и западные ученые сходятся во мнении, что административные методы в практической своей реализации предполагают такие способы воздействия на человеческие ресурсы организации, как:

- ◆ воздействие на сотрудника предприятия со стороны организации в целом, и линейного руководителя, в частности, на основе жесткой иерархии управления, субординации в отношении должностных полномочий, а также четкое закрепле-

ние руководящих и исполнительских функций за их носителями;

- ◆ распорядительное воздействие на сотрудника предприятия со стороны организации в целом, и линейного руководителя, в частности, на основе дескрипции организационного функционала индивида, которая, в свою очередь, детерминирует зону ответственности каждой единицы персонала в отдельности;
- ◆ материальное воздействие, которое базируется как на выработанной системе поощрений (общепринятых и специфических, свойственных данному предприятию), так и на системе наказаний сотрудников;
- ◆ дисциплинарное воздействие, которое детерминирует полный набор ситуаций, в случае которых к работнику будут применены санкции;
- ◆ административное воздействие, которое служит неким индикатором степени участия в трудовом процессе управляющей системы.[5, с. 24]

Фундаментальная наука об управлении человеческими ресурсами постулирует о том, что все административные методы без исключения основываются на внутренних нормативных документах, а именно: нормах, правилах, требованиях к работе.

Применение административных методов в процессе управления персоналом имеет жесткий регламент. К перечню документов, регламентирующих их практическое применение, можно отнести и устав предприятия, и специфику его организационной структуры, и положение о внутренней деятельности предприятия, и должностные инструкции сотрудников, а также штатное расписание, и пункты трудового договора. В целом, можно отметить, что применение на практике всех административных методов позволяет существенным образом упорядочить работу организации, радикально повысить ее управляемость, а также четко обозначить сферу ответственности каждого работника в отдельности.[6, с. 39]

Важно учитывать тот факт, что все административные методы могут повлечь за собой и позитивные, и негативные результаты. К числу положительных последствий в ходе применения административных методов специалисты относят:

- ◆ более высокую степень управляемости организации, которая оказывается возможной за счет жесткой регламентации ее внутренних процессов, в частности, деятельности персонала;
- ◆ более адекватное понимание со стороны сотрудников своих обязанностей и прав за счет четкой дескрипции;
- ◆ стандартизацию всех внутренних организационных процессов;

- ◆ более короткий период времени, требуемый для принятия управленческих решений (необходимо отметить, что данное правило действует исключительно в ситуациях нормальной деятельности предприятия);
- ◆ неукоснительное следование трудовому законодательству и его четкое соблюдение. [6, с. 37]

Однако, наряду с большим количеством преимуществ, можно выделить и отрицательные последствия, к которым может привести применение административных методов управления.

К числу явных «минусов» специалисты относят:

- ◆ падение уровня эмоциональной вовлеченности персонала предприятия в рабочий (трудовой) процесс;
- ◆ использование в основном типовых нормативных документов, которые отнюдь не отражают и не учитывают специфику организации, и, как следствие, не исполняют свои функции;
- ◆ отсутствие «гибкости» организационной структуры, которая блокирует внедрение нововведений и инноваций;
- ◆ достаточно формальный подход к управленческим процессам. [7, с. 57]

Среди классических методов управления (как уже было отмечено ранее) выделяют не только административные, но и экономические. Их основной инструментарий — материальное (денежное и неденежное) стимулирование сотрудников предприятия. Соответственно, они эффективны там, где присутствует явная материальная заинтересованность со стороны работника. К числу экономических методов можно отнести премии и бонусы, и непосредственно саму заработную плату, и участие персонала в прибыли компании, и льготы с привилегиями, и, в некоторых случаях, систему штрафных санкций. То есть весь комплекс методов, которые связаны непосредственно с распределением материальных ценностей организации среди ее сотрудников.

Применение экономических методов управления на предприятии регламентируется, в том числе, рядом нормативных документов (законов и актов), среди которых основным является Трудовой кодекс РФ. Именно ТК РФ устанавливает условия, порядок и размер использования экономических методов, которые работодатель должен неукоснительно соблюдать. [3, с. 112]

К числу неоспоримых преимуществ применения экономических методов управления персоналом предприятия можно отнести:

- ◆ опору на базовые (жизненноважные) потребности сотрудников;

- ◆ тесную взаимосвязь трудовых результатов с общими результатами деятельности предприятия;
- ◆ достаточно высокую степень эффективности (однако, здесь важно отметить, что она возможна только при условии, когда система материального стимулирования работников выстраивается с учетом мотивационных предпочтений и потребностей работника);
- ◆ четкость, прозрачность и простоту в расчетах за счет использования регламентированных нормативов оплаты труда персонала;
- ◆ социальные гарантии и защищенность работников предприятия. [6, с. 38]

Однако, если экономические методы управления используются несоразмерно, выборочно, необоснованно и несправедливо они могут повлечь за собой и негативные последствия. К их числу, по мнению специалистов, можно отнести:

- ◆ увеличение показателей текучести персонала на предприятии ввиду недостаточного уровня оплаты их труда, чрезмерных штрафных санкций, отсутствия социальной защищенности и гарантий;
- ◆ рост уровня напряженности и конфликтности в трудовом коллективе;
- ◆ снижение показателей производительности труда, степени удовлетворенности трудовым процессом и качественного уровня исполняемых должностных обязанностей.

Однако, в данной научной работе мы хотели бы раскрыть не только классические методы менеджмента персоналом, но и остановиться более подробно на сути поведенческого подхода в управлении человеческими ресурсами. Приоритетную роль в поведенческом подходе, как считают современные исследователи, играют социальные и психологические методы. [3, с. 114]

Так, например, анализ личных способностей индивида, его профессиональных предпочтений, а также склонностей к тому или иному виду трудовой деятельности может позволить руководителю максимально полно задействовать сотрудника в процессе достижения организационных целей.

Более того, выстроенная на основе ведущих мотивов работников, система стимулирования труда на предприятии, даст возможность

По мнению адептов поведенческих методов управления, они дают возможность создания для сотрудников предприятия исключительно благоприятной организационной среды, которая даст возможность максимально полно раскрыть, а в дальнейшем и реализовать, их лич-

ностные качества, профессиональные знания, умения и навыки, обеспечить непрерывный профессиональный рост.

Поведенческие методы управления персоналом, базирующиеся на социальных и психологических знаниях об индивиде, позволяют оказывать воздействие на личностные (персональные) особенности сотрудников, раскрывать их способности, способствовать реализации их мотивов, удовлетворять внутренне стремление индивида к совместной деятельности.

Ряд современных исследований подтверждает факт о том, что поведенческие методы могут привести к максимальному эффекту в управлении, поскольку они ориентированы и принимают во внимание внутренние стремления индивидов к лидерству, сотрудничеству, развитию его способностей, а также удовлетворению потребностей в самореализации, признании и уважении со стороны других членов трудового коллектива.[5, с. 23]

Однако, важно помнить, что залогом эффективного практического применения поведенческих методов управления является детальный анализ социальной и психологической структуры трудового коллектива. Иными словами, руководитель должен иметь четкое представление о способностях каждого отдельно взятого подчиненного, вникать и принимать его социальную позицию, способствовать развитию устойчивых социальных связей и взаимодействий с коллегами.

Поведенческие методы управления, как показывает практика их применения в различных организациях, существенным образом могут повысить личную заинтересованность работников как в самом трудовом процессе, так и его результате. Они обладают исключительно положительным влиянием в тех случаях, когда ситуация требует повысить уровень сплоченности трудового коллектива. Некоторые специалисты уверены, что поведенческим методам присущ синергетический эффект — си-

туация, при которой результаты трудовых усилий группы работников в разы превосходит сумму индивидуальных результатов трудовой деятельности каждого из них. Более того, поведенческие методы управления персоналом дают реальную (а не иллюзорную) возможность членам трудового коллектива постоянно совершенствоваться и развиваться.

Однако, существуют и некие ограничения, способные существенным образом ограничить применение поведенческих методов. Главным препятствием их практического внедрения является высокий уровень их сложности. Поведенческие методы требуют исключительно комплексного подхода, они начинают давать положительные эффект только при условии их тесной взаимосвязи с финансовыми и организационными задачами предприятия.

В отличие от классических методов управления, поведенческие требуют косвенного, опосредованного характера воздействия. Они не приемлют авторитарный стиль управления, а возможны лишь в тех организациях, где руководство придерживается демократических взглядов. Одним из главных преимуществ поведенческих методов управления является то, что они способствуют стратегическому развитию предприятия, укреплению его конкурентоспособности и развитию профессионального потенциала.

В завершении важно отметить, что и у классических, и у поведенческих методов есть безусловные плюсы. Однако, их неграмотное практическое применение может повлечь за собой необратимые (негативные) последствия. И административные, и экономические, и социально-психологические методы управления персоналом имеют как свои преимущества, так и недостатки. Максимальный же эффект они могут дать только в том случае, когда применяются комплексно и отвечают организационной специфике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. — СПб. Питер, 2015.
2. Забайкин Ю. В. Применение экономико-математических методов в производственном планировании // *Kant*. 2017, № 2(23). С. 140–147.
3. Заернюк В.М., Калинин А.Р., Забайкин Ю.В., Рыжова Л.П. Управление рисками предприятия. Учебное пособие. — М.: Изд-во: Научные технологии, 2017. — 124с.
4. Красавина Е. В. Формирование эффективного кадрового состава предприятия / Формирование эффективного трудового потенциала персонала организации: сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Г. И. Москвитина, Е. З. Карпенко, А. А. Степанова. — Москва, 2016. С. 80–85.
5. Красавина Е. В. Система работы с кадрами в современной компании // *Научные исследования и разработки. Экономика фирмы*. 2016, Т. 5. № 2. С. 22–25.
6. Красавина Е. В. Использование новых подходов при формировании и управлении персоналом предприятия // *Научные исследования и разработки. Экономика фирмы*. 2015. Т. 4. № 1. С. 37–41.
7. Шумахер Г. Издержки на персонал // *Кадры, персонал*. -Десслер Г. Управление персоналом / Г. Десслер. — М.: Бином. Лаборатория знаний, 2014.
8. Джордж Дж.М., Джоунс Г. Р. Организационное поведение. Основы управления: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 463с.

9. Забайкин Ю. В. Применение экономико-математических методов в производственном планировании // Кант. 2017, № 2(23). С. 140–147.
10. Заернюк В.М., Калинин А. Р., Забайкин Ю. В., Рыжова Л. П. Управление рисками предприятия. Учебное пособие. — М.: Научные технологии, 2017. — 124с.
11. Красавина Е. В. Формирование эффективного кадрового состава предприятия / Формирование эффективного трудового потенциала персонала организации: сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Г. И. Москвитина, Е. З. Карпенко, А. А. Степанова. — Москва, 2016. С. 80–85.
12. Красавина Е. В. Использование новых подходов при формировании и управлении персоналом предприятия // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2015. Т. 4. № 1. С. 37–41.
13. Красавина Е. В. Система работы с кадрами в современной компании // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2016, Т. 5. № 2. С. 22–25.
14. Райт П.М., Данфорд Б. Б., Снелл С. А. Человеческие ресурсы и ресурсная концепция фирмы // Российский журнал менеджмента.

© Красавина Екатерина Валерьевна (Krasavina_2905@mail.ru),
Забайкин Юрий Васильевич (79264154444@yandex.com), Радионов Андрей Владимирович.
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



РЭУ им. Г.В. Плеханова

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

MODERN PROCEDURES AND METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT AND EVALUATION OF THEIR EFFECTIVENESS

**E. Krasavina
Yu. Zabaykin
A. Radionov**

Summary. It is important to note that not all personnel management procedures and methods currently used in the enterprise lead to positive results. One of the conditions for their successful application is their complexity and consistency. Modern management science knows many procedures and methods of management that have a positive effect.

In this scientific article, the authors explore the procedures and methods of human resource management that can lead to economic, social and psychological effects. Along with this, the work reveals the strategic directions for the development of modern procedures and methods of personnel management.

Keywords: personnel, human resources, personnel management, personnel management procedure, personnel management methods, economic effect, social effect, psychological effect

Красавина Екатерина Валерьевна

Д.с.н., доцент, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва

Krasavina_2905@mail.ru

Забайкин Юрий Васильевич

К.э.н., доцент, РГГУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ),

Москва

79264154444@yandex.com

Радионов Андрей Владимирович

РГГУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ), Москва

Аннотация. Важно отметить, что не все процедуры и методы управления персоналом, используемые в настоящее время на предприятии, приводят к положительным результатам. Одними из условий их успешного применения является их комплексность и систематичность. Современной управленческой науке известно множество процедур и методов управления, дающих положительный эффект.

В данной научной статье ее авторы исследуют процедуры и методы менеджмента человеческими ресурсами, которые могут привести к экономическому, социальному и психологическому эффекту. Наряду с этим в работе раскрыты стратегические направления развития современных процедур и методов управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, человеческие ресурсы, людские ресурсы, менеджмент персоналом, процедура управления персоналом, методы управления персоналом, экономический эффект, социальный эффект, психологический эффект

Современные методы менеджмента персоналом активно применяют предыдущий опыт, накопленные знания и практику предшествующих управленческих школ. Однако, согласно требованиям современного социума она дополняют их новейшими технологиями, средствами и способами воздействия на человеческие ресурсы.

Важно отметить, что анализ современных методов управления полностью подтверждает тот факт, что за последние несколько десятков лет радикально поменялся подход к восприятию и детерминации самого термина «персонал». По мнению отечественных исследователей, персонал из статьи затрат под названием «кадры» модернизировался в статью инвестиций под названием «стратегический ресурс».[5, с. 82]

Специалисты отмечают, что все современные методы управления людскими ресурсами предприятия развиваются в трех стратегических направлениях. А именно:

- ◆ ресурсном;
- ◆ процессуальном;

- ◆ структурном.[6, с. 40]

Если изучать и рассматривать сотрудников организации через призму ресурсного подхода, то методы управления работниками предприятия должны всячески способствовать развитию данного ресурса, а также увеличению его качественного уровня. Ресурсный подход базируется на таких методах, как:

- ◆ оценка персонала и его аттестация;
- ◆ профессиональное развитие человеческого капитала;
- ◆ повышение эффективности внутренних коммуникаций в рамках организации;
- ◆ совершенствование системы мотивации сотрудников предприятия.

В рамках процессуального подхода процедура управления людскими ресурсами изучается с точки зрения процесса. В свою очередь, методы управления работниками рассматриваются как составные (связующие) элементы и(или) этапы общего процесса организации коллективного (совместного) труда. Адепты процессу-

ального подхода полагают, что главенствующую роль здесь должны играть такие направления работы с персоналом, как:

- ◆ подбора персонала;
- ◆ профессиональная и психологическая адаптация персонала;
- ◆ обучение, переобучение, повышение квалификации персонала;
- ◆ мотивация и стимулирование персонала;
- ◆ развития деловой карьеры персонала.

Структурный подход и его последователи стремятся изучить и описать процесс управления человеческими ресурсами как некую систему, которой присуща достаточно устойчивая структура. В свою очередь, методы управления исследуются здесь в качестве инструментария, оказывающего влияние на составные части (элементы) данной структуры. Важно отметить, что в рамках структурного подхода берется во внимание внутренняя и внешняя системы управления сотрудниками предприятия. В рамках структурного подхода можно выделить следующие основные процедуры:

- ◆ создание положительного имиджа компании, выступающей в роли работодателя;
- ◆ внутренний и внешний маркетинг людских ресурсов;
- ◆ привлечение работников с определенным набором профессиональных и личностных качеств;
- ◆ выстраивание эффективных внутренних коммуникационных процессов и связей.[5, с. 83]

В настоящее время наука об управлении персоналом достаточно космополитична. В современном менеджменте активно применяются эффективные методы, накопленные в рамках научных школ различных стран. [1]

Так, например, американская и западноевропейская школы привнесли в российскую практику управления человеческими ресурсами широкий набор процедур и методов работы с персоналом. К их числу принято относить:

1. Управление по целям. Данная процедура подразумевает, что оценка эффективности работы персонала предприятия осуществляется в зависимости от степени достижения ключевых показателей эффективности, уровня и качества реализации поставленных целей. В свою очередь, планирование количественного и качественного состава сотрудников осуществляется в зависимости от стоящих перед организацией целей.
2. Контроллинг. Данный метод подразумевает стандартизацию процессов менеджмента людскими ресурсами, которая должна базироваться на выявлении показателей эффективности работы каждого отдельно взятого работника организа-

ции, представляющего конкретное ее подразделение. Здесь, что важно, должен осуществляться жесткий контроль достижения установленных показателей.

3. Управление временем. Практическая реализация данной процедуры предполагает, что рабочее время тоже должно стать объектом менеджмента. А именно, процедура оптимизации рабочего времени на практике позволяет существенным образом снизить издержки на персонал, увеличить производительность труда человеческих ресурсов предприятия, внедрять и в дальнейшем успешно реализовывать новые средства мотивации сотрудников организации.
4. Формирование благоприятной социально-психологической атмосферы в рабочей группе. В свою очередь, эта процедура реализуется за счет поддержки и оказания помощи новым членам трудового коллектива и, как следствие, способствует укреплению межличностных и профессиональных связей, существенным образом снижает эмоциональную напряженность.
5. Профессиональное развитие персонала. Оно предполагает, в первую очередь, грамотную и объективную оценку текущего уровня профессионализма работников предприятия, их трудовых навыков и уровня компетенций. По завершению данной процедуры (в идеале) должны быть разработаны индивидуальные и (или) коллективные программы повышения профессионального уровня и квалификации. Специалисты отмечают, что руководители, которые уделяют должное внимание профессиональному развитию своих подчиненных, способны поддерживать на устойчивом уровне заинтересованность работников в продуктивном и качественном трудовом процессе, что, в свою очередь, способствует повышению конкурентоспособности предприятия.
6. Создание эффективного внутриорганизационного взаимодействия. Данный метод приобретает наибольшую эффективность в крупных холдингах, а также компаниях, имеющих разветвленную организационную структуру с многочисленными представительствами и филиалами. Практическая реализация этого метода базируется на его «прозрачности» и разъяснительных мероприятиях для всех участников. Иными словами предполагается, что каждый работник предприятия должен четко осознавать цели и задачи своей трудовой деятельности, а также объективно оценивать свой вклад в достижение общих организационных результатов. Практика показывает, что привлечение человеческих ресурсов предприятия к коллективной дискуссии, направленной на поиск и устранение проблем в системе

менеджмента персоналом, существенным образом повышает эффективность процесса управления. [8, с. 117]

Таким образом, все современные процедуры и методы управления людскими ресурсами в целом ориентированы на решение конкретных организационных задач, что должно привести в итоге в повышению показателей деятельности предприятия в целом.

Оценка степени эффективности различных процедур и методов менеджмента человеческими ресурсами детерминирована исключительно результатами, достигаемыми трудовым коллективом в ходе совместной деятельности. Так, например, экономический эффект рассчитывается исходя из разницы между совокупными затратами на сотрудников организации и общим объемом финансового результата работы всей рабочей группы (коллектива). Основными индикаторами экономического эффекта от применения «правильных» методов управления человеческими ресурсами принято считать:

- ◆ стабильное увеличение показателей производительности труда;
- ◆ стабильный рост количества и качества выпускаемых товаров, услуг и пр., которые происходят вследствие увеличения показателей производительности труда;
- ◆ укрепление конкурентных позиций предприятия, которые происходят вследствие стабильного роста количества и качества выпускаемых товаров, услуг и пр.;
- ◆ снижение издержек на персонал, которые происходят за счет процедур, направленных на оптимизацию организационной структуры, стабильному падению показателей текучести кадров, устойчивому росту качества работы рабочей группы в частности и трудового коллектива в целом. [6, с. 39]

Анализ научной литературы показывает, что наиболее распространенными показателями, оценивающими степень эффективности используемых процедур и методов управления персоналом, в управленческой практике являются:

- ◆ производительность труда;
- ◆ темпы роста производительности труда;
- ◆ доля доходов от основной деятельности, полученных за счет роста производительности труда;
- ◆ условная «экономия» расходов на персонал при повышении производительности труда.

По мнению отечественных специалистов, показатели производительности труда отражают вклад каждого отдельно взятого работника предприятия в достижение общих результатов деятельности организации. [7, с. 24]

Производительность труда выступает в качестве одного из ключевых финансовых показателей, которые являются индикатором уровня эффективности процедур и методов управления людскими ресурсами. Безусловно, в зависимости от применения тех или иных процедур и методов менеджмента работниками предприятия показатель производительности труда может колебаться (повышаться или снижаться). Однако, сам по себе показатель производительности труда не дает возможности оценить ситуацию в динамике ее развития. Для этого важно рассчитать темп роста производительности труда. Вместе с тем следует помнить, что важным показателем эффективности менеджмента персоналом является расчет оптимального штата сотрудников, необходимого для выполнения полного объема трудовых функций.

Современная управленческая наука рассматривает персонал как некий стратегический ресурс, а связанные в развитии данного ресурса затраты как инвестиции. Соответственно, по мнению исследователей, показатель эффективности процедур и методов управления определяется, в том числе, и как коэффициент возврата инвестиций. [7, с. 22]

Степень эффективности процедур и методов, направленных на профессиональное развитие персонала предприятия, зависит от:

- ◆ темпов роста производительности труда;
- ◆ оптимизации процесса использования рабочего времени;
- ◆ повышения качества выполняемых работ;
- ◆ снижением показателей текучести кадров;
- ◆ повышением уровня лояльности персонала.

Однако, нельзя не отметить, что помимо экономического эффекта, к которому может привести «правильное» использование процедур и методов управления людскими ресурсами, специалисты в области менеджмента отмечают также социальный и психологический эффекты. [2, с. 313]

Социальный эффект измеряется наличием таких показателей, как:

- ◆ изменение внутренней структуры трудового коллектива;
- ◆ укрепление внутриорганизационных связей и взаимодействий;
- ◆ сокращение информационных барьеров;
- ◆ повышение чувства ответственности членов рабочей группы;
- ◆ возникновение ответственности за общее дело.

Исследователи отмечают, что у социального эффекта также присутствует ряд показателей, выступающих

неким индикатором того, что процедуры и методы управления персоналом на предприятии реализуются в правильном направлении. Так, например, сокращение уровня текучести кадров дает возможность оценить насколько эффективны социальные «инструменты» воздействия на сотрудников предприятия.[4, с. 97]

Вкупе с социальным эффектом, принято говорить об эффекте психологическом, который также возникает ввиду применения «правильных» процедур и методов менеджмента человеческими ресурсами. Основными индикаторами присутствия психологического эффекта является устойчивый рост и развитие персональных (личностных) и профессиональных качеств работников, их знаний, умений и навыков, прямым образом оказывающих влияние на производительность труда. Другим не менее важным и эффективным показателем наличия психологического эффекта у членов трудового коллектива является их общая удовлетворенность трудовым процессом и работой в компании. Данный показатель помогают рассчитать специальные тесты, позволяющие выявить отношение работников к качеству и результатам собственного труда. Полученный результат даст возможность руководящему корпусу понять, какая доля сотрудников удовлетворена работой, а какая — испытывает чувство дискомфорта, способное подтолкнуть работника к уходу из организации.

Анализ набора процедур и методов управления персоналом, которые в настоящее время применяются на различных предприятиях, дает возможность сделать

вывод о том, что их совокупное использование может повлечь за собой экономический, социальный и психологический эффекты. А сам процесс управления персоналом можно и нужно изучать через призму таких аспектов, как:

- ◆ правового (регулирующего четкое исполнение трудового законодательства, организационного регламента, соблюдения формальных правил и норм);
- ◆ организационно-управленческого (регулирующего четкое исполнение различными подразделениями и службами компании, закрепленных за ними трудовых функций и обязанностей);
- ◆ экономического (регулирующего соблюдение сроков и процедур оплаты труда, а также всех прочих материальных (денежных и неденежных) вариантов стимулирования работников);
- ◆ социально-психологического (регулирующего соблюдение социальных и психологических особенностей взаимодействия между сотрудниками в процессе делового общения).[3, с. 142]

Таким образом, давая авторскую оценку степени эффективности современных процедур и методов управления персоналом, можно резюмировать, что все они дают положительный результат исключительно в ситуациях их рационального, комплексного и систематического применения. Ни одна отдельно взятая процедура или метод не являются по своей сути универсальными и не дают гарантий стойкого положительного эффекта при работе менеджера со своими подчиненными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Десслер Г. Управление персоналом / Г. Десслер. — М.: Бинум. Лаборатория знаний, 2014.
2. Джордж Дж.М., Джоунс Г. Р. Организационное поведение. Основы управления: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 463с.
3. Забайкин Ю. В. Применение экономико-математических методов в производственном планировании // Кант. 2017, № 2(23). С. 140–147.
4. Заернюк В.М., Калинин А. Р., Забайкин Ю. В., Рыжова Л. П. Управление рисками предприятия. Учебное пособие. — М.: Научные технологии, 2017. — 124с.
5. Красавина Е. В. Формирование эффективного кадрового состава предприятия / Формирование эффективного трудового потенциала персонала организации: сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Г. И. Москвитина, Е. З. Карпенко, А. А. Степанова. — Москва, 2016. С. 80–85.
6. Красавина Е. В. Использование новых подходов при формировании и управлении персоналом предприятия // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2015. Т. 4. № 1. С. 37–41.
7. Красавина Е. В. Система работы с кадрами в современной компании // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2016, Т. 5. № 2. С. 22–25.
8. Райт П.М., Данфорд Б. Б., Снелл С. А. Человеческие ресурсы и ресурсная концепция фирмы // Российский журнал менеджмента. — 2014. — № 1. С. 113–138.

© Красавина Екатерина Валерьевна (Krasavina_2905@mail.ru),
Забайкин Юрий Васильевич (79264154444@yandex.com), Радионов Андрей Владимирович.
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

Кулиев Рауф Алим оглы

*Соискатель, ФГБУН Института экономики Российской академии наук
quliyev@list.ru*

SPATIAL POTENTIAL IN THE CURRENT ECONOMIC MODEL OF THE REGION: PROBLEMS AND CONDITIONS OF IMPLEMENTATION

Quliyev Rauf Alim oglu

Summary. The article analyzes the specifics of spatial potential from the point of view of exclusively Russian reality, in order to preserve the integrity of territorial unity and economic development.

The main problems of development of spatial potential for the purpose of the offer of actions of its practical use in the operating model of economy are listed. It is noted that the technological backwardness limits the possibility of productive use of domestic space, orients the economy to the rise of raw materials industries, which leads to inefficient use of resources, forms a zone of systemic depression, etc.

Briefly analyse the legislative framework on the territorial (spatial) development, in particular, specifies that the Budget code of the Russian Federation is inconsistency concerning the presentation of budgetary powers between levels of government, it does not spell out the definition of budget authority, and budget right. On the other hand, the concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2030 it assumes the "compression" of sparsely populated regional territories as a restriction on the use of space, essentially fixes the ban on the development of so-called non-viable settlements, which blocks the development of the overall spatial potential in the future.

A number of existing contradictions in the development of spatial potential due to their objective nature and the containment of the rise of the real economy are considered.

It is concluded that the current model of the domestic economy increases the obstacles to spatial development, which distort its content at all levels, complicate socio-economic relations, exacerbate existing imbalances. Of course, the unresolved problems of the regions not only have a negative impact on their livelihoods, do not contribute to overcoming the crisis, and such a situation already threatens the territorial unity of the country.

The measures to ensure the development of the Russian spatial potential are formulated and the forms of their implementation are proposed, including in the aspect of the need for the arrangement of modern infrastructure on the basis of the potential of advanced technologies and new management decisions.

Keywords: spatial potential, territorial resources of development, spatial organization, territorial integration communications, infrastructure, settlement and settlement network.

Аннотация. В статье анализируется специфика пространственного потенциала с точки зрения исключительно российской действительности, в целях сохранения в целостности территориального единства и хозяйственного развития.

Перечислены основные проблемы развития пространственного потенциала с целью предложения мероприятий его практического использования в действующей модели экономики. Отмечено, что технологическая отсталость ограничивает возможности продуктивного использования отечественного пространства, ориентирует экономику на подъём сырьевых отраслей, что приводит к неэффективному использованию ресурсов, формирует зоны системной депрессии и т.д.

Кратко проанализирована законодательная база относительно территориального (пространственного) развития, в частности, указывается, что Бюджетный кодекс РФ отличается непоследовательностью в отношении изложения бюджетных прав между уровнями власти, в нём не прописано определение бюджетных полномочий и бюджетных прав. С другой стороны, концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. предполагает «сжатие» малонаселённых региональных территорий как ограничение использования пространства, по существу фиксирует запрет развития так называемых нежизнеспособных поселений, что блокирует развитие общего пространственного потенциала в перспективе.

Рассмотрен ряд имеющихся противоречий развития пространственного потенциала, обусловленных их объективной природой и сдерживанием подъёма реальной экономики.

Сделан вывод, что в действующей модели отечественной экономики нарастают препятствия пространственному развитию, которые искажают его содержание на всех уровнях, осложняют социально-экономические отношения, обостряют имеющиеся диспропорции. Безусловно, нерешённость проблем регионов не только отрицательно сказывается на их жизнеобеспеченности, не способствует преодолению кризиса, а подобное положение уже угрожает территориальному единству страны.

Сформулированы меры обеспечения развития российского пространственного потенциала и предложены формы их реализации, в том числе в аспекте необходимости обустройства современной инфраструктуры на основе потенциала передовых технологий и новых управленческих решений.

Ключевые слова: пространственный потенциал, территориальные ресурсы развития, пространственная организация, территориальные интеграционные связи, инфраструктура, поселенческо-расселенческая сеть.

Таблица. 1. Данные по федеральным округам РФ (2017 г.)

№ п.п	Федеральный округ ¹	Население (млн. чел.)	Кол-во субъектов	ВРП (млрд. руб.) ²	ВРП на душу населения (тыс. руб./чел.)
1.	Центральный	38,4	18	26~<164	666,4
2.	Северо-Западный	13,8	11	8195	5888,5
3.	Южный	16,5	8	5362	326,2
4.	Северо-Кавказский	9,9	7	1865	190,3
5.	Приволжский	29,4	14	11~<027	372,7
6.	Уральский	12,3	6	10~<678	864,5
7.	Сибирский	17,2	10	7758	401,8
8.	Дальневосточный	8,2	11	3878	628,2

¹ Указ Президента РФ № 849 «О полномочном представителе Президента РФ в федеральном округе» от 13 мая 2000 г. (изм. на 10 мая и 20 октября 2015 г.).

² Егоренко С.Н. (отв. ред.). Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сборник. – М., 2018.; ВРП рассчитывается с 1994 г. по институциональным секторам экономики и в них по видам экономической деятельности на основе метода производства (см. счёт производства в СНС).

Пространство каждого государства является ценностью независимо от набора природных ресурсов, которыми оно располагает, и спрос на которые не сократится. Обширность пространства предоставляет значительные конкурентные преимущества России. Пространство предопределяет исконную оригинальность социокультурной и социально-экономической среды, коммутированную с данной территорией. Поэтому пространственному императиву не могло не уделяться определённого внимания [8].

Отечественный пространственный потенциал достаточно сложен, особенно если его рассматривать с учётом ресурсных, социальных, экономических, природных возможностей освоения, труден с конфессиональной точки зрения, диктует в целях сохранения в целостности территориального единства и хозяйственного развития как необходимость централизации управления, так и параллельно и практического использования территории, учёта состояния и перспектив многоукладности российской экономики и в целом своеобразия отечественного пространства и т.п.

Пространственный потенциал включает территориальные характеристики, природные и рукотворные богатства и возможность их использования, население и его цивилизованные черты, степень хозяйственной и поселенческой обжитости и освоенности территории, инфраструктурой их объединяющей [1].

Если же говорить об инфраструктурной освоенности, сегодня очевидно, что продолжается износ территории

страны. Характеристики российского пространственного потенциала показывают его низкую траекторию, нехватку центров экономического роста, трудности перехода к развитию его базисных сфер, поэтому важно создавать комплекс инфраструктуры, который в перспективе определит условия относительно равномерного развития страны.

В этом смысле становится важным, что в Минэкономразвития разработан план совершенствования транспортной магистральной инфраструктуры, информационной, энергетической инфраструктуры, который в первом приближении предусматривает его финансирование в сумме 7 трлн. руб. К тому же планом предложено выделить более сорока перспективных городов как центров экономического роста для развития территорий с учётом их особенностей.

Прежде всего, это связано с такими базовыми факторами как слабая общая заселённость территории страны, которая в среднем не превышает 8.7 чел. кв./км., тогда как на азиатской территории она составляет от 0,03 до 3 чел. кв./км., т.е. колеблется от 250 чел. в Центральном Федеральном округе до 2 человек на один кв. км. на территориях в основе своей сезонно обитаемых на северо-востоке страны. Колебания плотности населения многоаспектны. Во-первых, с экономической точки зрения плотность населения сопряжена с природными условиями и возможностью производить на территории продовольствие, т.е. с продовольственной безопасностью. Во-вторых, применительно к экологии конкретных территорий плотность населения имеет значение в разрезе её антропогенного воздействия на среду обитания.

В-третьих, социально-экономическое значение плотности населения состоит в уровне её объединенности, хозяйственных и т.п. связей.

Безусловно, социально-экономическое развитие регионов, как показывает анализ, весьма контрастно, зависит от воздействия разного рода внутренних и внешних условий, но одним из его наиболее важных показателей выделяют величину валового национального продукта. Данные по федеральным округам приведены в таблице.

Это налагает на государство ответственность за установление продуктивных пропорций между самим государством и регионами в практическом использовании пространственного потенциала.

Однако, в новых условиях несколько недооценивается роль пространственного потенциала и в интересах эксплуатируемых и ещё неиспользуемых социально-экономических ресурсов, и в интересах функционального развития населенных мест в зависимости от основной деятельности их населения, географии, рельефа, климата, использования потенциала пространственной организации и условий жизнедеятельности территориальных сообществ.

Наиболее существенным условием реализации пространственного потенциала в действующей модели экономики является то, что этой реализации придаётся по большей части организационно-управленческое и лишь в некоторой степени социально-экономический концепт. Это преувеличивает организационный фактор, во многом формализующий систему хозяйственных отношений до такой степени, что затрудняет выражение хозяйственной инициативы, расширяет неофициальные отношения, ограничивает вспомогательные ресурсы развития. Всё это сдерживает конкретные условия полного использования имеющегося пространственного потенциала.

Политика построения капитализма с её частнособственническим началом, ограничивающим возможности продуктивного использования пространства страны, нацеливающая экономику на подъём сырьевых отраслей, ориентирующихся, как правило, на экстернальные связи, а не на инкорпорирование в хозяйственное и пространственное развитие, приводит к неэффективному использованию ресурсов, формирует зоны системной депрессии и т.д.

С другой стороны, политика земельных отношений и неурегулированность механизма их реализации в аграрной сфере, невнимание к инфраструктурным отраслям, игнорирование важности для экономического развития горизонтальных связей и интеграции терри-

торий страны существенно ограничивают реализацию пространственного потенциала в действующей модели экономики. Преодолеть эту ситуацию возможно с учётом особенностей каждого региона, сложившихся между ними хозяйственных связей, причём, с учётом специфических особенностей каждого региона, региональных возможностей свободной реализации их хозяйственного потенциала, а не в унифицированных рамках управления. Не менее важным стимулирующим фактором, помогающим реализовывать пространственный потенциал экономических субъектов — муниципалитетов и территориальных сообществ, решающих собственные инициативы по вопросам местного значения, может стать реализация территориальных интеграционных связей для перспективного продвижения взаимовыгодных востребованных проектов, интенсификации их взаимодействия.

Относительно территориального (пространственного) развития Бюджетным кодексом РФ (ст. 9) предусмотрено регулирование между уровнями власти — федеральной, региональной и муниципальной в части разграничения бюджетных полномочий. Однако БК РФ отличается непоследовательностью и отсутствием логики в отношении изложения бюджетных прав между уровнями власти и т.п. Так, не прописано определение бюджетных полномочий и бюджетных прав, хотя эти термины использованы в тексте этого документа.

В свою очередь, подходы министерства экономического развития к пространственному развитию определяемые, в частности, концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [2], предполагают «сжатие» малонаселенных региональных территорий (как ограничение использования пространства), также как и отказ продвигать региональные перспективные проекты, касающиеся, например, по существу запрета развития так называемых нежизнеспособных поселений и т.д. Нельзя не видеть, что подобный подход несёт в себе негативные экономические последствия, блокирует развитие общего пространственного потенциала в перспективе.

Необходимо принимать во внимание и то, что территория неотделима от её экономической организации, представляющей собой крупные экономические районы, но в новой экономической среде ведомственный подход трансформировался в корпоративный, — именно корпорации подменяют сегодня функции советских ведомств, однако без полномасштабного регулирования их деятельности. За этим последовало ослабление, а в ряде случаев отсутствие по разным причинам связи территориальных подразделений на местах; нарушен

принцип обратной связи власти и гражданского общества в вопросах институционализации диалога населения и государства, прежде всего муниципалитетов. Механизм обратной связи в ходе коммуникации общества и власти не превратился в общественный институт, что проявляется в невозможности законодательно установить реальное местное самоуправление, сформировать самостоятельный муниципальный уровень, снизить социально-экономическую дифференциацию территорий (бедность и нуждаемость, усовершенствовать механизм распределения благ) и т.п. [3]. Нерешаемой проблемой остаётся недостаток оборотных средств предприятий, кабальные условия их кредитования. Это тормозит развитие современных наукоёмких производств, решение социально-экономических проблем.

Формализация социально-экономических отношений в их роли в развитии и управлении хозяйства, прежде всего, в вопросах отношений собственности, в вопросах использования факторов производства и т.п. достигла кризиса, что снижает реальные стимулы к развитию.

Нельзя не отметить ряд имеющихся противоречий развития пространственного потенциала, обусловленных их объективной природой и сдерживанием подъёма реальной экономики. Опыт показывает, что к противоречиям нельзя не отнести, прежде всего, высокий уровень дифференциации развития территорий по их специализации и ресурсному обеспечению; во-вторых, противоречия между отживающими и нарождающимися хозяйственными укладами; в-третьих, противоречия между немодернизированными и модернизированными территориями, имея в виду, например, модернизацию и реновацию индустриальных зон внутри городов и оборудование их инфраструктуры; в-четвёртых, преодоление отсталости регионального пространства для реализации хозяйственных связей и единства территорий; в-пятых, преодоление противоречий между потребностью в децентрализации управления и решением вопросов, касающихся государственных интересов; в-шестых, противоречия между концентрацией научно-технического потенциала преимущественно в центральных агломерациях и слабой научной средой на неевропейской территории страны, что противоречит инновационному развитию отдалённых регионов.

Как мы видим, в действующей модели отечественной экономики нарастают препятствия пространственному развитию, которые искажают его содержание на всех уровнях, осложняют социально-экономические отношения, обостряют имеющиеся диспропорции. Безусловно, нерешённость проблем регионов не только отрицательно сказывается на их жизнеобеспеченности, не способ-

ствует преодолению кризиса, а подобное положение уже угрожает территориальному единству страны [3].

Тем не менее, на данный момент всё же сложилось общественное понимание остроты и сложности региональных проблем, необходимости их безотлагательного решения [6]. Правительством предложена траектория инновационно ориентированного развития, а путь импортозамещения предполагает решение ряда задач, среди которых — усиление специализации регионов, в частности, на базе развития малого предпринимательства; в этом секторе предприятия могли бы восстановить ресурсную базу для производства микросхем, процессоров, приборов бытовой техники.

С этой точки зрения с учётом концепции новой модели экономического развития страны [4] в рамках реализации пространственного потенциала может стать возможным реализация стимулов к развитию в промышленности, строительстве, промысловом и сельском хозяйстве, дорожной и транспортной инфраструктуры и т.п. Результатом может стать улучшение состояния поселенческо-расселенческой сети, включающей разные поселения, формирование агломераций и т.п. Понятно, что формирование тех же агломераций в рамках дальнейшей реализации действующей модели экономики на первый взгляд в состоянии разнообразить пространственный потенциал на основе устойчивого развития, что должно служить поддержкой территориально децентрализованных конструктов, ориентированных на разноплановый производственный рост.

Мощная база для разнопланового производственного роста, требующая целостной системы коммуникации регионов и людских ресурсов — это конечно же масштаб российского пространства, обладающего различными параметрами, но прежде всего как ресурс для размещения и развития производительных сил, как территория, насыщенная взаимоувязанными объектами, незаменимыми природными ресурсами, используемыми в производственных и социальных целях, огромными запасами земель сельскохозяйственного назначения или использования [5].

Действительно, наша страна наделена разнообразными полиморфическими референциями, что делает возможным многовекторное отраслевое развитие и широкую производственную деятельность, связанных с природно-ресурсным фактором, который серьёзно влияет на развитие производительных сил. Говоря о многообразных возможностях, страна располагает 156-ю миллионами гектаров плодородных земель для развития производства продукции растениеводства, развития животноводства, мощным лесным и промысловым хозяйством.

Отечественное пространство охватывает территорию, располагающую разнообразными природными ресурсами, которые могут способствовать развитию различных видов деятельности и промышленных отраслей, предоставляет обширные возможности для развития многих сфер (прежде всего, социальной и бытовой инфраструктуры, инфраструктуры реального сектора и т.д.).

Президент Российской Федерации В.В. Путин как последовательный сторонник гармоничного, сбалансированного развития пространственного потенциала, предложил в своём Послании Федеральному Собра-

нию РФ в феврале 2019 года попытаться преодолеть сложившиеся противоречия развития пространственного потенциала — он озвучил масштабную программу пространственного развития страны. Для обеспечения прорывного развития, что определено как ключевой ориентир, важно стремиться, как отмечено в Послании, достичь темпов роста выше мировых, реализовать масштабную программу пространственного развития, обустроить современную инфраструктуру, использовав для этого потенциал передовых технологий и новые управленческие решения [7] на основе организационно-технологического подхода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Т.Е., Никифоров, Л.В. О стратегии использования пространственного потенциала России // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2013. — № 2. — С. 51–63; Кузнецова, Т.Е. (отв. ред.). Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. — М.: Институт экономики РАН, 2009.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года //www.consultant.ru; Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года // e-mail: macro@economy.gov.ru
3. Вишняков, В. Г. Проблемы укрепления территориальных основ Российской Федерации // Политика и общество. — № 5 (59). — 2012. С. 21–28.
4. Аксаков, А.Г. (ред.). Новая модель экономического развития России: концепция формирования и реализации. Издание Государственной Думы. — М., 2016.
5. Волков, С.Н. (отв. ред.). Комментарий к Земельному кодексу РФ. — М., 2009. — Гл. 14, ст. 77.
6. Постановление Президиума РАН № 611 от 25 ноября 2008 г.; Воронов, В.В. и др. Фундаментальные проблемы пространственного развития Российской Федерации: междисциплинарный синтез // Социологические исследования. № 12 (368). 2014. С. 151–153.
7. Источник: kremlin.ru // Послание Президента России Федеральному собранию РФ 20.02.2019 года.
8. Бердяев, Н.А. О власти пространств над русской душой // Судьба России. — М.: Эксмо, 2007; Бродель, Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. — М., 1986. — Т. 1. — С. 192–194.

© Кулиев Рауф Алим оглы (quliyev@list.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

НОВЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

NEW FORMS OF EMPLOYMENT IN THE MODERN ECONOMY

Lo Shuai

Summary. The article deals with the peculiarities of legal regulation and the practice of applying new forms of employment in the modern economy. The author analyzes the situation of workers in such forms of employment and proves that quite often they are outside the protective function of labor law in the Russian Federation. The necessity of improvement of the current labor legislation of the Russian Federation in the sphere of regulation of labor relations in the aspect of new forms of employment, taking into account the international experience.

Keywords: new forms of employment, telework, outsourcing, seasonal work, work on call, legal regulation of remote work, international experience, labor legislation.

Ло Шуй

МГУ им. Ломоносова
luoyunjie2016@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены особенности правового регулирования и практика применения новых форм занятости в современной экономике. Автором проанализировано положение работников в таких формах занятости и доказано, что довольно часто они находятся за пределами защитной функции трудового права в Российской Федерации. Обоснована необходимость совершенствования действующего трудового законодательства Российской Федерации в сфере регулирования трудовых отношений в аспекте новых форм занятости с учетом изученного международного опыта.

Ключевые слова: новые формы занятости, телеработа, аутсорсинг, сезонная работа, работа по вызову, правовое регулирование удаленного труда, международный опыт, трудовое законодательство.

Введение

По мнению многих отечественных ученых, модель традиционной занятости, которая предполагает заключение бессрочного трудового договора на полный рабочий день с постоянным окладом, существовала более-менее стабильно до 70-х гг. в прошлом веке. Однако в последние годы в развитых странах под влиянием процессов глобализации, международной конкуренции, стремительного развития информационно-коммуникационных технологий, перехода к инновационной экономике происходит трансформация социально-трудовых развивающихся отношений в направлении увеличения гибкости и дерегуляции трудовой деятельности, постепенного отхода от традиционной занятости и формирования новейших нестандартных форм занятости.

Как отмечают А. М. Лушников и М. А. Фомина, работодатели, считая, что в период экономической кризиса необходимо создавать систему трудовых отношений, более свободную от жесткого регулирования законодательством, находят новые пути организации трудовых ресурсов и распределения рабочего времени, стремясь к децентрализации процесса производства [6].

Изменения в структуре предложения рабочей силы на рынке труда стимулируются действием таких факторов:

- ◆ растущее привлечение женщин, молодежи, в том числе студентов, к активной экономической жизни, повышение благосостояния домохозяйств;

- ◆ компьютеризация и рост технического оснащения домохозяйств;
- ◆ постепенное превращение «человека экономического» в «человека «творческого»»; повышение значимости нематериальных мотивов в поведении людей и их жизнедеятельности в целом.

Отмечается стремление работника к индивидуализации и независимости. Работник нового типа является более образованным, квалифицированным, он способен самостоятельно отстаивать свои интересы, открыто и успешно вести переговоры напрямую с работодателем по установлению наиболее благоприятных и выгодных для себя условий занятости.

Определенную роль в распространении нестандартной занятости играет и увеличение мобильности работников. Под мобильностью труда в этом случае понимается каждый из возможных вариантов изменений, как самой работы, так и места ее выполнения для любых категорий работников.

Для новых форм занятости характерными появляются специфические черты, а именно: интеллектуализация труда, динамическая отраслевая и внутриотраслевая реструктуризация работников, повышение образовательного и квалификационного уровня рабочей силы, создание новых типов труда и обновление целых сфер профессий, развитие самозанятости нового типа, становления «гуманной» занятости, усиления гибкости рынка труда, рост занятости в сфере среднего и малого

бизнеса. Поскольку такие изменения довольно часто негативно сказываются на трудящихся находятся, как правило, за пределами защитной функции трудового права, некоторые исследователи высказывают предложения о необходимости изменения его предмета, расширение сферы действия отраслевых норм и включение к нему всех видов общественно полезной деятельности, в том числе зависимого и независимого труда [7].

Такие предложения стали следствием осознания того, что новейшие нестандартные формы занятости — это глобальный феномен, вызванный, в том числе, кризисной ситуацией экономики многих стран [3].

Динамичное развитие указанных процессов предполагает необходимость постоянного обновления, а в отдельных случаях — создание новой нормативно-правовой базы, которая отвечала бы потребностям общества.

Материалы исследования

Использование нетипичных форм занятости в европейских странах неуклонно растет и по разным оценкам, сегодня, такие формы уже охватывают 25–30 процентов рабочей силы.

К наиболее распространенным формам нетипичной занятости относят:

- ◆ дистанционную работу, телеработу;
- ◆ временную и сезонную работу;
- ◆ заемный труд (лизинг персонала, аутстаффинг персонала, аутсорсинг персонала);
- ◆ работу по вызову;
- ◆ занятость в условиях гибких форм организации рабочего времени;
- ◆ домашний труд и др.

В последнее время стремительное распространение получает частичная занятость. В странах, где частичная занятость закреплена на законодательном уровне, одним из весомых аргументов стало то, что отсутствие возможности работать неполный рабочий день или с гибким графиком работы нередко приводит к невыходу на работу после окончания срока отпуска по уходу за ребенком. Система социальных отпусков в РФ позволяет матери находиться с ребенком длительное время после рождения, но фактически не способствует сочетанию занятости и выполнения родительских обязанностей, что приводит к уменьшению доли работающих женщин и распространение бедности среди семей с детьми.

В современных условиях в России все большую значимости среди новых форм нестандартной занятости и организации труда приобретает заимствована труд, использование которой осуществляется, как правило,

в рамках схем аутсорсинга, аутстаффинга и лизинга персонала. По данным Высшей школы экономики в России доля удаленных работников составляла порядка 2%, то есть 1,5 млн. человек. При этом 80% дистанционно работающих сотрудников совмещали это занятие с другой работой, учебой или ведением домашнего хозяйства [9].

По состоянию на конец 2018 года самыми популярными видами аутсорсинга были ИТ-аутсорсинг (26%), юридический (28%), бухгалтерский (21%), транспортный (11%) и кадровый (6%), на другие виды аутсорсинга приходилось 8% всего объема данного рынка услуг.

Уже несколько лет Российская Федерация остается лидером среди так называемых разработчиков программного обеспечения в Центральной и Южной Европе, а сегодня еще и лидирует в регионе по количеству ИТ-аутсорсинговых фирм (3,2 тыс.) численностью специалистов, которые в них работают (более 40 тыс. лиц). При этом оплата труда российских программистов ниже аналогичных услуг зарубежных ИТ-специалистов.

В России острой остается проблема полного отсутствия правового регулирования в сфере телеработы (удаленной работы) в качестве одного из видов новейших нестандартных форм занятости. По определению ведущей организации в сфере исследования телеработы Европейской инициативы (European Telework Development Initiative), телеработа возникает тогда, когда информационно-коммуникационные технологии используются для выполнения работы на расстоянии от места, где необходимы результаты этой работы, или от места, где она обычно выполняется [5].

Поскольку дистанционная работа полностью не вписывается в рамки правового регулирования домашнего труда, ведь понятие домашнего труда находится уже за понятием дистанционной работы и является одним из его видов, то во многих странах, в том числе в РФ, возникают проблемы применения трудового законодательства урегулирования такого труда. Если стороны решили заключить договор удаленно, без обмена бумажными соглашениями, подписанными собственноручно, они могут обратиться к электронной форме договора и подписать его «электронной подписью», что прямо допускается действующим законодательством. Электронная подпись не может быть признана недействительной только из-за того, что она имеет электронную форму или основывается на усиленном сертификате ключа. В странах ЕС, США, Канаде и других государствах цифровые подписи и сертификаты уже давно утверждены на законодательной основе как эквивалент собственноручной подписи [8].

Следует отметить, что в отдельных странах указанной форме занятости уделяется более пристальное внима-

ние. Так, в Греции в 1998 году был принят Закон № 2639, признавший телеработу важным видом трудовой деятельности и установил права и обязанности сторон телетрудовых отношений. В Трудовом кодексе Российской Федерации с 19 апреля 2013 г. введена в действие новая глава 49.1, которая имеет название «Особенности регулирования труда дистанционных работников» и которой урегулирована труд сотрудников предприятий, учреждений и организаций, работающих дистанционно. Согласно ст. 312.1 Трудового кодекса РФ дистанционной работой признается выполнение определенной трудовой договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, другого обособленного структурного подразделения, вне стационарного рабочего места, территории или объектом, которая прямо или косвенно находится под контролем работодателя, при условии использования для выполнения трудовой функции и для осуществления взаимосвязи между работником и работодателем по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети «Интернет». Работодатели не заинтересованы в обучении своих телеработников, поэтому повышением своей квалификации те должны заниматься самостоятельно.

На самом же деле эффективность труда удаленных сотрудников может быть значительно выше, если их обеспечить соответствующими им запросам правами и условиями работы. Вопросы контроля труда домашних работников также достаточно подробно урегулированы в Конвенции МОТ № 189 «О достойном труде домашних работников», которая была принята 16 июня 2011 г. на 100-й сессии Международной конференции труда в Женеве.

В современных экономических условиях большой интерес работодателей вызывает и такую разновидность организации работы, как сезонные работы. Лидерами привлечения сезонных работников в России являются компании и организации, бизнес которых связан с сезонными колебаниями рынка, выполнение административной или низкоквалифицированной работы. Особенности регулирования труда сезонных работников с учетом специфики организации производства и труда в зависимости от условий ее осуществления предусмотрено Кодексом законов о труде (КЗоТ) РФ.

На рынке труда России и других стран мира приобретают актуальность такое явление, как работа по вызову, и вопросы, связанные с правовым регулированием правоотношений в этой сфере.

На сегодня среди отечественных ученых нет единой мысли относительно определения трудового договора

о работе по вызову. Так, Ж.Н. Баланюк рассматривает работу по вызову как труд человека с предварительной обусловленной трудовой функцией, выполняемой им периодически — по вызову работодателя в случае возникновения у него потребности в таком вызове [1]. И. Киселев характеризует трудовой договор о работе по вызову как возможность нанимателя привлечь работника по вызову в случае необходимости с указанием или без указания продолжительности рабочего дня [2].

Указана форма занятости уже некоторое время урегулирована законодательством европейских стран, таких как Голландия, Испания, Бельгия, Португалия, Германия, Венгрия и др. Почти один миллион работников в Англии в отрасли туристического бизнеса, образования, здравоохранения уже работают по так называемым «нулевым рабочим контрактам».

В современном законодательстве Европы выделяют два вида договоров про работу по вызову:

1. zero-hours contract — договор, по условиям которого работодатель не обязан предоставлять работнику работу, и не несет ответственности за ее не предоставление. Режим работы, продолжительность рабочего времени не устанавливаются в таком договоре;
2. min-max contract — договор, в котором устанавливается минимальная продолжительность рабочего времени, которую должен обеспечить работодатель, и максимальная, которую обязан отработать работник по вызову. В случае, когда работодатель привлекает работника к работе, продолжительностью меньше, чем установленный минимум, работнику выплачивается вознаграждение, которое было бы выплачено, если бы работник отработал установленный минимум времени.

Правовая регламентация трудовых договоров, которые тождественны работе по вызову, в трудовом законодательстве Российской Федерации отсутствует. Среди наших ученых нет единства относительно путей легализации указанных договоров на законодательном уровне. Так, осуществляются попытки разработать и применять относительно указанной категории работников отдельные методы правового регулирования. Некоторые ученые за исходную основу такого регулирования предлагают использовать действующие нормативно-правовые акты о надомный труд и работу с неполным рабочим временем, но с внесением в изменений и дополнений, другие (О. Коркин, Е. Суханов) отмечают сходства «нулевых рабочих контрактов» с имеющейся конструкцией в гражданском праве — рамочными договорами, предлагают именовать их «рамочными трудовыми договорами» и осуществлять регулирование на основании норм гражданского права [4].

Выводы

К сожалению, вопросам правового регулирования новых форм занятости в нашей стране не уделяется достаточного внимания. Новые тенденции в правовом регулировании труда приводят многих юристов к убеждению, что в это время неизбежно появление в сфере трудовых отношений гибридных договоров, которые будут регулироваться одновременно нормами трудового и других

отраслей права (гражданского, административного, семейного). Очевидно, что сегодня традиционный трудовой договор уже не способен регулировать все формы трудовых отношений, поэтому национальное законодательство требует разработки специальных комплексных законодательных актов, касающихся работы по нестандартным формам занятости, и внесения соответствующих изменений в новый проект КЗоТ РФ с учетом положительного международного опыта в указанной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балаян Ж. Н. Грани таланта: поиск и оценка креативных сотрудников // Мотивация и оплата труда. — № 2. — 2017.
2. Киселев И. Я. Сравнительное трудовое право: [учебник для вузов] / И. Я. Киселев. — М.: Велби; Проспект, 2005. — 360 с.
3. Киселев И. Я. Трудовое право России и зарубежных стран. Международные нормы труда: [учебник] / И. Я. Киселев. — Изд. 2-е, испр. и доп. — М.: Эксмо, 2006. — 296 с.
4. Коркин А. Е. Нетипичные трудовые отношения: заемный труд, телеработа и работа по вызову: правовая природа, зарубежное законодательство и российские перспективы / А. Е. Коркин. — М.: Инфотропик, 2013. — 208 с.
5. Кузьмин О.Е., Фещур Р.В., Скибинский А. С., Солярчук Н. Ю. Тенденции развития фрилансовой деятельности в условиях глобализации // № 5–1 (46–1). — 2014. (Vol. 8).
6. Лушников А. М. Особенности правового регулирования трудовых отношений при нестандартных формах занятости: опыт стран Запада / А. М. Лушников, М. А. Фомина // Труд за рубежом. — 2007. — № 2. — С. 89
7. Национальная политика в сфере занятости: Руководство для представительных организаций работников / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. — Москва: МБТ, 2015.
8. Салахеева Г. И. Социально-экономические факторы занятости в России: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Казань: Казанский гос. ун-т, 2007. — С. 11–18.
9. Хохлова Д. Состояние рынка удалённой работы в России — исследование «Моего Круга». — URL: <https://vc.ru/flood/24254-moykrug-remote>.

© Ло Шуай (luoyunjie2016@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



МГУ им. Ломоносова

ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ «ИНДУСТРИЯ 4.0»

PRECONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF THE INDUSTRY 4.0 CONCEPT

T. Mezina

Summary. The article is devoted to the selection and analysis of the prerequisites for the implementation of the concept of "Industry 4.0". The study indicated that the causes and incentives for the development of the fourth industrial revolution should be considered in the indivisible triumvirate of industrial, economic, environmental and social factors. Special attention is paid to the fact that the introduction of the concept Industry 4.0 is associated with a number of difficulties, which are caused by the uneven development of both business entities and countries as a whole. Also identified are the challenges that the governments of the countries and the heads of enterprises will have to meet in the process of introducing new smart technologies.

Keywords: Industry 4.0, industrial revolution, production, scientific and technical progress, industrialization.

Мезина Татьяна Владимировна

*К.э.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
Mezinatv@mail.ru*

Аннотация. Статья посвящена обозначению и анализу предпосылок внедрения концепции «Индустрия 4.0». В процессе исследования обозначено, что причины и стимулы развития четвертой промышленной революции целесообразно рассматривать в неделимом триумвирате промышленно-экономических, экологических и социальных факторов. Отдельное внимание уделено, тому, что внедрение концепции Индустрия 4.0 связано с рядом трудностей, обусловленных неравномерным развитием как субъектов хозяйствования, так и стран в целом. Также обозначены вызовы, которые предстоит преодолеть правительствам государств и руководителям предприятий в процессе внедрения новых смарт-технологий.

Ключевые слова: Индустрия 4.0, промышленная революция, производство, научно-технический прогресс, индустриализация.

Мир в настоящее время стремительно меняет свою конфигурацию, поэтому актуальным на сегодняшний день является переосмысление мировоззренческих установок современных технологических изменений.

Технологии в современном мире развиваются чрезвычайно быстро. В результате этого формируются новые общественные отношения, смещаются и перестраиваются ресурсные приоритеты и пропорции, видоизменяется качественная основа производства, трансформируется роль и место человека в социуме [1].

Третье тысячелетие ознаменовано разворачиванием новой волны промышленного развития. Данному процессу свойственно существенное повышение уровня и изменение характера индустриализации развитых стран и стран догоняющего типа развития. Так вследствие, в начале 2000-х гг. на 46-м Международном экономическом форуме в Давосе по инициативе ученых, бизнесменов и политиков Германии было провозглашено начало новой четвертой промышленной (индустриальной) революции, которая вошла в научную литературу и обиход как Индустрия 4.0.

Четвертую промышленную революцию («Индустрию 4.0», эру «кибер») связывают со слиянием технологий и стиранием границ между физическими, цифровыми и биологическими сферами. Комбинация технологий,

новые способы сбора и анализа данных, аддитивные технологии производства, искусственный интеллект, биотехнологии, робототехника, нанотехнологии, автономные транспортные средства, 3-D печать, инновации — все это характеризует четвертый этап развития промышленной революции [2]. Ее особенностью является мультидисциплинарность, глубина изменений, которые охватывают все сферы человеческой жизни, а также трансформация представлений о самом человеке и его задачи.

Четвертая промышленная революцию влечет за собой четыре основных последствия для всех сфер функционирования общества: изменение ожиданий потребителей; совершенствование качества продуктов за счет данных, повышающих производительность активов; формирование новых форм партнерства вместе с осознанием компаниями важности новых форм сотрудничества; трансформация операционных моделей в новые цифровые модели.

Вместе с тем, следует отметить, что ключевой особенностью будущих трансформаций является персонализация массовых продуктов, т.е. постепенный переход к выпуску товаров, которые идеально приспособлены под требования каждого конкретного потребителя, на основе распределенного производства. Развитие такого производства ускоряет процессы дематериализации, заменяя материальную составляющую продукции

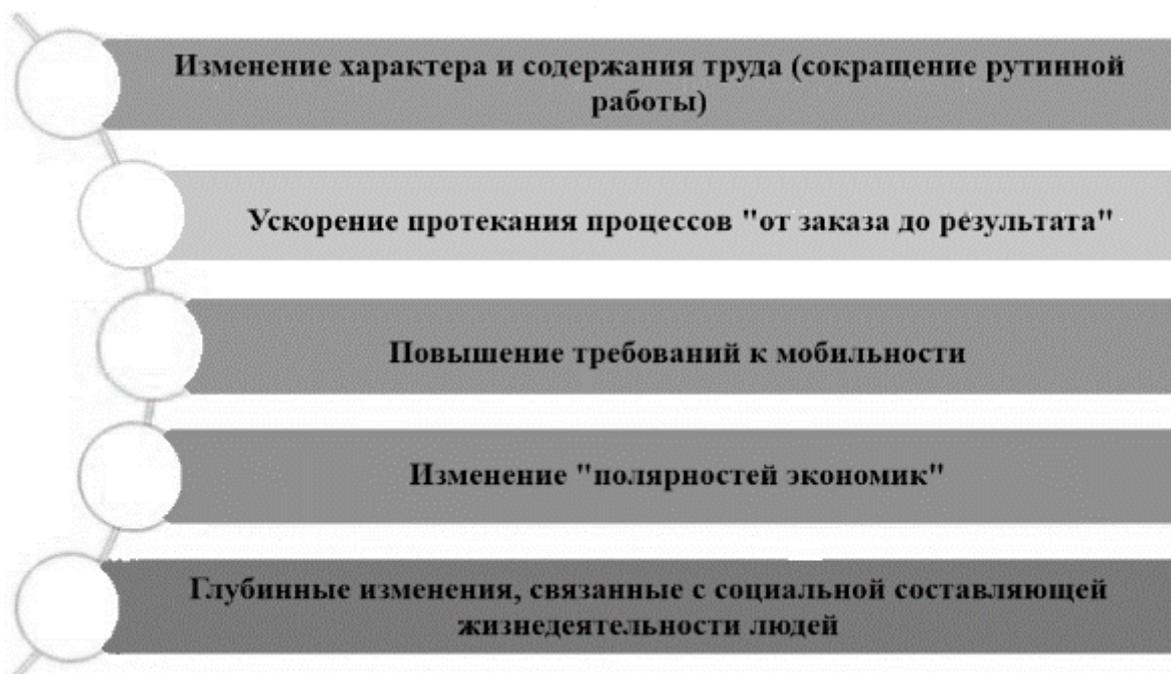


Рис. 1 Основные факторы развития Индустрии 4.0

на информационную путем полной автоматизации и имплементации ИТ в производственные процессы и систему управления предприятиями, и открывает новые возможности для оптимизации производственных затрат [3].

Как следствие, четвертая революция вызывала возрождение интереса исследователей к теоретическим проблемам индустриального общества. Представления о трансформации экономик развитых стран в направлении превращения их в постиндустриальные, информационные, сервисные и т.п. постепенно сменились идеями о модификации и новом расцвете индустриального общества. В свою очередь, развивающиеся страны, которые сделали ставку на промышленный сектор, демонстрируют не только высокие темпы экономического роста, но и высокие темпы экономического развития, наращивают свой научно-технический потенциал, увеличивают производство высокотехнологичной, наукоемкой продукции.

В то же время, очевидно, что развертывание четвертой промышленной революции вызвало кардинальные изменения в мировой экономике и укладе жизни людей, которые имеют, как положительные, так и отрицательные последствия, причем последние могут привести к социально-экономическим потрясениям и хаосу.

Исходя из этого, актуализируется необходимость проведения анализа и исследования предпосылок внедрения Индустрии 4.0, становится важным четко иденти-

фицировать возможности и угрозы, которые инициирует четвертая промышленная революция и разрабатывать планы действий по максимальному использованию благоприятных моментов и предотвращению негативного воздействия.

Таким образом, указанные обстоятельства обуславливают актуальность, теоретическую и практическую значимость выбранной темы исследования.

Идеи новой индустриализации в целом изложены в трудах А. Алексеева, С. Антонова, В. Лифшица, В. Афанасьева, А. Бабаевой и др.

Проблемы и перспективы развития промышленности в условиях внедрения Индустрии 4.0 исследуют в своих научных изысканиях Р. Болдуин, П. Бианчи, А. Бунфур, С. Инь, С. Луо, М. Муро, Д. Родрик, А. Ройко, Г. Бибик, В. Геец, Ю. Киндзерский, С. Крайчук, Л. Мельник и др.

В этих и других работах освещены различные аспекты нового тренда развития экономики — «Индустрия 4.0», проблемы его внедрения в реальное производство и т.п. Кроме того, учеными сформированы концептуальные основы и стратегические направления развития и имплементации концепции Индустрии 4.0 на промышленных предприятиях разных видов экономической деятельности, проанализированы предпосылки, преимущества и недостатки внедрения информатизации и автоматизации бизнес-процессов.

Вместе с тем, несмотря на определенное количество современных трудов зарубежных и отечественных ученых, в которых исследуются проблемы возникновения и внедрения четвертой промышленной революции, научные достижения ученых носят фрагментарный характер. На сегодняшний день требует обобщения и систематизации информация относительно предпосылок, тенденций, эффектов, направлений и инструментов управления развитием индустрии 4.0 на разных уровнях хозяйствования, а также определение роли различных институтов в этом процессе, что в целом составляет целевую направленность данной статьи.

Проблема влияния достижения науки, техники, новейших технологий, производства на развитие социума является одной из магистральных проблем философского дискурса. Научно-технические достижения рассматривались как важный фактор социокультурного развития, начиная с XVII века.

Учитывая указанное, считаем, что рассмотрение предпосылок внедрения концепции Индустрии 4.0 необходимо осуществлять через призму неделимого триумвирата промышленно-экономического, социального и экологического развития.

На рис. 1 приведен общий перечень факторов, которые составляют движущую силу развития Индустрии 4.0.

Обратим более подробное внимание на каждый из указанных измерений развития.

Промышленно-экономическое измерение

В социально-философской парадигме под промышленной (индустриальной) революцией понимают переход на качественно новый уровень развития техники и технологий, который приводит к резкому увеличению производительности труда и объемов выпуска продукции [4].

Впервые сама идея перехода от третьей промышленной революции к Индустрии 4.0 возникла в апреле 2011 года на Ганноверской промышленной выставке-ярмарке. До этого в европейской научной литературе в развитии промышленности и технологий традиционно выделяли три промышленных революции. Первая промышленная революция привела к механизации производства. Основу второй промышленной или технологической революции составляло открытие электроэнергии, которая способствовала развитию массового производства. Основными составляющими третьей промышленной или цифровой революции стали электроника и информационно-коммуникационные технологии,

с помощью которых удалось автоматизировать производство, что способствовало формированию постиндустриального общества. Неограниченное движение и обмен информацией обусловили развитие постиндустриального общества путем расширения информационной инфраструктуры.

В настоящее время научные взгляды на концепцию Индустрия 4.0 отличаются, учитывая фокус внимания на определенных особенностях цифровизации экономики. Например, McKinsey [5] определяет Индустрию 4.0 как оцифровку производственного сектора со встроенными датчиками практически во всех компонентах продукта и производственного оборудования, повсеместных киберфизических системах. Индустрия 4.0 управляется четырьмя кластерами прорывных технологий. Первый состоит из данных, вычислительной мощности и соединения — одним из примеров являются маломощные широкополосные сети. Аналитика и интеллект составляют второй, тогда как взаимодействие между человеком и машиной — третий кластер, включающий, например, интерфейсы соприкосновения, расширенную реальность. Четвертый — это цифро-физические преобразования: расширенная робототехника и 3D-печать.

Чаще всего сущность концепции «Индустрия 4.0» в научных исследованиях трактуют как:

1. цифровую трансформацию систем промышленного производства от начала до конца жизненного цикла продукции [6];
2. новый этап организации и контроля относительно цепочки добавленной стоимости в течение всего жизненного цикла продуктов, где растущий спрос клиентов на персонализацию является движущей силой и гибкостью, а модели услуг, с использованием информационных технологий, идут рука об руку с переходом к более автономному принятию решений, изменением ролей для рабочей силы, новыми промышленными, организационными и совместными парадигмами и кибер-физическими системами, связанными с безопасностью путем проектирования и преобразования данных из различных ИТ и ОТ-систем в интеллект [7];
3. четвертая промышленная революция — имеет несколько измерений это: следующая большая «волна» экономической активности и инноваций; сближение цифровых, человеческих и физических доменов, когда программное обеспечение «накрывает весь мир»; разрушитель существующих силовых структур; радикальный сдвиг будущей работы, образования и навыков (это не человек против машины ...); триггер для нового набора норм вокруг технологии и чело-

Таблица 1. Факторы и предпосылки, обуславливающие внедрение достижений Индустрии 4.0

Факторы, предпосылки	Характеристики
Совместимость	Способность машин, устройств, сенсоров и людей взаимодействовать и общаться друг с другом через Интернет вещей
Прозрачность	Создание в виртуальном мире цифровой копии реальных объектов, то есть таких систем, функции которых полностью повторяют все, что происходит с физическим клоном. В результате накапливается максимально полная информация обо всех процессах, происходящих с оборудованием, «умными» продуктами, производством в целом, при условии непрерывного считывания информации с датчиков их учета и хранения
Техническая поддержка	Компьютерные системы помогают людям принимать решения благодаря сбору, анализу и визуализации всей полученной информации. Одновременно эта поддержка может заключаться в полном замещении людей машинами при выполнении опасных или рутинных операций
Децентрализация управленческих решений	Максимально полная автоматизация, то есть везде, где машина может эффективно работать без вмешательства человека. Таким образом, рано или поздно должно произойти человекозамещение, при котором работники будут выполнять только роль контролеров, имеющих возможность подключиться в экстренных и нестандартных ситуациях



Рис. 2 Технологий и тренды, которые возникают и развиваются в мире в связи с 4-й промышленной революцией

вещества (мы меняем технологии, технологии меняют нас) [8];

4. способы, благодаря которым разумные, связанные технологии встраиваются в организации, а также в повседневную жизнь людей. Идея новичка может разрушить устоявшуюся отрасль или широкий набор цифровых данных, допол-

ненный искусственным интеллектом, а сложные модели могут конкурировать с опытом, собранным в течение многих лет. Знания, которые десятилетиями получало предприятие, становятся более доступными для новых структур с меньшим опытом, но правильными технологиями [9].

Итак, с учетом вышесказанного, можно отметить, что с точки зрения промышленно-экономического развития первичными предпосылками внедрения Индустрии 4.0 является, как правило, автоматизация, совершенствование производственных процессов и оптимизация производительности/производства; более глубинные предпосылки, связанные с инновациями и переходом к новым бизнес-моделям и источникам дохода.

В таблице 1 приведены более развернутые промышленные факторы, которые стимулируют развитие и определяют необходимость применения на практике наработок и достижений четвертой промышленной революции.

Приведение в действие факторов, указанных в таблице 1, требует существенной перестройки существующих производственных систем с акцентированием внимания на экономном производстве, на выпуске персонализированной продукции, на принципах Agile, то есть гибкой методологии разработки. Последняя заключается в применении серии подходов к созданию программного обеспечения, ориентированного на использование итеративной разработки, динамическое формирование требований и обеспечение их реализации в результате постоянного взаимодействия производственного комплекса и потребителя. Руководствуясь принципам Agile происходит переход на выпуск партий размером в один-единственный продукт при неуклонном соблюдении принципа экономии, что обеспечивается роботизированным производством как наиболее энергоэффективным, с меньшим количеством отходов и брака. При таких тенденциях предприятиям, которые, согласно технологическому процессу, производят одинаковые товары, придется полностью реструктурироваться, внедряя новую систему распределенного производства.

На рис. 2 приведен комплекс технологий и трендов, которые возникают и развиваются в мире в связи с 4-й промышленной революцией.

Как и в предыдущих промышленных революциях, влияние этих изменений может привести к прорывам в различных отраслях, предприятиях и общинах, что оказывает влияние не только на производственные процессы, но и на жизнь рядового человека, на его взаимодействие с другими участниками и самим социумом. Четвертая промышленная революция осуществляется чрезвычайно быстрыми темпами, с помощью управляемых технологий, которые развиваются с экспоненциальной скоростью. На фоне демографических изменений и беспрецедентного глобального подключения — не только технологического, но социального и экономического — промышленность 4.0 может раскрыть гораздо больше возможностей, чем предыдущие, но при этом, она способна генерировать и гораздо больший риск.

Социальное измерение

Вхождение Индустрии 4.0 в жизнедеятельность современного общества вызывает необходимость формирования у него новых мировоззренческих установок. Рассмотрим более подробно, каких именно.

Во-первых, социализация современного человека и формирование его мировоззренческого горизонта должны охватывать все возрастающую по объему технологическую составляющую, овладение которой является основой социального успеха и реализации человеком своих сущностных сил. Информационная грамотность, использование последних мировых технологических достижений во всех направлениях, формах социальной активности и частной жизни позволят быть конкурентоспособным индивидуумом, наполнить жизнь интересным, общественно значимым современным контентом, реализовать жизненную программу. Мировоззрение современного человека должно реагировать на вызовы современности, в частности на технологические новации Индустрии 4.0.

Во-вторых, мировоззренческой установкой Индустрии 4.0 является умение человека социально-эффективно функционировать в виртуальном мире, который создан с помощью компьютерных систем. Виртуальная реальность — это новая технология бесконтактного информационного взаимодействия, что дает иллюзию непосредственного вхождения и присутствия человека в реальном времени в разных уголках социального пространства [10]. Виртуальная реальность позволяет человеку погрузиться в искусственный мир и непосредственно действовать в нем в качестве рабочего, частного лица, социального активиста, творческого индивида. Характерными признаками виртуальной реальности является имитация реального социального окружения с высокой степенью реализма; моделирование желаемых социальных конструкций и социальных ролей в реальном масштабе времени; возможность влиять на окружение и иметь при этом обратную связь; способность получать необходимую информацию и консультацию экспертов, осуществлять коммуникацию в различных сетях.

В-третьих, Индустрия 4.0 ведет к существенным изменениям в структуре занятости и общественных запросах, касающихся организации и содержания труда, квалификации рабочих, их подготовки. Современный человек должен быть готов к нескольким изменениям своей профессии в течение трудовой жизни, иметь альтернативные пути получения средств к существованию в условиях кризиса или социальной нестабильности. Так, можно выделить несколько тенденций, которые влияют на конфигурацию рынка труда: растущая потребность в работниках, чья компетенция и творческая

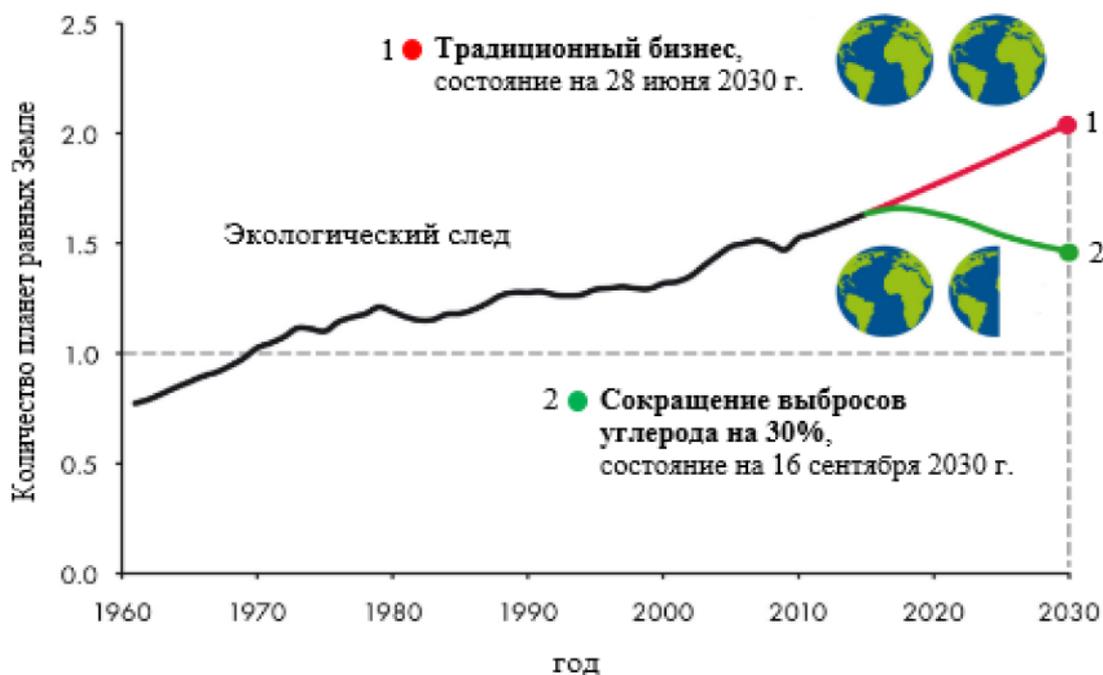


Рис. 3 Динамика и прогноз глобального экологического следа [11]

инициатива позволяют решать сложные технические проблемы; увеличение спроса на труд информационного типа и в сфере качественного обслуживания; повышение спроса на высококвалифицированных работников традиционных профессий, способных производить конкурентоспособную продукцию; снижение потребности в неквалифицированных рабочих в результате роботизации производства. Новые технологии кардинально меняют характер труда во всех отраслях и профессиях. Фундаментальная неопределенность касается объемов замены труда автоматизацией. Многие профессии в будущем перейдут из сферы влияния людей к роботам. Отметим также, что внедрение Индустрии 4.0 основательно изменит цепочку создания добавленной стоимости, что приведет к исчезновению некоторых традиционных отраслей общественного производства.

В-четвертых, рост темпов технологических изменений обуславливает необходимость значительно чаще повышать квалификацию работников, их готовность переучиваться, осваивать новую квалификацию. Темпы автоматизации и роботизации производства в будущем будут постоянно расти. Важнейшими инструментами выживания в трудовой сфере будет даже не фактор новых профессий эры кибер, а именно фактор специальных навыков. Из них наиболее востребованными будут: комплексное решение проблем, критическое мышление, креативность, управление людьми, координация дей-

ствий с другими, эмоциональный интеллект, формирование собственных суждений и принятие на их основе эффективных решений, сервис-ориентация, взаимодействие на основе переговоров, когнитивная гибкость.

Итак, развертывание четвертой промышленной революции приводит к изменению в мировоззренческих ориентациях человека о труде, в отношении к новейшим технологиям; требует расширения мировоззренческого горизонта и обучения в течение всей жизни.

Экологическое измерение

С изменением структуры экономики изменяется и структура потребностей общества. Важнейшей частью этих изменений исследователи называют потребность в экологически сбалансированном производстве. В качестве точек роста в перспективе можно отметить производство продуктов и технологий энергосбережения, очистки воды, воздуха, почвы. В результате возрастает вероятность снижения спроса на традиционную продукцию добывающих отраслей.

Разработка новых источников энергии, создание новых видов транспорта, систем коммуникаций находятся в центре внимания не только ученых, но и руководителей государств, правительств развитых стран, ряда стран догоняющего типа роста. Изменение технологических и институциональных основ производства в процессе

новой волны индустриализации влияет на экологизацию производства.

Согласно Программе ООН по окружающей среде начиная с 70-х годов XX в. глобальной экономической деятельностью «углеродного» типа достигнут предел биологической емкости и ассимиляционной способности биосферы. Ежегодный экологический след превысил биологическую емкость планеты и по состоянию на январь 2018 г. составил в среднем 1,6 биоёмкости Земли (рис. 3).

С учетом вышеприведенного, был определен новый тренд — циркулярная экономика, которая составляет основу четвертой промышленной революции. Индустрия 4.0 предусматривает рациональное использование природных и технических ресурсов, максимально эффективное энергосбережение, ремонт вместо новой покупки и аренду вместо собственности, вторичную переработку всех отходов и получение из них новых товаров, сырья, энергии.

Итак, развитие циркулярной экономики в состоянии привести к ряду положительных эффектов, как чисто экономических, так и социально-экологических. Циркулярная экономика может непосредственно повлиять на благосостояние, ибо переход от крупных единовременных выплат к значительно меньшим платежам за аренду и прокат позволит малообеспеченным слоям населения воспользоваться ранее недоступными для них товарами и услугами. Кроме того, повышение эффективности расходования ресурсов само по себе приводит к определенному уменьшению цен на конечные товары и услуги.

Таким образом, интерес к циркулярной экономике в мире растет экспоненциально. Компании, которые становятся на этот путь, открывают для себя принципиально новые возможности для развития не только за счет получения дополнительной ценности из своих продуктов и материалов, но и за счет отказа от догм устаревшей экономической модели, что в свою очередь создает благоприятные условия внедрения и расширения результатов четвертой промышленной революции.

Отдельно следует отметить, что в различных регионах миро-системы внедрение элементов четвертой промышленной революции происходит чрезвычайно неравномерно. Это связано с тем, что страны, которые находятся на разных уровнях развития, имеют разный потенциал и возможности. В странах «третьего и четвертого мира» Индустрия 4.0 будет качественно другой по сравнению со странами «золотого миллиарда». В связи с этим растет пропасть между теми странами, которые уже прошли и теми, что еще не прошли модернизационные процессы. По данным ООН доля средне- и высокотехнологичной продукции перерабатывающей

промышленности в наименее развитых странах мира постоянно снижается или вообще отсутствует. Кроме того, внедрение киберфизических систем, создание для их деятельности соответствующих программ и машин даже в высокоразвитых странах требует значительных капитальных вложений. Для стран «третьего и четвертого мира», которые являются поставщиками сырьевых ресурсов, внедрение элементов четвертой промышленной революции возможно лишь при условии огромных инвестиций зарубежных компаний.

Несмотря на это, на Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2016 году прозвучали достаточно оптимистичные прогнозы относительно перспектив внедрения элементов Индустрии 4.0. В частности, владелец индийской автомобильной корпорации Mahindra & Mahindra на встрече в Давосе выразил надежду, что четвертая промышленная революция снимет проблему интеграции в мировую экономику тех 65% его земляков, которые все еще живут в селах, без необходимости переселять их в города. А представители Африки заявили, что их страны получают возможность перескочить вторую и третью промышленные революции и сразу могут стать участниками четвертой.

Подводя итоги проведенного исследования, можно сделать следующие выводы. Четвертая промышленная революция на сегодняшний день уже является реальностью, она имеет большие возможности по увеличению уровня жизни населения в мировом масштабе. В будущем технологические инновации будут способствовать долгосрочной эффективности и производительности труда. Рост экономики связывается с созданием новых рынков: прогнозируется существенный рост эффективности логистики и глобальных сетей и уменьшение стоимости транспорта, коммуникаций и торговли. Вместе с тем новая революция углубит расслоение населения в связи с сокращением рынков труда в результате роботизации производственных процессов.

Предпосылки внедрения Индустрии 4.0 предусматривают трансформационные изменения в промышленно-экономическом, социальном экологическом развитии государств и отдельных субъектов хозяйствования, что в свою очередь ставит вызовы перед государством относительно политики в сфере образования, промышленности и занятости; перед предприятиями относительно готовности внедрять инновационные технологии, креативные управленческие решения и гибкие подходы в управлении персоналом; а также перед человеком по развитию его способностей. Использование преимуществ четвертой промышленной революции даст шансы как отдельным организациям, так и национальным экономикам перейти на путь опережающего инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Индустрия 4.0 стирает границы между физическим и цифровым миром // Химическая техника. — 2018. — № 11. — С. 19–21.
2. Шукалов А. В. От индустрии 3.0 к индустрии 4.0: обзор инноваций // Вопросы оборонной техники. 2018. — № 11–12. — С. 153–159.
3. Афолина Е. В. Перспективы реализации концепции «Индустрия 4.0» в отечественной промышленности // Друкерровский вестник. — 2018. — № 1(21). — С. 173–182.
4. Краус Н. Н. Какие изменения несет в себе «Индустрия 4.0» для экономики и производства? // Формирование рыночных отношений в Украине. — 2018. — № 9(208). — С. 128–135.
5. Фриче В. «Индустрия 4.0»: от мечты к реальности // Переработка молока. — 2018. — № 8(226). — С. 52–54.
6. Industry 4.0 and Engineering for a Sustainable Future / Mohammad Dastbaz, Peter Cochrane. Cham: Springer, 2019. — 235 p.
7. Industry 4.0: trends in management of intelligent manufacturing systems / Lucia Knapčíková, Michal Balog, editors. Cham, Switzerland: Springer, 2019. — 146 p.
8. Applications of artificial intelligence techniques in Industry 4.0/ Aydin Azizi. Singapore: Springer, 2019. — 386 p.
9. Никифоров А. Д., Тарасов Д. Р. Полная платформа цифровой экономики. «Индустрия 4.0» // Новая экономика и региональная наука. — 2018. — № 3(12). — С. 145–147.
10. Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости, индустрия 4.0 и промышленная политика // Журнал новой экономической ассоциации. — 2018. — № 3(39). — С. 170–178.
11. Frank, Alejandro Germán; Industry 4.0 technologies: Implementation patterns in manufacturing companies // International journal of production economics. — 2019. — Volume 210. — P. 15–26.

© Мезина Татьяна Владимировна (Mezinatv@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АПК В РОССИИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN RUSSIA BASED ON THE INTEGRATION OF CLUSTERING PROCESSES

Yu. Mindlin

Summary. According to the author, the most promising direction of sustainable agricultural production is the development on the basis of innovative development of cooperation and integration processes. The main objective of this mechanism is the realization of opportunities for the widespread use of innovative technologies in the relevant socio-economic environment. On this way there are certain obstacles in the form of weak diversification and low technical level of production; lack of access to financial, logistical and information resources, low production and insufficient profits. This problem can be solved with the participation of agricultural producers by involving them in integrated production and cooperative activities.

Keywords: cluster, voluntary association, uniformity of products, geographical concentration, integrity and consistency, inter-sectoral nature of interactions, cooperation, integration, agro-innovation.

Миндлин Юрий Борисович

*К.э.н., доцент, Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии имени им. К. И. Скрябина
mindliny@mail.ru*

Аннотация. По мнению автора статьи, наиболее перспективным направлением устойчивого аграрного производства является развитие на основе инновационного развития кооперационных и интеграционных процессов. Основной задачей создания этого механизма является реализация возможностей для широкого применения инновационных технологий в соответствующей социально-экономической среде. На этом пути возникают определенные препятствия в виде слабой диверсификации и невысокого технического уровня производства; отсутствия доступа к финансовым, материально-техническим и информационным ресурсам, незначительных объемов производства и недостаточного размера прибыли. Эта проблема может быть решена с участием сельхозпроизводителей путем привлечения их в интегрированном производстве и кооперативной деятельности.

Ключевые слова: кластер, добровольность объединения, однородность продукции, географическая концентрация, целостность и системность, межотраслевой характер взаимодействий, кооперация, интеграция, агро-инновации.

Введение в проблему

Растущая внутренняя и внешняя конкуренция повышают значение новаторства, изменений в производстве аграрных предприятий, воплощение которых в новые технологии обеспечивает необходимый уровень экономической устойчивости хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса. Особую актуальность приобретает переход агропромышленного производства на инновационную модель развития.

Проблемным вопросом инновационного развития аграрного сектора нашего государства посвящены научные труды известных российских ученых: Оробинской И. В., Осипенко И. В. [13], Пахомчика С. А., Смарыгиной Е. Ю. [14], Сеньчуковой Г. А. [15].

Вопросы развития кооперации в агропромышленном производстве нашли отражение в научных трудах таких известных ученых аграриев, как А. С. Хухрин, О. И. Бундина [4], Э. Н. Крылатых [6], С. П. Юхачев [9], С. В. Киселев [10], Р. Г. Янбых [16, 17] и ряда других [18–21].

Весомый вклад в вопросах теоретических и методологических аспектов кластеризации агропромыш-

ленного производства, как особой инновационной формы, принадлежит таким ученым: Бойцов А. С. [2], Марков Л. С., Петухова М. В., Иванова К. Ю. [5], Гареев Т. Р. [8], Гусейнов Э. А., Семенович В. С., Жантемиров Ш. А. [9], Сычева И. Н., Пермьякова Е. С. [11], Клюкач В. А., Седова Н. М. [12].

Однако инновационное развитие агропромышленного производства на основе интеграционных процессов, кооперации и кластеризации не теряет своей актуальности и требует дальнейшего изучения.

Целью данной статьи является обоснование необходимости формирования устойчивого аграрного производства на основе кооперации и интеграции, рассмотрение целесообразности функционирования кластерных структур как особой формы кооперации интеграции.

При написании данной статьи автором использовались методы системного анализа, синтеза, абстрактно-логический метод и тому подобное.

Теоретической и информационной базой для написания статьи были нормативные и законодательные акты,

научные наработки российских и зарубежных ученых, собственные исследования и наблюдения.

Результаты исследования. Инновационное развитие аграрного сектора экономики определяется основными составляющими этого процесса: научными исследованиями и внедрением их результатов в производстве. Непосредственной задачей совершенствования инновационной системы аграрного производства является увеличение инновационного потенциала.

В сельскохозяйственном производстве инновационное развитие осуществляется достаточно медленно, но это единый путь создания в России системы трансфера технологий по результатам фундаментальных и прикладных исследований, которые должны быть трансформированы в систему ускорения капитализации научно-инновационных достижений.

В современных условиях хозяйствования инновационно-инвестиционный потенциал аграрных предприятий следует рассматривать как многоэлементную систему, характеризующуюся составом, совокупностью количественных и качественных всех имеющихся ресурсов, связанных с функционированием и развитием предприятия. Следует учитывать влияние на них внутренних и внешних факторов, возможности их интенсификации в перспективе, которые взаимодействуют в агропромышленном производстве как единое целое и направлены на эффективную реализацию проектов, программ и стратегий инновационно-инвестиционной деятельности в АПК.

В аграрном производстве наблюдается определенный инновационно-инвестиционный кризис, выход из которого предопределяет необходимость поиска более оптимальной организации этого процесса.

Государственная стратегия развития АПК России на период до 2035 года декларирует [1]: стимулирование инновационного развития агропромышленного производства и сельских территорий, в том числе:

- ◆ обеспечение финансовой поддержки закупки сложной сельскохозяйственной техники;
- ◆ разработку и реализацию специальной научно-технической программы по обоснованию путей развития сельских территорий;
- ◆ стимулирование развития инфраструктуры рынка инноваций в АПК.

Растущая внутренняя и внешняя конкуренции повышают значение новаторства, изменений в производстве аграрных предприятий, воплощение которых в новые технологии обеспечивает необходимый уровень экономического развития хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса.

Под инновациями понимают нововведения в различных отраслях и сферах деятельности, а также их использования с целью повышения эффективности и конкурентоспособности производства и управления.

В научной работе Л.С. Маркова и М.В. Петуховой [5] кооперация трактуется как «форма хозяйствования, основанная на групповой собственности».

Интеграция в широком смысле — «это согласованный прямое развитие и взаимное дополнение предприятий в интересах более полного удовлетворения потребностей участников этого процесса в соответствующих товарах и услугах» [9].

Инновация — это «проявление новых форм организации труда и управления, охватывающие не только отдельное предприятие, но и их совокупность, отрасль» [8].

В широком значении агро-инновации, по трактовке Г.А. Сенчуковой [15] — это новации, реализуемые в аграрной сфере и обеспечивающие прирост экономического, экологического и социального эффектов. Особенностью аграрных новаций является то, что их внедрение в аграрной сфере не является абсолютной гарантией повышения конкурентоспособности продукции и роста доли данной продукции на рынке.

Сегодня необходимо создать рынок инноваций, объектом которого стали бы инновации различного уровня и направления.

Базовыми типами инноваций экономики являются: селекционно-генетические, производственно-технологические, организационно-управленческие, экономико-социологические инновации. Все они, по мнению российского ученого Э.Н. Крылатых [6], выступают как факторы, влияющие на развитие сельского хозяйства и всего агропромышленного сектора.

Разнообразные инновации находят свое применение в сельском хозяйстве, но этот процесс имеет в основном точечный характер.

Региональный рынок инноваций может быть представлен:

- ◆ инфраструктурой (включает в себя финансовые, маркетинговые организации как организации, способствующие инновационному развитию);
- ◆ потребителями инноваций (различные сельскохозяйственные предприятия и организации);
- ◆ производителями инноваций (научно-исследовательские учреждения, бизнес инкубаторы);
- ◆ региональными регуляторами рынка инноваций (специально уполномоченный орган управления).

Продавец и покупатель вступают в рыночные отношения напрямую, учитывая правила установленные регулятором рынка инноваций. Рынок инноваций не может быть хаотичным, поэтому требует управления. Для управления рынком инноваций на уровне региона нужно:

- ◆ прогнозирование основных агро-инновационных направлений развития отраслей и технологий агропромышленного сектора экономики региона и рынка инноваций;
- ◆ оценка насыщенности регионального рынка сельхозпродукции и рынка инноваций;
- ◆ непосредственные продавцы и покупатели инноваций;
- ◆ продвижение инноваций через выставки, ярмарки и т.п.;
- ◆ регулятор рынка инноваций.

Для введения агро-инноваций необходимо:

- ◆ создание и применение мер материального и морального стимулирования;
- ◆ покупатели и продавцы инноваций;
- ◆ внедренческие организации;
- ◆ региональный регулятор рынка инноваций;
- ◆ мониторинг результатов внедрения инноваций и внедрения опыта;
- ◆ социальная стабилизация;
- ◆ конкурентоспособность продукции.

Особенностями рынка инноваций является стремление использовать инновации мирового уровня, независимо от того в каком регионе или в какой стране они появились. Следующим критерием эффективного использования инноваций быть достаточное, на данный период при данных условиях, увеличение конкурентоспособности товара, организации после внедрения инноваций. Другим критерием эффективности инноваций является ее направленность на более высокие стандарты потребления. Создание и управление рынком инноваций в итоге может привести к повышению аграрного сектора экономики региона.

Ученый Т.Р. Гареев [7] определяет кооперацию как средство «организации предпринимательской деятельности, формы ведения организации производства».

Уникальность кооператива, согласно А.С. Бойцову [2], заключается в том, что он ориентирован на наиболее полное удовлетворение экономических потребностей своих членов, которые являются одновременно и клиентами, и собственниками своего предприятия.

За все время существования сельскохозяйственной кооперации в мире не появилось более эффективной организационной формы самоподдержки и взаимопом-

ощи сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволяющей совмещать преимущества индивидуального хозяйства с крупным производством, которая имеет технические и экономические преимущества, а также отличается значительной конкурентоспособностью на рынке.

Отечественная практика развития кооперации, по мнению ученого А.С. Хухрина [3], свидетельствует о том, что в ней есть заинтересованность преимущественно со стороны личных крестьянских и фермерских хозяйств. Объединение в кооперативы дает возможность этим хозяйствам на основе совместной заготовительной, агротехнической и сбытовой деятельности достигать достаточных уровней технологичности, товарности и повышать конкурентоспособность своей продукции.

Трудности разработки механизма функционирования кооператива обуславливаются тем, что он сформирован с участием хозяйств населения и организаций разных форм хозяйствования и сфер деятельности. Основная его цель заключается в максимальном удовлетворении потребностей товаропроизводителей в сбыте сельскохозяйственной продукции. Взнос участников кооператива в конечный результат его труда определяется, исходя из доли участия хозяйственной каждого участника кооператива, а также с учетом паевых взносов. В связи с этим, основным элементом в регулировании взаимоотношений партнеров коопераций выступает определение их индивидуального вклада в общий результат. Эта задача решается путем расчета нормативов совокупной ресурсоемкости производства или доли участия членов кооператива в конечном результате, который основан на учете объемов поставки и размера паевых взносов и уставный фонд кооператива.

Механизм экономических взаимоотношений между учредителями и службами обеспечения деятельности кооператива основывается на принципах коллегиального принятия решений о ценах на поставляемое сырье товаропроизводителями на переработку.

Одним из важнейших элементов деятельности кооператива является стимулирование сторон путем предоставления им различных видов услуг со стороны кооператива в частности:

- ◆ услуги материально-технического обеспечения производителей и переработчиков продукции;
- ◆ финансовые услуги в виде предоставления краткосрочных кредитов, возмещение части транспортных расходов и тому подобное.

Создание кооператива целенаправленно решает ряд задач:

- ◆ устраняет противоречия в системе экономических взаимоотношений производства, переработки и сбыте сельскохозяйственной продукции;
- ◆ выявляет необходимые размеры государственной поддержки отраслей АПК;
- ◆ обеспечивает товарный оборот в условиях дефицита финансовых средств;
- ◆ ускоряет оборачиваемость денежных средств в цикле производства продукции и обеспечение ею населения.

В отличие от обычных форм кооперации и интеграции, кластерные системы в АПК характеризуются следующими особенностями:

- ◆ наличием большой организации-лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инвестиционную или иную стратегию всего кластера;
- ◆ территориальной локализацией основной части хозяйствующих субъектов-участников кластера;
- ◆ устойчивостью хозяйственных связей участников кластерной системы;
- ◆ долговременной координацией всех участников кластера в рамках производственных программ, инновационных и инвестиционных процессов.

С учетом этого кластер в АПК можно определить как региональную аграрную метафирму [22].

Кластер в рамках агропромышленного формирования позволяет:

- 1) соединить в единую систему производство, переработку и реализацию продукции на уровне района и региона;
- 2) сформировать структуру, образующую основу хозяйственного управления промышленного производства и оптимизирует экономическую и инвестиционную политику;
- 3) организовать взаимное кредитование в рамках хозяйственного формирования, налаживать связи между участниками по поставкам различных видов продукции и оказанию услуг.

Кластер, согласно В. А. Ключач и Н. М. Седовой [12], предполагает особую форму проявляющихся взаимоотношений как процессы коопераций при наличии в составе кластера координатора и как процессы интеграций при наличии интегратора.

Наиболее характерными чертами кластера являются:

- ◆ добровольность объединения участников в кластер;
- ◆ однородность продукции;

- ◆ географическая концентрация;
- ◆ целостность и системность;
- ◆ межотраслевой характер взаимодействий;
- ◆ наличие конкуренции, кооперации и интеграции, которые одновременно есть в кластере;
- ◆ генерация и применение инноваций внутри кластера, которые позволяют использовать конкурентные преимущества относительно функционирования предприятий и организаций в изолированном режиме.

Обеспечение экономической устойчивости агропромышленного производства на основе инновационного развития коопераций и интеграций состоит из двух блоков: ресурсного и институционального. Ресурсный блок включает в себя финансовое, кадровое, материально — техническое, информационное обеспечение. Институциональный блок — это организационно — экономическое, инфраструктурное, нормативно — правовое обеспечение, внедрение инновационно ориентированных форм хозяйствование.

Выводы. Переход Российской Федерации на инновационную модель развития, а также ускоренное обновление технической базы за счет инвестиций, внедрение действенных механизмов становления и функционирования научной и инновационной сфер приобретают особую актуальность. Особенностью внедрения инновационных технологий в аграрном секторе является большое разнообразие производителей: это домохозяйства, фермерские хозяйства, сельскохозяйственные предприятия различных организационных форм.

Ограниченность рыночных механизмов в области создания и внедрения организационно-экономических разработок, малопривлекательная для инвестиций аграрная деятельность обуславливает необходимость активного регулирования и поддержки интеграционных и кооперационных процессов, как со стороны государства, так и путем внутреннего регулирования сельхозпроизводства, диспаритета цен на ресурсы, потребляемые для производства сельскохозяйственной продукции и ценой ее реализации.

Преимуществами интегрированной экономики является централизация финансовых средств и соответственно возможность их перераспределения и инвестирования в те производства, которые наиболее в этом нуждаются и в сферу реализации.

Особая роль в усилении инновационной активности кооперативов и интегрированных формирований всех уровней принадлежит государству, которое определяет приоритеты базисных инноваций и формирует рыночный механизм их реализаций. В сельскохозяй-

ственном производстве инновационное развитие является единственным путем создания системы трансфера технологий по результатам фундаментальных и прикладных исследований. Процесс тормозит неблагоприятная рыночная и социально-политико-экономическая среда для аграрного сектора в сфере инновационной деятельности. За весь период экономических реформ не созданы рыночные рычаги эквивалентного обмена между отраслями народного хозяйства и сферами АПК.

Формирование инновационно-инвестиционного потенциала аграрного предприятия — это сложный процесс создания предпринимательских возможностей, его структуризации и построения определенных организационных форм для достижения стабильного развития и эффективного осуществления инновационно-инвестиционной деятельности.

Стратегия нововведений при кооперации и интеграции производства направлена на объединение научно — технической, организационно — экономической и инвестиционной политики с помощью которых созда-

ются или модернизируются организационно — экономические отношения, технологии и тому подобное.

На современном этапе внимание концентрируется на поддержке инновационной деятельности в крупных интегрированных формированиях и кооперативах, в которых возможно эффективное внедрение новых технологий, создание агротехнопарков и других звеньев инновационной инфраструктуры, а также создание кластеров.

Исследование теоретических основ устойчивого развития агропромышленного производства позволило установить, что кластеризация, кооперация и интеграция положительно влияют на его формирование при выполнении следующих условий: получение гарантированного объема продукции при оптимальных размерах производства и эффективном использовании ресурсов; повышение эффективности хозяйствования на основе кооперации и интеграции; обеспечение конкурентоспособности и гарантий сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках; улучшение социальной ситуации за счет развития сельских территорий, на которых сосредоточено интегрированное производство.

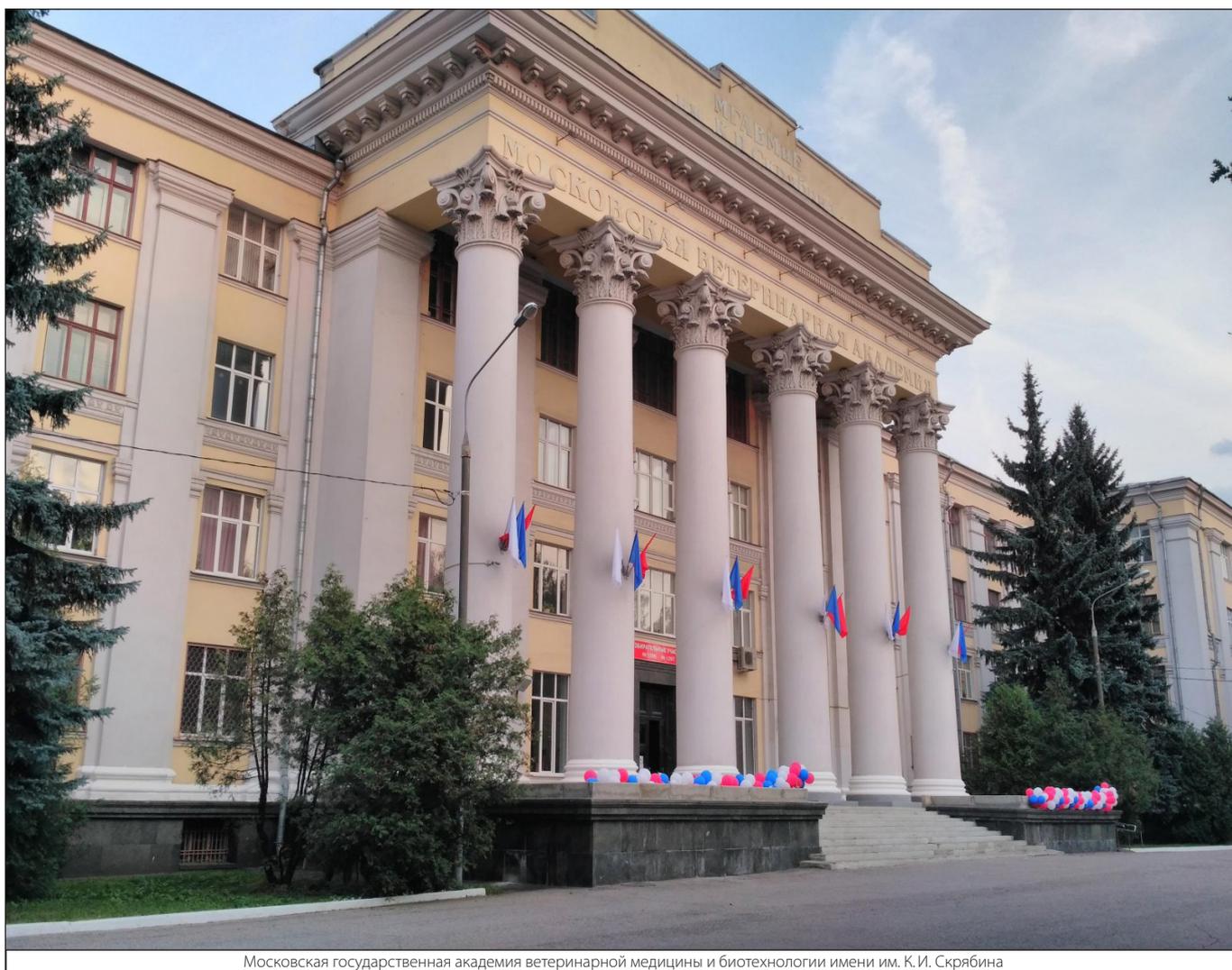
ЛИТЕРАТУРА

1. О долгосрочной стратегии развития агропромышленного комплекса Российской Федерации (отчет подготовлен по итогам заседания Научно-методического семинара Аналитического управления Аппарата Совета Федерации, 19 апреля 2018 года) // Аналитический Вестник. — М., 2018. — № 10 (699).
2. Бойцов А. С. К вопросу о теории кластеров и кластерном подходе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2009. — № 10.
3. Хухрин А. С. Развитие аграрных кластеров в Российской Федерации: проблемы и решения // Экономика. Труд. Управление в сельском хозяйстве. — 2010. — № 3.
4. Хухрин А. С., Бундина О. И. Проблемы развития агропромышленных кластеров Российской Федерации // Агропромышленная политика России. — 2014. — № 1. — С. 37–40.
5. Марков Л. С., Петухова М. В., Иванова К. Ю. Организационные структуры кластерной политики // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2015. — № 3. — С. 140–156.
6. Крылатых Э. Н. Предпосылки, условия и перспективы развития АПК России по инновационному варианту // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2006. — № 10. — С. 5–10.
7. Гареев Т. Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития // Балтийский регион. — 2012. — № 3. — С. 9–13.
8. Юхачев С. П. Агропромышленное производство — основа экономики Тамбовской области // Труды Вольного экономического общества России. — М.: Общественная организация «Вольное экономическое общество России», 2016. — С. 296–305.
9. Гусейнов Э. А., Семенович В. С., Жантемиров Ш. А. Некоторые проблемы развития агропромышленной интеграции на основе кластерного подхода // Вестник РУДН. Серия Агрономия и животноводство. — 2013. — № 4. — С. 12–20.
10. Сельская экономика: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / [С. В. Киселев и др.; под редакцией С. В. Киселева]; Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Экономический факультет. — Москва: Проспект, 2016. — 570 с.
11. Сычева И. Н., Пермьякова Е. С. Инновационное развитие регионального АПК на основе формирования кластеров в продуктовых подкомплексах АПК // Наука и практика организации производства и управления (Организация — 2015) Материалы Международной научно-практической конференции. — 2015. — С. 237–240.
12. Ключач В. А., Седова Н. М. Развитие кооперационных и интеграционных процессов в региональном АПК на основе формирования кластеров // Аграрная политика России в условиях международной и региональной интеграции Труды Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства. — 2015. — С. 130–141.
13. Оробинская И. В., Осипенко И. В. Правовые основы оптимизации налогообложения предприятий интегрированного кластера АПК, как способа снижения налоговой нагрузки // Финансовое право и управление. — 2016. — № 1. — С. 46–55.

14. Пахомчик С.А., Смарыгина Е.Ю. К вопросу формирования регионального КО-98 оперативного кластера в АПК // *Аграрный вестник Верхневолжья*. — 2016. — № 1. — С. 98–105.
15. Сеньчукова Г.А. Структура, особенности и принципы формирования инновационного регионального кластера в АПК // *Инновационное развитие экономики*. — 2016. — № 2 (32). — С. 55–60.
16. Янбых Р.Г. Сельскохозяйственная кооперация: являются ли кооперативные принципы догмой? // *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*. — 2018. — № 3. — С. 2–6.
17. Янбых Р. Г., Сарайкин В. А. Классификация кооперативов и развитие сельскохозяйственной кооперации // *АПК: экономика, управление*. — 2018. — № 7. — С. 13–22.
18. Бикмуллин А.Л. Агропромышленная интеграция: направления, преимущества, модели // *Наука Красноярья*. — 2018. — Т. 7. — № 4–2. — С. 24–30.
19. Чув И. Н., Балашова И. В. К вопросу об институциональных особенностях сельскохозяйственной кооперации // *Terra Economicus*. — 2009. — Т. 7. — № 2–2. — С. 150–153.
20. Юрманова Е. А. Неинституциональный исследовательский инструментарий современной кооперативной теории и практики // *Journal of Institutional Studies*. — 2013. — Т. 5. — № 1. — С. 81–91.
21. Дешковская Н. С. Между рынками и иерархиями: сельскохозяйственная кооперация как гибридная форма организации // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. — 2010. — № 3. — С. 26–43.
22. Котляров И. Д. Метафирма как форма организации хозяйственной деятельности // *Управление экономикой: методы, модели, технологии. Материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах*. — Т. 1. — Уфимский государственный авиационный технический университет: Уфа, 2015. — С. 88–91.

© Миндлин Юрий Борисович (mindliny@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии имени им. К.И. Скрябина

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА, КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

IMPROVING THE PERSONNEL'S QUALIFICATION AS A FACTOR FOR ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION IN THE MODERN DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

*E. Nayanov
O. Ignatyeva*

Summary. The article discusses the role of staff qualifications in improving the competitiveness of an organization. Personnel training is considered as one of the most important means of achieving the strategic goals of a company.

Keywords: personnel, qualification, training, competence, competitiveness, development

Наянов Евгений Александрович

Старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет»

Игнатьева Ольга Валерьевна

К.ю.н., доцент, ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет»

oignatyeva@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается роль квалификации персонала в повышении конкурентоспособности организации. Обучение персонала рассматривается как одно из важнейших средств достижения стратегических целей компании.

Ключевые слова: персонал, квалификация, обучение, компетентность, конкурентоспособность, развитие

На сегодняшний день очень скоротечно меняются как внешние условия, включающие в себя экономическую, финансовую политику государства и законодательную систему, так и внутренние условия функционирования организации, такие как структура предприятия, стратегия и политика компании, работа и производительность персонала, инновационные новшества и другие важнейшие факторы. Несомненно, это рождает потребность компаний к подготовке персонала к работе в новых, усовершенствованных условиях, в которых необходимо обеспечение ее конкурентоспособности.

Многие организации выдвигают свои характеристики, которыми должен обладать персонал:

1. Компетентность — все знания, навыки и модели поведения, необходимые для эффективной работы в компании;
2. Гибкий профессиональный и личностный потенциал сотрудников как способность легко и быстро приспосабливаться к происходящим и ожидаемым изменениям;
3. Вовлеченность работников в деятельность организации;
4. Инновационный потенциал — те свойства, позволяющие работникам принимать участие в процессах организационного развития или инициировать деятельность, которая направлена на улучшение работы компании.

Эти принципы, благодаря которым реализуется управление персоналом, на сегодняшний день будут меняться.[2] Новые стратегии по вопросам управления организацией будут требовать внесения весомых корректировок в систему управления организацией, а значит, обучение персонала в этих условиях станет ключевым моментом всех процессов по управлению персоналом. Большое количество организаций столкнулось с такой проблемой, как поиск наиболее действенных путей повышения производительности и эффективности труда. Сегодня работодатели намного больше проявляют интерес к тому, чтобы на предприятии работал высококвалифицированный персонал, который способен создавать качественные товары и оказывать качественные услуги, которые могли бы стать большими конкурентами товаров и услуг, пришедших в нашу страну с Востока и Запада. Обучение необходимо для того, что бы персонал был готов к рациональному решению большого круга задач и обеспечению высокого уровня эффективности в работе. Так же, обучение не только повышает уровень знаний работников, вырабатывает необходимые профессиональные умения, но и формирует у работников определенную систему ценностей и установок. Эта система соответствует сегодняшним реалиям и поддерживает рыночную организационную стратегию.

Результативность долговременных и кратковременных назначений целей, обязательное повышение способностей к конкуренции и осуществление орга-

низационных преобразований всегда требуют к себе наивысшего уровня профессиональной подготовки конкурентоспособных работников и грамотно распланированной, точно сформированной деятельности по обучению персонала.[1] Ограничиваться лишь передачей знаний процесс обучения не должен. Так же оно должно и развивать определенные навыки. В совершенстве обучение призвано для того, что бы передать работникам информацию о текущих состояниях дел в компании. А так же способствовать развитию осознания у работников, что их организация перспективна и уверенность в том, что они прекрасно понимают цели и задачи организации, основные направления ее стратегий, одновременно выполняя стимулирующую функцию. [4]

Сегодня недостаток у работников умений, нужных для того, что бы выполнять порученные ему задачи успешно, не только приводит к малоэффективной работе, но и понижает его удовлетворенность рабочим процессом. Если работник не достаточно профессионально подготовлен к выполнению своих рабочих функций, тем выше у него уровень энергетических затрат и стрессов, связанных с работой.

Если рассматривать процесс изменений, связанных с организацией, эксперты всегда обращают внимание на то, что трудной преградой на пути компании часто становится не отсутствие нужных ресурсов или проделки конкурентов, а сопротивление собственного персонала. Эта сопротивляемость может быть вызвана множеством причин, среди которых будут более распространены следующие:

- ◆ недостаточное количество знаний и умений у персонала, которые будут необходимы в новых условиях;
- ◆ отношение к руководству, не вызывающее доверия;
- ◆ устаревшая система ценностей и норм, которая определяет поведение работников;
- ◆ боязнь нового, сомнения в собственных силах;
- ◆ непонимание путей и целей, которые помогут осуществить изменения;
- ◆ недостаточно сильный интерес к проведению изменений.

Даже если провести беглый взгляд на перечень приведенных причин сопротивления персонала процессам организационных изменений, то мы поймем, что без проведения соответствующего обучения персонала трудно рассчитывать на заинтересованную поддержку изменений со стороны работников. Хорошо организованное, тщательно продуманное и вовремя проведенное обучение способно преодолеть силы торможения и обеспечить успех проводимых изменений.

Решающим условием экономического равновесия и баланса организации будет являться её способность к адаптации к постоянно меняющимся условиям. [3] Поэтому, если не смотреть на достаточно непростое финансовое положение многих российских организаций, расходы, которые идут на обучение персонала, начинают рассматриваться как наиважнейшие и обязательные. С каждым годом всё больше и больше организаций проводят масштабное обучение персонала и руководителей разных уровней, понимая, что только грамотно обученный, грамотно мотивируемый и высококвалифицированный персонал будет одним из решающих факторов процветания предприятия и победы над конкурентами.

Особое значение для любой организации имеет обучение руководящего звена. Ведь работа руководителя оказывает особое влияние на результаты труда людей, находящихся в его подчинении, да и на сам процесс работы организации в целом. Руководитель, у которого нет определенных знаний и навыков, которые отвечают современным требованиям, будет тянуть организацию на дно.

Обучение персонала является одним из важнейших средств достижения стратегических целей организации.

Успешное достижение важнейших стратегических целей организации в частности зависит от того, в какой степени персонал проинформирован о стратегических целях и насколько он заинтересован и подготовлен к работе по их достижению. Предрасполагают рост производительности труда персонала, увеличение качественной продукции, улучшенное обслуживание клиентов следующие два фактора: необходимость резких организационных изменений, а так же смена принципов управления в условиях конкурентной борьбы. Так же необходимы творческие и новаторские подходы к делу. Обучение персонала только тогда будет входить в число приоритетных направлений, когда руководство приходит к осознанию того, что претворение в жизнь рыночных стратегий будет требовать высочайшего уровня профессиональной подготовленности всех категорий работников. Ведь обучение персонала оказывает влияние на результаты организации в целом.

Процесс развития полноценного бизнеса требует от себя тонкой связи процессов обучения персонала и процессов организационного развития. И правда, за последние 4–5 лет наблюдается изменение отношения высшего руководства многих компаний к обучению своих работников. Все чаще и чаще обучение рассматривается как некий инструмент поддержки корпоративной стратегии.

Продуктивная работа компании в таких условиях, когда всё время увеличивается конкуренция, будет невозможна без эффективной работы на разных уровнях организации. Основными проблемами и препятствиями, которые мешают достигать более высокие результаты, будут являться неполноценный уровень профессиональной подготовленности персонала, а также и устаревшие подходы для работы на различных уровнях организации. Эти самые проблемы можно легко решить лишь при условии разработки и реализации на практике новейшей политики в сфере обучения внутри фирмы. Эта политика будет включать различные формы обучения и учебные программы для разных уровней работников.

Многие организации забывают уделять должное внимание обучению своего персонала, так как не думают рассматривать эту статью расходов на обучение как необходимую, полагая, что без должного обучения работников можно легко обойтись, если, допустим, брать на работу специалистов, которые уже обладают необходимой степенью квалификации. Но всё равно, наступает момент, когда руководству той или иной организации непременно приходится сталкиваться с такой проблемой, что если не стараться вкладывать деньги в увеличение уровня знаний работников и в развитие их профессиональных навыков, то процесс отдачи от работников организации с каждым годом будет становиться все меньше и меньше.

Бывают моменты, когда компании предпочтительней нанять уже «готовых» специалистов, полагая, что таким образом она сэкономит время и финансы на обучении своего персонала. Но компания выпускает из виду, что помимо предоставления работникам необходимых знаний и развития определенных навыков, которые требуются для работы, учеба призывается передать обучающимся нужную информацию об организации, а так же она способствует формированию «верных» установок на труд, укреплению правильных образцов поведения и повышение уровня приверженности персонала своей организации.

Обучение персонала всегда является одним из важнейших инструментов, при помощи которого руководитель имеет возможность повысить потенциал человеческих ресурсов и оказать определенное воздействие на моделирование и формирование организационной культуры.[5]

В условиях, когда ситуация на рынке меняется ежедневно, необходимы новые идеи и талантливые люди, способные их воплотить, для того, что выйти на высокий уровень конкурентоспособности. Все организации, которые готовы вкладывать достаточное количество

денег в обучение своих сотрудников, всегда могут полагаться на то, что те работники, которые повысили уровень своей профессиональной подготовки, будут моментально справляться с задачами любой сложности, будут людьми, знающими и понимающими своё дело.

Современные подходы управления организациями базируются на том, что работники рассматриваются в качестве основного и важного фактора, который определяет эффективное использование остальных ресурсов. Опираясь на опыт Российских и зарубежных компаний, инвестирование в персонал, формирование условий для развития сотрудников и увеличения их профессионального потенциала будут давать в два-три раза более высокую отдачу, чем средства, которые направлены на решение производственных задач.

Та работа, которую проводят предприятия для повышения эффективности, абсолютно невозможна без использования современного оборудования, без внедрения эффективных технологий на производство, методов и приемов управления организацией. Различные технологические изменения и установление новейших целей организационного характера могут кардинально изменять сущность труда различных категорий работников — от высшего руководства до рядового персонала. Несомненно, что это требует вспомогательных знаний, развития новейших навыков, глобального пересмотра всех подходов к работе. В таких условиях обучение персонала становится совершенно необходимым. Так же обучение персонала играет самую важную роль — донесение до работников основного смысла и необходимости проводимых изменений.

Обучение и повышение квалификации персонала не должно являться делом только кадровой службы. Все сотрудники предприятия, особенно руководители, хорошо обязаны иметь представление о целях и задачах подготовки персонала к работе и иметь понимание значимости этого обучения для функционирования организации. Руководство, которому жалко денег на обучение и совершенствование знаний сотрудников, могут столкнуться с тем, что их планы по реорганизации и развитию организации могут конкретно пострадать из-за того, что персонал слабо подготовлен. Переманивание других специалистов и введение жестких дисциплин, ни даже новые системы оплаты труда не смогут компенсировать эту «экономия». Обучение персонала никогда нельзя рассматривать как деятельность, которая нужна лишь для помощи в процветании организации, потому что решающим условием экономического баланса организации будет являться способность этой организации резко адаптироваться к различным переменам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белянина И. В., Елизарова Н. С. Актуальные направления подготовки конкурентно-способных специалистов в сфере образования. // В сборнике: Материалы Научно-практической конференции с международным участием «Управление в сфере науки, образования и технологического развития» 2016. С. 284–288.
2. Дарбинян А. Р., Игнатъева О. В., Атабегова Ю. Г. Принципы управления персоналом в цифровой экономике. // В сборнике: Цифровая экономика труда материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 50–57.
3. Зенкина Е. В., Наянов Е. А. Структурные дисбалансы мировой экономики. // Международный технико-экономический журнал. 2015. № 6. С. 14–18.
4. Крекова М. М., Киселева Е. М., Красильников А. В. Влияние формирования цифровой экономики на развитие человеческих ресурсов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право», —2017. -№ 12. -С. 41–43.
5. Николаева О. А., Игнатъева О. В. Мотивация и стимулирование персонала как составляющие конкурентоспособности организации. // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2015. Т. 5. № 4 (26). С. 102–105.
6. Сафонова Е. Л., Дричик С. С. Проблемы инвестиций в современной экономике России. // Новая наука: стратегии и векторы развития. 2017. Т. 1. № 3. С. 143–146

© Игнатъева Ольга Валерьевна (oignatyeva@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московский политехнический университет

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ГОСТЕПРИИМСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

THE CONDITION OF THE MARKET OF RENDERING OF HOSPITALITY SERVICES AT THE PRESENT STAGE

V. Nersisyan

Summary. The Article is devoted to the study of trends and directions of development of the hotel industry in Russia. The subject of the article is the features of modern management of hospitality enterprises. The strategic orientation of the industry as a necessary condition for successful integration into the economic system of the country is substantiated. The main trends of the industry in the country and in the world were also systematized.

Keywords: hospitality industry, tourism, hotels, hotel business trends.

Нерсисян Вараздат Мергевосович

Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова; Финансовый директор,
ООО «Прометей-сити»
varik.nersisyan@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена исследованию тенденций и направлений развития гостиничной индустрии России. Предметом статьи является особенности современного управления предприятиями сферы гостеприимства. Обоснована стратегическая направленность отрасли как необходимое условие успешной интеграции в экономическую систему страны. Также были систематизированы основные тенденции отрасли в стране и мире.

Ключевые слова: отрасль гостеприимства, туризм, гостиницы, тенденции гостиничного бизнеса.

Несмотря на тяжёлые кризисные времена, сфера гостеприимства продолжает развиваться, туристический приток увеличивается (рост более чем на 27% в 2017 году по отношению к прошлому периоду), а граждане страны формируют также растущий внутренний туризм [8]. Ввиду экономического положения, когда 40% трат приходится на питание, доля расходов на поездки составляет около 12%, однако желание проводить отпуск вне привычных мест обитания формирует стабильный поток как в сезонное, так и внесезонное время, меняются лишь маршруты. Изменилась так же социо-возрастная структура туристов, теперь основной поток составляют молодые семьи, с 1–2 детьми (20%) и молодёжь (люди в возрасте до 30 лет — 27%). Отрасль гостеприимства характеризуется повышенной клиенто-ориентированностью, поэтому исключительно важно уловить последние тенденции в погоне за потенциальным потребителем услуг и, как следствие, прибылью. Рассмотрим основные современные веяния отрасли.

Ставка на молодёжь. Ожидается, что поколение миллениалов (людей в возрасте 18–34 лет) будут представлять 50% всех путешественников. Компании должны определить свои стратегии, основанные на личностных чертах и привычках демографической группы — они много путешествуют; быстро адаптируются к технологическим новинкам; склонны к спонтанным тратам. Отели необходимо удовлетворить их спрос простотой процедуры регистрации и, например, изысканными блюдами по разумным ценам. В свою очередь, довольная целевая аудитория будет активно продвигать данные отели, используя социальные сети. Более того, как показывают

недавние опросы, 85% людей в возрасте от 20 до 36 лет на отдыхе уделяют первоочередное внимание выходу из своих зон комфорта и изучению новых вещей. Так, в рамках гостиничного бизнеса данный спрос можно реализовать посредством новых залов в кафетериях или применяя необычные методы развлечений.

Большинство посетителей гостиниц сегодня являются самодостаточными, технически подкованными путешественниками, которым удобно пользоваться приложениями или мобильными сайтами. Отели должны убедиться, что их предложения являются актуальными и удобными для пользователей. На деловых встречах и конференциях путешественники ожидают, что отели и конференц-центры будут оснащены высококачественным техническим оборудованием и квалифицированным персоналом поддержки. В конференц-залах используют облачные средства цифровой регистрации и приложения для мероприятий, чтобы обеспечить большую персонализацию. Таким образом, гостиницам необходимо добиться максимального понимания желаний клиента.

Международные туристические поездки находятся на подъеме. Международные аэропорты Москвы стали одними из самых загруженных аэропортов в Европе. Так, по оценкам экспертов прогнозируемый прирост составит 23%, а количество иностранных туристов превысит 30 млн. человек [6]. Отели должны быть в состоянии предоставлять услуги на множестве языках, а также индивидуальный опыт, подходящий для культуры и уникальных потребностей своих международных посетителей.

Уделение большего внимания здоровью и хорошей физической формы клиентов сегодня также является одним из трендов. Отели обладают хорошо оборудованными фитнес-центрами, бассейнам. Все чаще путешественники ожидают инновационные варианты обслуживания. В дополнение к здоровым продуктам питания, растущие тенденции включают в себя освещение, которое активируется при движении, очищенный воздух, пространства для йоги, оборудование для спортивных занятий в комнате, или причудливые методы, такие как очищенная дождевая воды.

Все большее значение приобретает беспрепятственная связь между платформами и устройствами. Многие гостиничные группы предлагают услуги мобильной регистрации и услуги цифрового консьержа. Гостям могут предлагаться высокотехнологичные карты, которые обнаруживают их присутствие и открывают дверь, прежде чем они даже доберутся до нее. Умные номера, смарт-значки и смартфоны подключены к одной сети для обмена информацией и получения желаемого, когда вы хотите. С недавнего времени началось развитие систем распознавания лиц [7].

Экологическая практика становится нормой, поскольку внимание многих медиа сейчас сосредоточено на возобновляемых энергетических ресурсах и проблеме нехватки воды. Многие гостиницы устанавливают солнечные батареи и системы контроля света, так что кондиционеры и лампы автоматически выключаются, когда гости покидают свои комнаты. Более того, системы управления пищевыми отходами также помогают оказывать меньшее негативное воздействие на окружающую среду.

Многие путешественники, похоже, предпочитают технологии людям — они хотят зарегистрироваться онлайн и не возражают, если обслуживание ведется через специальные автоматы. Однако данный тренд дает возможность сосредоточиться на более персонализированном сервисе, а не на задачах. Набирают популярность сервисы, позволяющие зарегистрироваться самостоятельно, где достаточно стирается важный элемент — посредничество, поэтому вырабатываются новые каналы связи, а в приложениях для регистрации такого типа можно размещать рекламный контент. Более того, удобство приложения формирует лояльность клиента. Также хочется отметить роботизацию, которая позволяет ускорить различные процессы, сопряженные с гостиничным бизнесом, концентрироваться на клиенте и вывить их потребности.

Бум социальных сетей приводит к тому, что отели становятся более активными в сфере маркетинга и саморекламы. Многие из них показывают изображения и твиты

гостей на своих сайтах; некоторые даже используют материалы такого рода в своих рекламных кампаниях. Более того, если клиент отеля недоволен, он или она могут легко жаловаться в социальных сетях, таким образом, менеджмент отеля должен быть в состоянии оперативно реагировать на возникающие проблемы. Взаимодействие с клиентами и удовлетворение их потребностей через общественные форумы помогают поддерживать позитивные отношения с гостями и управлять будущими заказами.

Учитывая широкое предложение, отели должны найти способ выделиться. Так, некоторые могут предлагать бесплатные дегустации вин в лобби или барах; некоторые из них ставят сложные информационные экраны в зеркалах в ванной; другие отдают персонализированные музыкальные плей-листы.

Рассмотрев ключевые мировые и российские тренды в сфере гостиничного бизнеса, обратимся к состоянию отрасли в России. Несмотря на кризис, рынок растет и развивается. Выделим две основные причины успеха. Первая связана с все более заметной ролью правительства в регулировании туристического рынка. Система мер, ориентированная на поддержку и регулирование туристического сектора, действует на федеральном и региональном уровнях. Регулирование туристического рынка осуществляется во всех областях, включая нормативно-правовую, организационную, экономической, образовательной и социальной. Кроме того, государственное финансирование туризма и отдыха занимает особое место. Объем финансирования из федерального бюджета на данные цели (до 2020 года) должен составить более 2 млрд. долларов. Положительным фактором в отрасли также является программа по развитию въездного и выездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 гг.). Ее основная идея — стимулировать туризм в России не по всей стране, а только в наиболее перспективных регионах. Для этого предлагается использовать кластерный подход. Создаются два типа кластеров — туристическо-рекреационный и автотуристический, финансирование осуществляется за счет государственных средств и частных инвестиций. Создание специальных экономических зон туризма и отдыха еще один положительный фактор.

Вторая причина, использования новых подходов, увеличенная персонализация, грамотный маркетинг. Все больше компаний отрасли сейчас понимают и активно внедряют технологии, позволяющие им создавать конкурентное преимущество. Использование систем больших данных помогает определить целевые группы, департаменты по связям с общественностью используют политику таргетинга, сами гостиницы оснащаются всем необходимым для разных слоёв (или в случае монона-

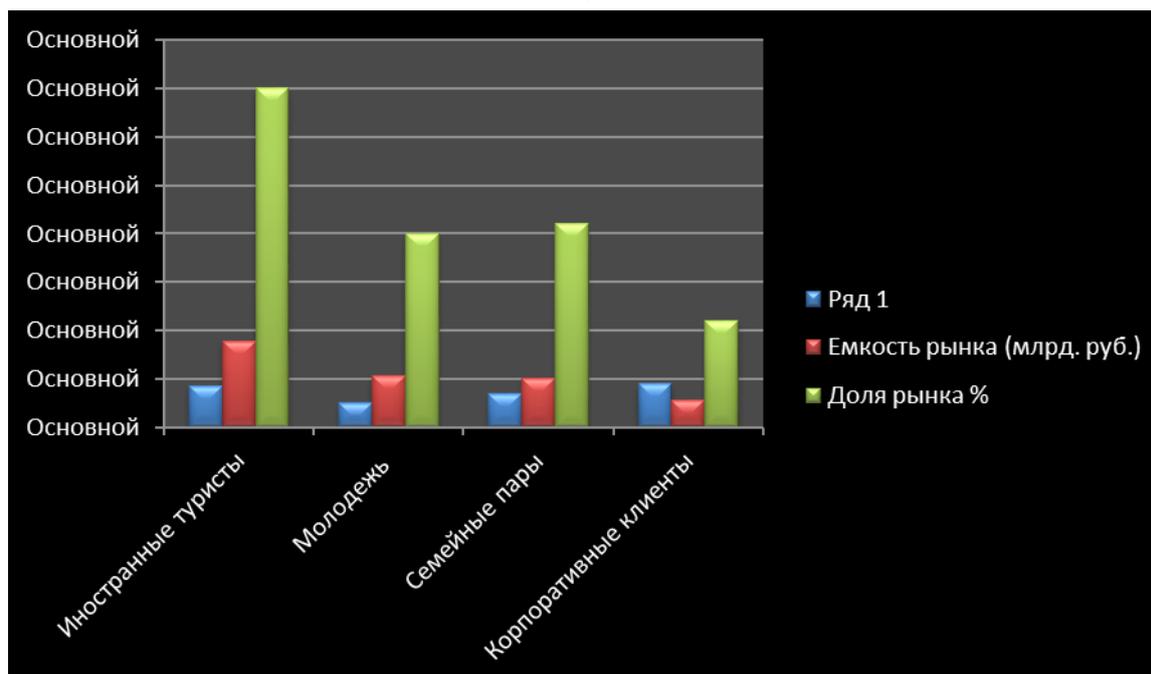


Рис 1. Структура размещения туристов в крупных городах

правленности — на одну группу), что в конечном итоге формирует уникальное предложение, положительно влияя на рынок. Так, в ходе проведённых исследований было выяснено преобладание определенных групп населения в туризме, иными словами сейчас по стране путешествуют 5 групп населения: молодёжь, молодые семьи, иностранные граждане любого возраста, а также те, кто находится в командировках. Данный факт подтверждает анализ одного из наиболее туристически-привлекательных регионов страны, а именно Санкт-Петербурга и Ленинградской области, там мы можем наблюдать следующее распределение туристического потока: Семейные пары с 1–2 детьми (20%), люди пенсионного или предпенсионного возраста (15,5%), молодёжь, вечеринки (27%), детски-подростки (11%), иностранные туристы (16%). Для каждой из данных групп мы можем наблюдать избыток точек, где они могли бы удовлетворить свой спрос на жильё и отдых. Более того, ценовая политика позволяет гостиницам формировать разное предложение, учитывая сезонность — подорожание больших номеров в праздничное время — в расчете на семьи,

в то время как комнаты на одного, двух не так высоко растут в цене. Напротив, цена на такие номера может оставаться неизменной в течении года, делая ставку на лояльную ко времени молодёжь. Крупные сетевые гостиницы, как правило, отличаются более высокой ценой, тем не менее, оправданной расчетом на иностранцев и представителей бизнеса. Такую тенденцию мы можем наблюдать в столичных городах, где сложилась следующая структура размещения:

Рынок адаптируется под клиента, получает широкую поддержку от государства, приток частных инвестиций также увеличивается, позволяя считать его одним из самых перспективных. Таким образом, можно заключить, что ввиду падения покупательской способности, при продолжающейся инфляции, предложение растёт, отрасль получает толчок к развитию. Количество иностранных туристов увеличивается год за годом — также подспорье к оптимистическим взглядам и прогнозам состояния отрасли гостеприимства страны, а также открытие новых отелей разного уровня.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анопченко Т.Ю., Муравьева Н. Н. Анализ взаимодействия туристического и гостиничного бизнеса // *Пространство экономики*. 2012. № 1–2.
2. Дручевская Л. Е. Перспективы и особенности развития гостиничного бизнеса в России // *Сервис в России и за рубежом*. 2013. № 6.
3. Лебедева Т.Е., Булганина С. В. Комплексная оценка состояния гостиничного сектора: региональный аспект // *Интернет-журнал Науковедение*. 2015. № 5 (30).
4. Рогова И. А. Гостиничный бизнес в современных условиях: актуальные тенденции и проблемы развития // *Вестник ГУУ*. 2018. № 6.

5. Прогноз развития сектора туристических и гостиничных услуг в 2018 году // Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/consumer-business/articles/travel-hospitality-industry-outlook.html>.
6. Количество иностранных туристов в России в 2019 году превысит 30 млн. // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/07/18/775848-inostrannih-turistov>.
7. COMNEWS // Новости цифровой трансформации, телекоммуникаций, вещания и ИТ. URL: <https://www.comnews.ru/content/112825/2018-04-24/v-otele-uznayut-v-lico> (дата обращения: 09.12.2018).
8. Southern and Mediterranean Europe, North Africa and the Middle East drive tourism growth through October 2017 // UNWTO World Tourism Organisation. URL: <http://media.unwto.org/press-release/2017-12-14/southern-and-mediterranean-europe-north-africa-and-middle-east-drive-tourism> (дата обращения: 09.12.2018).

© Нерсиян Варздат Мергевосович (varik.nersisyan@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Сапожников Герман Никифорович

*К.т.н., доцент, Уральский технический институт
связи и информатики (филиал) — Сибирский
государственный университет телекоммуникаций
и информатики
sgn1941@rambler.ru*

LABOR PERFORMANCE AND ECONOMIC EFFICIENCY

G. Sapozhnikov

Summary. Of the many indicators for assessing the efficiency of the economy, only the level and rate of growth of labor productivity allow us to give a comprehensive assessment of it. For the extremely important economic growth in the conditions of the Russian Federation, it is necessary to take additional measures to stimulate higher labor productivity at different levels of government, from government to enterprise. Among these measures, the adoption of the minimum wage in an hour, and not in a month, like ours, should be, and the gap in the salaries of top managers and ordinary employees of state-owned enterprises cannot exceed the ratio of eight to one. Marx singles out in the newly created value the necessary and surplus parts. It is necessary to allocate the third part — the content of the state. This part is the same as the previous two. Charging it in the form of taxes from employees and employers, as well as taking profits in favor of the owners, reduces the amount of wages. The efficiency of the economy for the population is determined not only by the level of income, but also by the magnitude of expenditures. There are not enough market mechanisms for regulating prices for goods and services; the state should be involved in setting prices, including for the services of credit institutions, since half of the population actually uses loans. An overestimated rate on loans means that banks assign an unreasonably high share of value added produced in the sphere of production, reducing its part intended for other participants in economic activity.

Keywords: Efficiency of the economy, newly created value, profit, labor productivity, necessary labor, surplus value, planned economy, market economy, income, expenses.

Аннотация. Из множества показателей оценки эффективности экономики, только уровень и темпы роста производительности труда позволяют дать ее комплексную оценку. Для крайне необходимого в условиях РФ роста экономики нужно принять дополнительные меры стимулирования повышения производительности труда на разных уровнях управления, от правительства до предприятия. В числе этих мер, должно быть, принятие МРОТ за час, а не за месяц, как у нас, а разрыв в зарплате топ менеджеров и рядовых работников госпредприятий не может превышать соотношение восемь к одному. Маркс выделяет во вновь созданной стоимости необходимую и прибавочную части. Нужно выделить и третью часть — содержание государства. Эта часть такая же обязательная, как и две предыдущих. Начисление ее в виде налогов с работников и работодателей, как и изъятие прибыли в пользу собственников, уменьшает размер оплаты труда. Эффективность экономики для населения определяется не только уровнем доходов, но и величиной расходов. Рыночных механизмов регулирования цен на товары и услуги не достаточно, государство должно участвовать в установлении цен, в том числе на услуги кредитных организаций, так как кредитами фактически пользуется половина населения. Завышенная ставка по кредитам означает присвоение банками необоснованно высокой доли добавленной стоимости, произведенной в сфере производства, уменьшая ее часть, предназначенную другим участникам экономической деятельности.

Ключевые слова: Эффективность экономики, вновь созданная стоимость, прибыль, производительность труда, необходимый труд, прибавочная стоимость, плановая экономика, рыночная экономика, доходы, расходы.

Эффективность экономики оценивают целым рядом показателей, однако многие из них характеризуют не экономику в целом, а отдельные частные вопросы ее состояния, которые для понимания и использования требуют еще дополнительной информации. Например, каков критерий оценки уровня безработицы, высокая она, или не очень; то же можно сказать про инфляцию. А фондовооруженность, без дополнительной оценки качества этих фондов с точки зрения сравнительной результативности, вообще мало информативна.

Для получения общего представления об эффективности экономики эти и другие частные показатели

наиболее полно заменяет уровень и динамика производительности труда. За счет роста этого фактора в сфере материального производства, товары нужного количества и качества создаются трудом все меньшего числа рабочих рук, а высвободившиеся трудовые ресурсы направляются на развитие сферы услуг, науки и культуры, то есть рост производительности труда не только, улучшает благосостояние людей, но и увеличивает интеллектуальные возможности общества.

Не случайно К. Маркс начал свой главный труд «Капитал» именно с рассмотрения теории стоимости, где он обосновал стоимость товара величиной использованной рабочей силы — товары обмениваются между собой

в соответствии с количеством вложенного в их производство труда [1, с. 43], а золото используется при обмене как обычный товар, который, как оказалось, наиболее удобно применять в качестве эквивалента стоимости [1, с. 79]. То есть вложенный труд является подлинным эквивалентом стоимости товаров, а золото, а затем и бумажные деньги, сами по себе никакой ценности не имеющие, служат только средством представления этого эквивалента.

Таким образом, в отличие от показателей, характеризующих отдельные стороны экономической деятельности, темп повышения производительности труда является интегральным показателем, характеризующим эффективность экономической системы в целом. Необходимость роста производительной силы труда является важной составляющей производства при любой форме собственности. Капиталистическая наука, например, в лице Р. Солоу, обосновывает эффективность экономики расширением использования капитала для совершенствования рабочих мест [2]. Высокотехнологичные рабочие места при соответствующей подготовке рабочих, увеличивают производительную силу труда. Положительным свойством этой модели является то, что, кроме капиталовооруженности, учитывается фактор технического прогресса.

Рост производительности труда стал важной задачей государства, ее решение нельзя было оставить на управление «невидимой руки рынка». Особенно остро это проявилось в конце 19 — в начале 20 века, когда рабочие капиталистических стран усилили забастовочную борьбу в защиту своих прав. В результате на рубеже веков появились законы о восьмичасовом рабочем дне, о минимальном размере оплаты труда (МРОТ) за рабочий час. Эти и другие меры привели к росту производительности труда, к увеличению стоимости рабочей силы, что позволило повысить заработную плату наемных работников и снизить социальную напряженность в отношениях рабочих и капиталистов.

Исходя из теории Маркса, стоимость рабочей силы включает необходимую часть и прибавочную. Поскольку рост производительности труда увеличивает обе части стоимости рабочей силы, этим обеспечиваются интересы и рабочих, и предпринимателей и создаются условия для так называемого «социального партнерства». Это сняло требования партий рабочего класса о замене частной собственности общественной, в результате в программах рабочих партий второго интернационала, вместо требований о смене власти, основными стали экономические. Ленин назвал эти партии соглашательскими.

Марксисты считали, что социализм должен во всех отношениях превзойти капитализм, и в первую оче-

редь — по производительности труда, что должно показать прогрессивность социалистического производства. В. И. Ленин указывал [3, с. 21]: «Производительность труда, это, в последнем счете, самое важное, самое главное для победы нового общественного строя». Росту производительности труда придавалось важное значение на всех этапах социалистического строительства.

Однако рост производительности труда, увеличивая добавленную стоимость, создает лишь потенциальную возможность для повышения оплаты труда, что не означает обязательной реализации этой возможности. Необходимая и прибавочная части стоимости рабочей силы, создаваемые в процессе товарного производства, в явном виде реализуются в форме оплаты труда и чистой прибыли, так как первая используется для воспроизводства рабочей силы, а вторая — для возвращения израсходованного капитала его собственнику с прибылью. Кроме этих составляющих стоимости рабочей силы, воплощенных во вновь созданной стоимости, необходимо выделить еще одну — доходы государства. Последняя часть является не менее обязательной, чем две предыдущие, так как государство не имеет других постоянных источников пополнения бюджета, кроме новой стоимости, создаваемой рабочей силой.

Отчисления в доход государства выполняются в виде налогов с заработной платы наемных работников и с доходов собственников (предприятий), поэтому одна часть из них оказывается как бы долей от необходимой, а другая — от прибавочной стоимости, что создает впечатление, что в содержании государства участвуют и наемные работники и собственники. Это усиливает представление о, так называемом, социальном партнерстве, что якобы и рабочие, и капиталисты по мере сил участвуют в содержании «своего» государства. Этим капиталисты ставят знак равенства между трудом рабочего и капиталом собственника. Но, если игнорировать нравственную несостоятельность сравнения физического износа рабочего в процессе производства с предоставлением капитала «на время», считая эти факторы просто экономическими категориями, расходы на пополнение бюджета государства, являются самостоятельной частью вновь созданной стоимости.

Фундаментом политической надстройки является экономика. Одной из причин прекращения существования СССР считается, что он не выдержал конкуренции в экономике, прежде всего в обеспечении населения товарами повседневного спроса. Недостаток товаров при плановой системе связывают с ее бюрократической неповоротливостью в отличие от активности предпринимателей в условиях рынка. Причина этого, однако, не только в превосходстве рыночной экономики, но и в необоснованности размеров долей при разде-

лении добавленной стоимости на три составные части: оплата труда, пополнение бюджета и чистая прибыль.

При высоких темпах роста производительности труда каждая из составных частей вновь созданной стоимости, также пропорционально увеличивается, и в процессе определения размеров частей трудностей, обычно, не возникает. Другое дело, если темпы роста производительности труда близки нулю. Государство считает потребности бюджета, причем как в рыночной, так и в плановой экономике, наиболее важными, так как это — оборона, содержание работников бюджетной сферы, социальные расходы, инвестиции в развитие инфраструктуры и другие значимые расходы. Чистая прибыль — это возмещение израсходованного капитала. В плановой экономике присвоение чистой прибыли особых проблем не вызывало, поскольку собственником капитала было государство. Другое дело — рыночная экономика, где капитал принадлежит в основном частному владельцу. Доля оплаты труда во вновь созданной стоимости в результате определяется по остаточному принципу — после отчислений налогов и возврата капитала, а на оплату труда средств может не остаться, особенно при малом росте производительности труда и, соответственно, вновь созданной стоимости. Это, может привести к другим негативным последствиям, в том числе к банкротству предприятия, при котором наемные работники лишаются средств существования, а предприятие часто просто уничтожается, потому что предусмотренное процедурой банкротства восстановление платежеспособности предприятия часто не происходит [4].

В Советском Союзе остаточный принцип реализовали не только из-за неэффективности плановой экономики, а по причине военно-технического противостояния с Западом. Точных данных по оборонным расходам последних лет в СССР нет, но с учетом опубликованных данных [5], а также известных сведений более раннего периода [6], вполне обоснованно считать: СССР тратил не менее 20% ВВП на поддержание военного паритета с НАТО и США, то есть был вынужден чрезмерную часть добавленной стоимости тратить на оборону, естественно уменьшая часть, предназначенную для оплаты труда.

Ситуация сейчас если и изменилась, то только к худшему [7]. Противостояние с Западом не улучшается, а возможности РФ несравнимо меньше, чем были у прежней большой страны, особенно из-за ее дезинтеграции и уничтожения ведущих отраслей промышленности при переходе от плановой экономики к рыночной. Понимание необходимости тратить крайне дефицитные средства на поддержание военного паритета с Западом находит понимание и в нашей стране и у наших друзей за рубежом [8]: «В условиях незначительного экономического роста, Путин финансировал военные разработки,

обеспечивая материальную стабильность оборонной промышленности. Когда разработчики атомных подводных лодок «Борей» столкнулись с финансовыми затруднениями, Путин окончательно заявил: «Надо построить ее, даже если придется продать Кремль. Это касается государственной безопасности».

Но снижение доходов наемных работников происходит не только из-за увеличения необходимых расходов на оборону, но и от непропорционального увеличения собственности владельцев капитала. Статистика показывает, что реальные располагаемые денежные доходы населения с 2014 года ежегодно снижаются; за 2014-й год падение составило 0,7%, за 2015-й — 3,2%, за 2016-й — 5,9%, за 2017-й — 1,7% [9], в 2018 году уменьшение составило 0,2%, а 2019 год начали с темпом снижения 1,3% в годовом выражении [10]. При этом доходы собственников растут [11], а по расслоению по размеру собственности и доходов наша страна оказалась в группе мировых лидеров. Кстати, выступая 17.04.2019 года при обсуждении отчета председателя правительства Д. А. Медведева в Госдуме, председатель партии «Справедливая Россия» С. М. Миронов по этому поводу предложил разрыв в доходах топ менеджеров госкомпаний и рядовых сотрудников, который достигает сейчас сотен раз, ограничить до восьми кратного. Так он предлагает сократить разрыв в доходах.

Таким образом, повышение производительности труда — не обязательно ведет к росту его оплаты, так как увеличившаяся новая стоимость может быть израсходована на другие цели, кроме оплаты труда, причем это может быть как при капитализме, так и при социализме. Негативные последствия снижения оплаты труда ниже социально обоснованного уровня капиталистические страны поняли уже в конце 19 века, благодаря чему принятые ими комплексные меры по повышению производительности труда позволили увеличить его оплату в странах Запада, и, как уже отмечалось, сняли наиболее радикальные требования по ликвидации частной собственности, по замене капитализма на социализм. Социализм, хотя и обеспечивал на деле рост производительности труда и увеличивал размер вновь созданной стоимости, но использовал эти дополнительные возможности кроме оборонных задач большей частью на бесплатное образование, здравоохранение, всеобщее пенсионное обеспечение и другие цели. Но эти социальные достижения воспринимались как само собой разумеющиеся, а возможностей для приобретения многих высококачественных товаров массового спроса, которые были доступны в развитых капиталистических странах, не было.

Выше уже говорилось о значении производительности труда при социализме. Ситуация с этим вопросом

и сейчас требует не меньшего внимания, так как производительность труда — это единственный источник роста благосостояния населения. Низкие темпы роста экономики снижают международный вес страны, несмотря на военно-технические достижения. Многие страны в международных организациях поддерживают позицию США не потому, что они не видят в них «империю зла», а из-за их экономических возможностей, в том числе и оказывать экономическую помощь. Значение экономики подтверждает и опыт КНР. Китай практически сравнялся по размерам ВВП с США, и повысил свой международный авторитет. В условиях рынка экономические возможности оказывают влияние на различные области жизни государства, экономика по-прежнему основа политики. Участие в экономических санкциях против многих государств объясняется, в том числе, и нашими ограниченными возможностями для контр. санкций.

Президент поставил задачу достигнуть темпов роста экономики не ниже среднемировых. Для этого надо увеличить производительность труда минимум в два раза. В настоящее время реализуется национальный проект: «Повышение производительности труда и поддержка занятости». Первая и вторая части проекта в известной степени, противоположные. Первая — уменьшает занятость за счет роста производительности труда, а вторая требует увеличения занятости. Включение поддержки занятости в проект по производительности труда, очевидно, имеет целью трудоустроить высвобождаемую рабочую силу при реализации первой части проекта. В этой связи целесообразно дополнение проекта специальными программами по созданию новых рабочих мест. Этот национальный проект, впрочем, как и другие, предполагает его реализацию сверху. Но, как показывает опыт выполнения подобных проектов и в СССР и в капиталистических странах, для его успеха нужна заинтересованность и работодателей, и рабочих, то есть необходимы меры материального и морального стимулирования и тех, и других.

Кроме этого, нужны законодательные инициативы. Например, одним из условий, почему капиталисты так успешно решают проблему роста производительности труда, является то, что МРОТ в западных странах предусматривает оплату труда за час, а не за месяц, как у нас. И второе — это условие строго контролируется. Выполнение только этих двух условий у нас заметно увеличило бы нужный показатель. Чтобы рабочий за час создал количество новой стоимости, достаточное и для оплаты необходимой части своего труда, и для прибыли капиталиста, работодатель должен обеспечить технические, технологические и организационные условия на рабочем месте.

Анализ отношения органов власти к проблеме низкой производительности труда показывает, что этому

вопросу, по-прежнему, не придается должного внимания. Например, выступая 9.04.2019 года на открытии XX Апрельской конференции по проблемам развития экономики и общества, первый вице-премьер и министр финансов, А.Г. Силуанов перечислил факторы, которые окажут стимулирующее воздействие на экономику: ее цифровизация, повышение производительности труда, модернизация дорог и магистральной инфраструктуры, а также нацпроект «Малый и средний бизнес». Таким образом, производительность труда поставлена в один ряд с другими факторами, влияющими на экономику, хотя производительность труда, это не один из факторов, влияющих на экономику, это — сама экономика. Целесообразность новых предложений по улучшению экономической деятельности надо оценивать по их возможности увеличивать производительность труда, то есть создавать новую стоимость.

Следует отметить, что для улучшения материального положения населения необходимо не только повышать доходы, но и снижать расходы. Значительно увеличивают расходы населения завышенные цены при предоставлении некоторых услуг, включая такие, от которых нельзя отказаться [12]. Тоже можно сказать про высокие банковские ставки за кредит [13]. Чистая прибыль российских банков за 2018 год составила 1,35 трлн. руб., 60% из которых приходится на долю Сбербанка [14]. Прибыль банков — это часть вновь созданной в процессе производства стоимости, которую банки изымают у участников производственного процесса — она включает не только процентные доходы, но и операции с банковскими картами, эквайринг, расчетные операции и т.д. Проблема не в самом факте изъятия части вновь созданной стоимости, этот процесс в рыночной экономике закономерный, а в ее несоразмерно большой доле. Необходимо чтобы механизм регулирования банковской деятельности обеспечивал благоприятные условия для всех участников экономического процесса, включая сферу материального производства.

Выводы

Эффективность нашей экономики нельзя считать удовлетворительной, особенно из-за снижения доходов населения. Для необходимого увеличения вновь созданной стоимости производительность труда должна расти не менее чем в два раза быстрее. Это условие должно быть критерием внедрения новых предложений по улучшению экономической деятельности. К таким мерам следует отнести установление величины МРОТ не за месяц, а за час, чтобы исключить возможности его невыполнения по формальным основаниям. На предприятиях, особенно с государственным участием, должны быть выработаны меры материального и морального стимулирования для разных категорий работников.

Как показывает мировой опыт, экономику страны можно считать эффективной, когда происходит улучшение благосостояния всех слоев населения, особенно, наемных работников, которые являясь самой массовой категорией населения, определяют стабильность гражданского общества. Расслоение по доходам и собственности влияет негативно на эту стабильность, поэтому, разрыв в доходах, по крайней мере, для госпредприятий, необходимо ограничить до восьми кратного.

Материальное благополучие населения зависит не только от доходов, но и от расходов. Рыночная экономика не обеспечивает достаточных средств контроля цен товаров и услуг, в том числе банковских. Услуги становятся серьезным фактором, обесценивающим результаты работы государства по увеличению доходов населения. Поэтому необходимо усилить контроль ценообразования услуг, особенно в сфере банковской деятельности, в том числе ограничить размер кредитных ставок по всем видам кредитов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал, т. 1. М., Изд. политической литературы, 1978, 907 с.
2. Солоу Р. Модель экономического роста. https://ru.wikipedia.org/wiki/Модель_Солоу. Дата обращения 28.04.19
3. Ленин В. И. Великий почин. Полн. собр. соч., т. 39, 623 с.
4. Сапожников Г. Н., Кезик В. Н., Данченко О. Л. Совершенствование законодательства — условие предотвращения разорения предприятий через банкротство. В сб. Инновационность и технологизация в современной России: опыт, проблемы, перспективы. М., Центр прикладных научных исследований. 2010, с. 218–223.
5. Бремя военных расходов в СССР.1Б<https://mendkovich.livejournal.com>. Дата обращения 1.04.19
6. Бюджет СССР в 1940–1955 годы. <http://istmat.info/node/18453>. Дата обращения 16.04.19
7. Показатели уровня экономического развития страны. https://studopedia.ru/17_98601_pokazateli-urovnya-ekonomicheskogo-razvitiya-strani.html. Дата обращения 28.04.19
8. Чжунго цзюньван (Китай): откуда Путин берет смелость бросать вызовы США? <https://cont.ws/@cherchill/1278061>. Дата обращения 30.03.2019
9. Доходы россиян падают уже четвертый год. <https://subscribe.ru/digest/economics/news/n134592493.html>. Дата обращения 29.01.18
10. Уровень зарплат в РФ в 2019 году. <https://subscribe.ru/digest/economics/money/n210706066.html> Дата обращения 6.03.19
11. О росте числа долларовых миллионеров. <https://subscribe.ru/digest/economics/money/n144338049.html> Дата обращения 6.10.18
12. Сапожников Г. Н. Значение государственного регулирования ценообразования некоторых видов услуг для повышения их доступности. Дискуссия, 2018, № 4, август, с. 24–29
13. Сапожников Г. Н. Финансовые инструменты активизации инвестиций. Дискуссия, 2016, № 11, декабрь, с. 47–52
14. Обзор прибыли Российских банков. <https://arb.ru/banks/analytics/-10259990/> Дата обращения 11.04.19

© Сапожников Герман Никифорович (sgn1941@rambler.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ТЕНДЕНЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МОРСКИМИ БИОРЕСУРСАМИ РОССИИ

TRENDS OF FOREIGN TRADE OF MARINE BIOLOGICAL RESOURCES OF RUSSIA

V. Svinukhov
S. Senotrusova
V. Zhoglitcheva

Summary. The study shows that in 2017, imports of marine bioresources increased in almost all commodity items, while in 2015, imports in most commodity items, on the contrary, fell — in some cases several times. The decline in imports in 2017 for goods in the HS code “0307” (by 1.7%), “0308” (by 7.7%) was insignificant, and for goods with the code for the HS in goods “2309~<90~<100~<0” (by 30,8%) caused by a low absolute value. The largest share of exports falls on the commodity item of the FEA “0303” — frozen fish. At the same time, its share in total exports gradually decreases from 74.3% in 2012 to 57.8% in 2017. At the same time, the export of crustaceans with the HS code “0306” increases from 9.3% in 2012 to 26.6% in 2017.

Keywords: foreign trade, import, export, commodity item, marine bioresources, fish, fish products, EEU countries, bans, embargo, customs duty, customs payments.

Свинухов Владимир Геннадьевич

Д.г.н., профессор, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (Москва)
customs_fg@mail.ru

Сенотрусова Светлана Валентиновна

Д.б.н., профессор, МГУ им. М. В. Ломоносова (Москва)
svetlsen@mail.ru

Жогличева Вероника Владимировна

Старший преподаватель, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (Москва)
inmar2000@mail.ru

Аннотация. Исследование показывает, что в 2017 году импорт морских биоресурсов вырос практически по всем товарным позициям, в то время как в 2015 году, импорт по большинству товарных позиций, напротив, упал — в ряде случаев в несколько раз. Падение показателей импорта в 2017 по товарам кода ТН ВЭД «0307» (на 1,7%), «0308» (на 7,7%) было незначительным, а по товарам с кодом ТН ВЭД «2309 90 100 0» (на 30,8%) вызвано низким абсолютным значением. Наибольшая доля экспорта приходится на товарную позицию ТН ВЭД «0303» — мороженую рыбу. При этом её доля в общем объеме экспорта постепенно снижается — с 74,3% в 2012 году до 57,8% в 2017 году. В то же время растёт экспорт ракообразных кодом ТН ВЭД «0306» — от 9,3% в 2012 году до 26,6% в 2017.

Ключевые слова: внешняя торговля, импорт, экспорт, товарная позиция, морские биоресурсы, рыба, рыбопродукция, страны ЕАЭС, запреты и ограничения, эмбарго, таможенная пошлина, таможенные платежи.

После введения санкций в отношении России Правительством РФ в соответствии с Указом Президента № 560, в целях обеспечения экономической безопасности Российской Федерации был введен запрет на ввоз в Российскую Федерацию продовольствия, сырья и сельскохозяйственной продукции, и применение отдельных специальных экономических мер в отношении данной продукции, происходящей из следующих стран: Австралии, стран Евросоюза, Канады, Королевства Норвегии и Соединенных Штатов Америки. В перечень продукции, подпадающей под данные ограничительные меры вошли различные сельскохозяйственные товары, в том числе рыба и рыбопродукция (группа 03 ТН ВЭД ЕАЭС) [1].

В едином классификаторе ТН ВЭД ЕАЭС товарная позиция 03 — «Рыба и ракообразные, моллюски и другие водные беспозвоночные» поделена на 8 товарных позиций, динамика экспорта и импорта которых отражается в ежегодных и ежеквартальных статистических отчётах.

В соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС морские биоресурсы позиции 03 — «Рыба и ракообразные, моллюски и другие водные беспозвоночные» включают следующие товарные субпозиции:

- ◆ живая рыба — 0301;
- ◆ свежая рыба или охлажденная — 0302;
- ◆ мороженая рыба — 0303;
- ◆ рыбное филе и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые — 0304;
- ◆ сушеная рыба, в рассоле или соленая; копченая рыба, рыбная мука тонкого и грубого помола — 0305;
- ◆ ракообразные живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные; копченые ракообразные, в панцире или без панциря, не подвергнутые или подвергнутые тепловой обработке; мука тонкого и грубого помола — 0306;
- ◆ моллюски живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле в раковине или без раковины; мука тонкого и грубого помола — 0307;

Таблица 1. Динамика экспорта морских биоресурсов за 2012–2017 гг. [3]

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Стоимость, тыс. долл. США					
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
0301	354	819	235	54	55	361
0302	3274	2166	12981	4422	5282	2183
0303	2380628	2559016	2402954	2406523	2473650	2057408
0304	307743	387416	553338	453895	462341	349174
0305	46995	42101	56545	31753	29763	26934
0306	298665	347355	549503	544967	665805	948835
0307	23789	30049	46716	52043	58909	72464
0308	25276	19498	17730	16067	19732	24815

Таблица 2. Динамика импорта морских биоресурсов за 2012–2017 гг.[3]

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Стоимость, тыс. долл. США					
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
0301	11305	16911	14793	8638	2220	10582
0302	886174	974713	630639	186287	183004	242677
0303	734007	1058328	1014118	660906	635491	729643
0304	339832	297933	302341	180013	162302	168609
0305	82164	101124	151556	135470	134457	160077
0306	248572	339980	354350	141700	202131	240509
0307	92372	102389	123190	63771	78738	77447
0308	637	511	598	352	371	384

ла и гранулы из моллюсков, пригодные для употребления в пищу 0307;

- ◆ беспозвоночные водные живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле; мука тонкого и грубого помола и гранулы из водных беспозвоночных — 0308.

Проведя анализ внешнеторгового оборота и структуры экспорта, можно констатировать, что в 2016 году 84,2% российского экспорта составила мороженая рыба (код 0303 ТН ВЭД). При этом, рыбопродукция с кодом 0304 ТН ВЭД «Филе рыбное и мясо рыбы, свежее, охлажденное, мороженое» в структуре экспорта занимает лишь 6%. Можно констатировать, что данная особенность структуры экспорта рыбных биоресурсов наблюдается с 2010 года.

В период с 2010 по 2017 годы на мороженую рыбу кода ТН ВЭД 0302 приходилось от 40 до 50% импорта. Однако с 2015 года импорт мороженой рыбы прекратился, а от 50 до 55% импорта занимает «Рыба свежая охлажденная» (код ТН ВЭД 0302). Значимые доли импорта в период с 2015 по 2017 гг. так же имели: а) филе рыбное и прочее мясо рыбы, свежее, охлажденное, мороженое (код ТН ВЭД 0304) — 10–12%; б) рыба сушеная, соленая или в рассоле, а также рыба копченая (код ТН

ВЭД 0305) — 4–5%; в) живые ракообразные, а также свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле или копченые (код ТН ВЭД 0306) — 4–6%; г) свежие моллюски, живые, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле, копченые (код ТН ВЭД 0307) — 4–5%; д) готовая или консервированная рыба, икра (код ТН ВЭД 1604) — 10–13%.

Федеральное агентство по рыболовству и Федеральная таможенная служба ежегодно подводят итоги по физическим и стоимостным объемам внешней торговли Российской Федерации морскими биоресурсами по всем входящим в них товарным позициям. Динамика экспорта основных морских биоресурсов с 2012 по 2017 годы отражена в табл. 1.

Исходя из приведенных данных, можно сделать ряд выводов. Во-первых, наибольшая доля экспорта приходится на продукт с кодом «0303» — мороженую рыбу. Однако её доля в общем объеме экспорта постепенно снижается — с 74,3% в 2012 году до 57,8% в 2017 году. В то же время растёт доля ракообразных с кодом «0306 ТН ВЭД» — от 9,3% в 2012 году до 26,6% в 2017. Также растёт доля продуктов с кодами «0307» и «0308», а доля продуктов с кодами «0304» и «0305», напротив, снижается с 2014 года.

Таблица 3. Таможенные платежи ведущих стран-экспортеров продукции с кодом «0303» ТН ВЭД ЕАЭС в 2013 году

Страна-экспортёр	Стоимость, млн. долл. США	Ставка таможенной пошлины, в%	Пошлина, млн. долл. США
Чили	292,3	10%*0,75	21,9
Норвегия	208,2	10%	20,8
Исландия	154,3	10%	15,4
Фарерские о-ва	83,6	10%	8,4
США	49,4	10%	4,9

Таблица 4. Таможенные платежи ведущих стран-экспортеров продукции с кодом «0303» ТН ВЭД ЕАЭС в 2017 году

Страна-экспортёр	Стоимость, млн. долл. США	Ставка таможенной пошлины, в%	Пошлина, млн. долл. США
Чили	309,2	6%*0,75	13,9
Фарерские о-ва	130,8	6%	7,8
Исландия	72,2	6%	4,3
Китай	39,9	6%*0,75	1,8
Гренландия	16,6	6%	1

Данные табл. 3 показывают, что в 2017 году импорт вырос практически по всем рассматриваемым морским биоресурсам, в то время как в 2015 году, по уже указанным выше причинам, импорт по большинству товаров, напротив, упал — в ряде случаев в несколько раз.

Падение показателей импорта в 2017 по товарам кода «0307» (на 1,7%), «0508» (на 7,7%) было незначительным, а по товарам с кодом «2309 90 100 0» (на 30,8%) вызвано низкими абсолютными значениями.

Стоит отметить резкое падение доли товаров с кодом «0302» в общем объеме импорта с 2015 года (с 20,9% до 11,2% или в 3,4 раза) и рост доли морских биоресурсов с кодом «0303» с этого же года (с 33,6% до 40%). Последнее объяснялось не ростом импорта, а более низким падением показателя, чем по остальным товарам.

Изменение объемов импорта по данным товарным позициям напрямую связано с Указом Президента РФ № 560 от 06 августа 2014 года. На основании Указа Президента Правительством был разработан перечень сельскохозяйственной продукции, в отношении которой применяется запрет на ввоз из США, стран Европейского союза, Канады, Австралии, Норвегии, Украины, Албании, Черногории, Исландии и Княжества Лихтенштейн. В этот перечень входят практически все товары из группы «03», относящиеся к морским биоресурсам, за исключением нескольких видов живой рыбы: мальков лосося атлантического, мальков форели, мальков форели, мальков камбалы-тюрьбо, мальков лаврака обыкновенного и живой декоративной рыбы (ТН ВЭД 0301 11 000 0, 0301 19 000 0) [2]. Данное решение было принято вследствие

нескольких причин, включая необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны, но одно из возможных последствий — снижение таможенных поступлений в российский бюджет.

Все импортные товары, поступающие на территорию стран-членов ЕАЭС, облагаются импортными пошлинами в соответствии с Единым таможенным тарифом ЕАЭС (ЕТТ ЕАЭС), куда входят ставки ввозных пошлин на товары группы 03 «Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные» [2]. Данные ставки несколько раз снижались Решениями Евразийской экономической комиссии. Более того, независимо от того, на территорию какого из государств-членов ЕАЭС поступают товары из третьих стран, таможенные пошлины подлежат, в соответствии с установленными пропорциями, распределению между всеми членами ЕАЭС: 85,32% — Российская Федерация; 7,11% — Республика Казахстан; 4,56% — Республика Беларусь; 1,9% — Кыргызская Республика; 1,11% — Республика Армения [4]. К ввозимым товарам применяется единая система таможенно-тарифных преференций для развивающихся стран, в число которых входит страны, которые экспортируют в Россию те или иные товары, относящиеся к морским биоресурсам. Таким образом, величина ставки на ввозимый товар зависит от страны происхождения. При этом для развивающихся стран к базовой ставке таможенной пошлины применяется коэффициент 0,75.

В Едином таможенном тарифе ЕАЭС применяются разные виды ставок таможенных пошлин, и одна из них — адвалорная — устанавливается в процентах от таможенной стоимости облагаемых товаров. Доля та-

моженных пошлин на товары позиции ТН ВЭД в системе таможенных платежей определяется «произведением средней величины адвалорной ставки тарифа на величину соответствующей стоимости» [5].

Проведя анализ товарной позиции «0303» ТН ВЭД ЕАЭС по поступлению таможенных платежей за 2013 и 2017 гг. можно оценить следующую тенденцию. В 2013 году пятью странами с наибольшим объемом экспорта по указанной категории товаров были: Чили, Норвегия, Исландия, Фарерские о-ва и США (табл. 3).

Сумма таможенных пошлин, уплаченных при ввозе товаров, составила 71,4 млн. долл. США. Чтобы оценить влияние эмбарго на поступление таможенных платежей, оценим их за 2017 год для пяти стран с наибольшими объемами экспорта в Россию: Чили, Фарерских о-вов, Исландии, Китая и Гренландии (табл. 4).

Сумма таможенных платежей ведущих стран-экспортеров анализируемой продукции в Россию в 2017 году составила 28,8 млн. долл. США, что в 2,48 раза ниже, чем в 2013 году. Причины в том, что после введения эмбарго не было найдено партнеров, готовых равноценно заменить экспортеров, на которых были наложены санкции. Кроме того, влияние оказало снижение курса рубля и снижение ставок ввозных пошлин. Таким образом, бюджет недополучил 42,6 млн. долл. от крупнейших экспортеров. Дальнейшее снижение ставок таможенных пошлин, а также низкие объемы импорта в 2017 году по сравнению с 2013, позволяют сделать вывод о том, что ущерб от введения эмбарго РФ несет до сих пор.

Подводя итоги исследований экспорта-импорта морских биоресурсов за 2012–2017 годы, можно сделать несколько выводов:

- ◆ структура импорта более сбалансирована, чем структура экспорта, в которой на 1 группу товаров (0303) приходится от 57,8% до 74,3% в зависимости от года, а на 2 группы (0303, 0306) — уже от 78,6% (2014 г.) до 84,4% (2017 г.);
- ◆ ухудшение политической, а вслед за ней и экономической конъюнктуры, привело к падению, как экспорта, так и импорта, в 2014–2015 годах. С 2016 года наметилась тенденция к росту объемов внешней торговли морскими биоресурсами, но показатели 2013 года в большинстве случаев так и не были достигнуты;
- ◆ объемы экспорта с 2015 года по настоящее время значительно (более, чем в 2 раза) превосходят объемы импорта.

На состояние рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации и объемы, а также структуру экспорта-импорта оказывает влияние ряд внешних вызовов и угроз:

- ◆ обострение глобальной конкуренции за право добычи водных ресурсов;
- ◆ наличие дискриминационных мер в отношении ключевых секторов экономики РФ, ограничение доступа к иностранным финансовым ресурсам и современным технологиям;
- ◆ наличие барьеров по членству РФ в международных рыболовных организациях;
- ◆ нестабильная конъюнктура мировых цен на рыбные товары;
- ◆ отсутствие компаний рыбохозяйственного комплекса России среди глобальных лидеров на мировом рынке рыбной продукции;
- ◆ политическая нестабильность в отдельных районах Мирового океана, где осуществляется интенсивное рыболовство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Правительства России. Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. N560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4f8cdfceb731522d2.pdf> (дата обращения: 12.03.2019).
2. Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза. Утвержден Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г. № 54 (в редакции Решения Совета Евразийской экономической комиссии от 18 октября 2016 г. № 101) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/ett/Pages/default.aspx> (дата обращения: 12.03.2019).
3. Портал открытых данных TrendEconomy [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://data.trendeconomy.ru/dataviewer/trade/statistics/total_structure_h2?partner=World&reporter=Russia&trade_flow=Export (дата обращения: 12.03.2019).
4. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 11.04.2017) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения: 12.03.2019).
5. Свиных В. Г. Тенденции развития рынка овощной продукции России в условиях эмбарго / В. Г. Свиных, С. В. Сенотрусова, И. Г., Макарова // *Международный сельскохозяйственный журнал*. № 6. 2018. — С. 82–85.

© Свиных Владимир Геннадьевич (customs_fgu@mail.ru), Сенотрусова Светлана Валентиновна (svetlsen@mail.ru),

Жогличева Вероника Владимировна (inmar2000@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ВЗАИМОСВЯЗЬ КРИТЕРИАЛЬНЫХ ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА С ВНЕДРЕНИЕМ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ

INTERRELATION OF CRITERIAL ASSESSMENT INDICATORS OF EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION WITH IMPLEMENTATION OF PROCESS MANAGEMENT

A. Solomennikov

Summary. The problem of reviewing and studying issues of improving the management of meat processing activities based on the introduction of process management and the formation of business processes in enterprises is quite relevant and significant at the present stage of economic development.

In this article, using the necessary tools, the interrelation of indicators for assessing business processes is investigated, i.e. process management, with indicators of the efficiency of development of production and the economy of meat processing enterprises.

It was concluded that for efficient development a meat processing enterprise needs a multi-criteria integrated approach consisting in a comparative assessment of criterion performance indicators of divisions (business processes), as well as in using the decomposition method to calculate criterial indicators for evaluating subprocesses (functions) of main business processes, allowing to find the best solutions.

Keywords: meat processing enterprise, process management, business processes, planning, efficiency, key and estimated indicators.

Соломенников Александр Емельянович

*К.э.н., Директор, АО «Уфимский мясоконсервный завод»
ae.solomennikov@yandex.ru*

Аннотация. Проблема рассмотрения и изучения вопросов совершенствования управления мясоперерабатывающей деятельностью на основе внедрения процессного управления и формирования бизнес-процессов на предприятиях является достаточно актуальной и значимой на современном этапе развития экономики.

В настоящей статье с помощью необходимого инструментария исследованы взаимосвязь показателей оценки бизнес-процессов, т.е. процессного управления, с показателями эффективности развития производства и экономики мясоперерабатывающих предприятий.

Сделан вывод о том, что для эффективного развития мясоперерабатывающему предприятию необходим многокритериальный комплексный подход, заключающийся в сравнительной оценке критериальных оценочных показателей деятельности подразделений (бизнес-процессов), а также в использовании метода декомпозиции для расчета критериальных показателей оценки subprocesses (функций) основных бизнес-процессов, позволяющих находить оптимальные варианты исполнения решений.

Ключевые слова: мясоперерабатывающее предприятие, процессное управление, бизнес-процессы, планирование, эффективность, ключевые и оценочные показатели.

Ощутимый вклад в разрешение теоретических проблем в области совершенствования управления и внедрения процессного управления, в т.ч. на мясоперерабатывающих предприятиях внесли такие отечественные исследователи, как Н.М. Абдикеев, А.В. Заздравных, С.В. Ильдеменов, П.В. Лещиловский, М.Д. Магомедов, В.Г. Медынский, Б.И. Стерлигов и другие ученые. Но пока не все еще аспекты данной проблемы нашли свое разрешение и это относится к особенностям процессного управления в мясоперерабатывающей промышленности и его взаимосвязи с ключевыми показателями эффективности.

В связи с этим цель данной статьи заключается в постановке и решении вопросов теории и практики

совершенствования управления мясоперерабатывающей деятельностью на основе внедрения процессного управления.

Как известно, в современном управлении применяются два принципиальных подхода — функциональный, первый, долгое время доминирующий, представляющий собой жесткую, вертикально структурированную иерархическую систему, и процессный, при котором управление представляет горизонтальную структуру с определением ответственного (владельца) за каждый бизнес-процесс, являющийся основой процессного подхода [1].

При традиционном функциональном подходе к управлению предприятием функциональные подраз-

деления, отделы, прямо не заинтересованы в общих результатах, поскольку системы оценки их деятельности (и это традиционно для российских организаций) оторваны от результативности предприятия в целом и эта нескоординированность отдельных подразделений приводит к противоречиям в действиях, медленной реакции.

При процессном подходе эффективное управление видами деятельности предполагает концентрацию усилий не на отдельных функциях структурных подразделений, а на сквозных цепочках операций, проходящих через множество структурных подразделений, которые составляют бизнес-процессы. В процессном подходе происходит смещение акцентов с управления отдельными ресурсами и, соответственно, центрами затрат предприятия на управление бизнес-процессами, связывающими воедино деятельность взаимодействующих подразделений предприятия. Такой процессный подход к управлению предприятиями позволяет сконцентрироваться на получении конечного результата процесса, повышает степень скоординированности выполнения операций, резко ускоряет бизнес-процессы и повышает качество работы [1].

Именно бизнес-процессы, прежде всего, основные и ключевые, формируемые на предприятии позволяют повышать эффективность производства и это устойчивая целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, перечень последовательности работ, выполняемых поочередно в различных подразделениях предприятия (часто из разных функциональных направлений), которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя [7].

Процессы можно описать на разных уровнях, но они всегда имеют начало, определенное количество шагов посередине и четко очерченный конец. Не существует стандартного перечня процессов и предприятия должны разрабатывать свои собственные не в последнюю очередь потому, что это помогает более глубокому пониманию их собственной ситуации, когда ее описывают в терминах процессов.

Совершенствование управления функционированием мясоперерабатывающих предприятий, направленное на формирование процессного подхода и бизнес-процессов, может преследовать достижение двух конечных целей: повышение эффективности результатов деятельности и улучшение финансово-экономического состояния предприятия.

Если говорить о формировании бизнес-процессов на мясоперерабатывающем предприятии, то в качестве

примера можно привести производство колбасных изделий, которое может включать следующие основные бизнес-процессы с субпроцессами (функциями):

1. бизнес-процесс подготовки сырья и материалов к производству, включающий субпроцессы (функции):

- ◆ жиловка и сортировка, измельчение
- ◆ доведение до необходимой температуры
- ◆ растворение, фильтрование, отстаивание
- ◆ подготовка яиц, специй и др.

2. бизнес-процесс приготовления колбасного фарша

3. бизнес-процесс деления, формования батонов, включающий следующие субпроцессы (функции):

- ◆ варка и копчение
- ◆ охлаждение
- ◆ увязка, смазка

4. бизнес-процесс фасовки

5. бизнес-процесс упаковки

Возможно также укрупнение бизнес-процессов за счет объединения процесса приготовления фарша и процесса формования батонов в бизнес-процесс производства колбасных изделий, так и добавления бизнес-процесса изготовления ветчины.

В связи с этим возникает задача, решение которой состоит как в определении взаимосвязей между разнопрофильными и разноуровневыми процессами, так и между бизнес-процессами и критериальными оценочными показателями эффективности развития производства.

Решение этой проблемы предполагает формирование технологических, (технических, логистических) внутренних бизнес-процессов с разработкой оценочных производственно-технологических (технических) критериев и определение влияния процессного управления с бизнес-процессами на экономические показатели эффективности развития мясоперерабатывающего предприятия, к которым могут относиться следующие показатели:

Производительность труда

Технологически спроектированные предприятия в 80-е — 90-е годы и ранее, вертикально-интегрированные с функциональным управлением, по сравнению с горизонтальным процессным управлением и бизнес-процессами имеют производительность труда на 10–20% ниже. Это связано с тем, что при процессном управлении производственно-технологический процесс выстраивается линейно с плавным переходом в последующие переделы технологической схемы переработки таким образом, чтобы расчетно-необходимый персонал, обеспечивающий загрузку производственных линий имел возможность совмещения вспомогательных работ внутренней логистики между процессами. За ориентир при

Таблица 1 Бизнес-процессы и ключевые показатели оценки процессов мясоперерабатывающего предприятия

Бизнес-процессы и их оценочные показатели	январь	апрель	июль	октябрь
1. Сырьевой участок				
Удельные затраты, руб./кг	38	33	32	32
Производительность, кг/час	202	219	287	277
2. Засолка мяса сырья на ветчину				
Удельные затраты, руб./кг	11	9	8	9
Производительность, кг/час	347	370	489	472
3. Производство колбасных изделий, сосисок, ветчины				
Удельные затраты, руб./кг	155	151	143	147
Производительность, кг/час	127	136	156	144
4. Фасовка				
Удельные затраты, руб./кг	14	12	8	11
Производительность, кг/час	-	-	-	-
5. Упаковка				
Удельные затраты, руб./кг	146	133	126	112
Производительность, кг/час	130	140	152	159
6. Всего по процессам				
Вес готовой продукции, тыс.кг	1455	1558	1772	1671
Затраты персонала, тыс.руб.	5304	5236,9	5592,7	5193,6
Удельные затраты персонала, руб./кг	365	338	319	311

этом принимается показатель 75–80% объема выпуска продукции производственной линии от номинальной паспортной мощности работы оборудования.

Автоматизация и ритмичность производства

Управление по бизнес-процессам позволяет поддерживать неразрывность подготовительно-заключительных работ и нормативную производительность каждой производственной линии. Это обеспечивается при сравнительной оценке номинального количества операций ручного труда в бизнес-процессе с максимальным использованием конвейерных систем, делителей потоков, бункеров накопителей, автоматики этикетирования и заклеивающих устройств. Соответственно, преимущества процессного управления в части автоматизации и ритмичности будут заключаться в отклонении фактически обеспечиваемого штата в процессе производства от расчетно-номинального значения и выражаются в снижении стоимости затрат персонала основного производственного процесса. В табл. 1 приведена динамика снижения удельных затрат персонала по бизнес-процессам производства за январь-октябрь на 15% (табл. 1).

Эффективность вспомогательных бизнес-процессов

Вспомогательные и обслуживающие бизнес-процессы (электроснабжение, упаковка, сервисное обслужива-

ние и т.п.) необходимы в цикле производства и их назначение состоит, например, в эффективном использовании основных вспомогательных материалов (ОВМ) — обложка, пленка, пакеты, упаковка с целью эффективного производства конечной продукции мясопереработки. Апробированные пороговые значения свойств ОВМ в технологическом процессе с наименьшей ценой могут давать экономический эффект в размере до 15% от затрат на закупку ОВМ.

Безубыточность производства

Система бизнес-процессов, выстраивающая горизонтальные взаимосвязи на мясоперерабатывающем предприятии позволяет, кроме основной функции «оцифровки» данных, выявлять также узкие (проблемные) места производственно-технологической цепочки, влияющие на общий поток производительности и эффективности и приводящие к убыточности производства. При наличии процессного управления, позволяющего осуществлять моментальное реагирование и устранение узких мест, экономический эффект может составлять до 15% от фонда оплаты труда персонала основного производства.

Интеграция бухгалтерского (внешнего) и управленческого (внутреннего) учета. В условиях процессного управления и формирования бизнес-процессов возможно объединение бухгалтерского и управленческого оперативного учета в единую базу, где основной упор

Таблица 2 Бизнес-процессы и экономия на затратах персонала мясоперерабатывающего предприятия

№ п/п	Бизнес-процессы	Экономия численности, чел.	Месячная экономия ФОТ, руб.	Годовая экономия ФОТ, руб.
Экономический эффект от оптимизации численности				
1.	Производство колбасной продукции	-19	-641885	-10013406
2.	Сырьевой участок	-45	-1436117	-22403428
3.	Столовая	-1	-26219	-409016
Итого		-65	-2104221	-32825850
Экономический эффект от внедрения нормирования времени				
1.	Производство колбасной продукции		-884034	-13790935
2.	Сырьевой участок		-397304	-6197941
Итого			-1281338	-19988876
Всего		-65	-3385559	-52814727

делается на процессах складского учета и управления сбытом продукции. Эта интеграция базируется на использовании подсистемы «1С: ERP, включающей бухгалтерский и налоговый учет, управление сбытом, управление закупками, складскую логистику, транспортную логистику, службу качества.

Внедрение «1С: ERP» позволяет:

- ◆ сократить трудозатраты персонала в подразделениях на 30%,
- ◆ ускорить:
- ◆ получение управленческой отчетности на 50%,
- ◆ получение регламентированной отчетности — на 10%,
- ◆ обработку заказов на 30%,
- ◆ решать задачу, связанную со сбытом,— обмен данными с ФГИС «Меркурий», когда вся производимая продукция маркируется в соответствии с их требованиями, а электронные сертификаты на товар своевременно передаются провайдером услуг ФГИС.

Важнейшей составляющей процессного управления и формирования бизнес-процессов является проблема управления персоналом, включающая профессиональное кадровое обеспечение, постоянное повышение квалификации, целевые ориентиры и установки управления персоналом, проведение мероприятий по экономии численности и затрат на персонал.

Анализируя сложность практического исполнения, связанную, прежде всего, с внедрением и формированием бизнес-процессов при ограниченности ресурсов, все большую актуальность приобретает процесс обучения

и переподготовки кадров в направлении выполнения следующих задач:

- ◆ развития и совершенствования профессиональных качеств у всех специалистов и служащих, позволяющих осуществлять процессное управление и работу при формировании бизнес-процессов;
- ◆ определения и систематизации критериев оценки технологических, технических, экономических, маркетинговых и коммерческих бизнес-процессов, направленных на рост качества, эффективности и стабильности работы подразделений, для чего необходимо проведение и создание:
- ◆ анализа данных работоспособности технологического оборудования основного производства;
- ◆ анализа данных системы контроля качества;
- ◆ системы нормирования основного производственного персонала в текущих технологических условиях;
- ◆ системы управления сырьевым стоимостным балансом плана закупок и продаж;
- ◆ факторного анализа изменений маржинальности по их затратным составляющим, прогноз изменений;
- ◆ управления акционными продажами, общей доходностью и средней ценой.
- ◆ рассмотрения и изучения разнопрофильных проблем по бизнес-процессам с выделением приоритетности факторов;
- ◆ построения потока целевой информации по отклонениям качества в бизнес-процессах с обратной связью на установленном временном диапазоне ив операционных контрольных точках;
- ◆ установления взаимосвязей с сопряженными бизнес-процессами и принятия управленческих

- решений по корректировке оценочных показателей процессов в сторону объективности и доказательства необходимости проведения мероприятий по изменениям в хозяйственных процессах, направленным на рост эффективности и качества управления;
- ♦ умения использовать и применять математические методы при расчетах трудозатрат, оценочных показателей бизнес-процессов, потерь и упущенной прибыли в бизнес-процессах;
- ♦ закрепления полученных углубленных и профессиональных знаний технологических и операционных карт подконтрольных бизнес-процессов;
- ♦ эффективного использования условно-свободного времени для совершенствования, обучения, переподготовки, проведения мероприятий по нивелированию возникающих рисков;
- ♦ определения критериев оценки технического состояния единицы технологического оборудования производственных линий и коэффициентов важности типов оборудования обеспечения ритмичности исполнения коммерческих заказов;
- ♦ умения гибко реагировать на организацию производства с амплитудными временными колебаниями до 20% в разрезе 7–10-и дней без увеличения удельных показателей затрат фонда оплаты труда персонала;
- ♦ осуществления мероприятий по экономии численности и фонда оплаты труда персонала (табл. 2).

Процессное управление на мясоперерабатывающем предприятии позволяет определять и планировать целевые ориентиры во взаимосвязи с показателями эффективности работы предприятия и производственного персонала. Целевые ориентиры развития деятельности мясоперерабатывающих предприятий связаны, прежде всего, с показателями бизнес-процессов, что подтверждается процессной направленностью ориентиров:

- ♦ Обеспечение потока относительной равномерности загрузки производства через управление технологическими и складскими буферами остатков сырья и готовой продукции.
- ♦ Обеспечение 90–95% всего объема выпускаемого продукта критерием «свежести» в пределах установленных сроков остаточной годности.
- ♦ Обеспечение уровня сервиса обслуживания клиентской базы на 97–99% логистикой доставки полного ассортиментного выпуска.
- ♦ Управление сырьем и остатками вспомогательных материалов в объеме не более 50–70% ежемесячной потребности производства. Отслеживание конъюнктуры цен и импортозамещения на вспомогательные материалы и добавки. Организация внутренней процедуры тендеров и отношений с поставщиками.

- ♦ Управление бюджетами центров финансовой ответственности подразделений в рамках утвержденных лимитов.
- ♦ Обеспечение загрузки производственных линий на 75–80% от номинальной паспортной мощности работы оборудования.
- ♦ планирование оснащенности автоматизацией производственных процессов и ритмичности загрузки технологического оборудования и производственно-технического персонала с учетом лимитов удельных показателей затрат ФОТ на единицу выработанной готовой продукции.
- ♦ Внедрение модели мониторинга, многокритериальной оценки технического состояния парка производственного оборудования для бесперебойного обеспечения работы на 97–98%.

Резюмируя, следует заметить, что достижение приведенных целевых ориентиров деятельности, а также рост ключевых оценочных показателей процессного управления (бизнес-процессов) мясоперерабатывающего предприятия имеют под собой базис в виде практических многолетних наработок, где в основе лежит систематизация всех бизнес-процессов и управления в целом.

Следует заметить, что жизненно важные критерии оценки деятельности подразделений (бизнес-процессов) сопоставляется и сравниваются с ориентирами и критериальным и оценочными показателями других бизнес-процессов, а использование метода декомпозиции позволяет определять критериальные оценки субпроцессов (функций) основных бизнес-процессов, которые также определяют надежность и работоспособность функционирования технических, технологических и экономических систем. Многокритериальный, комплексный подход в постоянных ситуационных изменениях позволяет объективно находить оптимальные варианты исполнения решений.

Проведение и осуществление всех названных мероприятий, связанных с целевыми ориентирами, ключевыми оценочными показателями на мясоперерабатывающем предприятии возможно только при наличии высоко подготовленного кадрового потенциала, который может в постоянном режиме проводить исполнение решений в практическую сферу деятельности предприятия. Таким образом, переподготовка управленцев высшего и среднего уровней управленческой структуры предприятия, а также специалистов обработки и подготовки данных и другого персонала для условий работы процессно-ориентированного мясоперерабатывающего предприятия носит особо значимый характер, позволяющий выполнять государственные ориентиры прорывного характера развития экономики Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдикеев Н. М., Данько Т. П., Ильдеменов С. В., Киселев А. Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. М., Эксмо, 2005.
2. Голубев А. В. Экономическое моделирование эффективного аграрного производства / А. В. Голубев. — М.: Колос, 2006. — 240 с.
3. Голубев И. Г., Горин В. М., Парфентьева А. И. Каталог — Оборудование для переработки мяса / Кат. — М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. — 220 с.
4. Ключева Т. А. Стратегия адаптации пищевого предприятия к изменению условий внутренней и внешней среды: Дисс. ... канд. экон. наук / Ключева Т. А. — М., 2004. — 138 с.
5. Лещиловский П. В. Экономика предприятий и отраслей АПК: М., БГЭУ. 2007. — 574 с.
6. Магомедов М. Д. Экономика отраслей пищевых производств: учеб. пособие / М. Д. Магомедов, А. В. Заздравных. — М.: Дашков и К, 2006. — 279 с.
7. Медынский В. Г., Ильдеменов С. В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. М., ЮНИТИ, 1999.
8. Микони С. В., Бураков Д. П., Сорокина М. И. Обобщенная модель задач многокритериальной оптимизации и идентификации. Труды международной конференции по мягким вычислениям и измерениям SCM'2007, Том 1, СПб.: — СПбГЭТУ, 2007.
9. Стерлигов Б. И. Экономика мясной и молочной промышленности: учеб. пособие / Б. И. Стерлигов. — М.: Колос С, 2009. — 335с.
10. Тогузаев Т. Х. Теория и методология формирования рыночных стратегий предприятий пищевой промышленности / Т. Х. Тогузаев. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экон. и финансов, 2009. — 204 с.
11. Лисицын А. Качество свинины: стандарты и методы оценки. //Животноводство России. Спецвыпуск по свиноводству. —2013 — № 2.
12. Разработка технологии функциональных мясных продуктов / Я. М. Узаков [и др.] // Мясная индустрия. — 2010. — № 3.
13. Демиденко С. И. Выбор критериев оценки финансового состояния сельхозпредприятий при антикризисном управлении / С. И. Демиденко, А. Г. Губанов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2008. — № 10. .
14. Козлов А. В. Мясные изделия: как грамотно экономить / А. В. Козлов // Мясная индустрия. — 2010. — № 3.
15. Якунина М. В. Значение, содержание и методы оценки конкурентоспособности перерабатывающих предприятий РФ в условиях развития рыночных отношений / Круглов В. Н., Якунина М. В. // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 3.
16. Якунина М. В. Факторы, влияющие на конкурентоспособность промышленного предприятия / Якунина М. В. // Экономика и управление в реформируемом обществе: качество бизнес-образования: сборник пленарных докладов и сообщений участников секционных заседаний областной научно-практической конференции преподавателей и студентов. — Калуга: КФ МГЭИ, 2007. —
17. [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.pic.com/9.aspx>
18. [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/>.
19. [Электронный ресурс]URL: <http://www.ikar.ru>
20. [Электронный ресурс] URL: <https://www.cfo-russia.ru/stati/index.php?article=49503>

НПФ КАК УЧАСТНИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТАХ И ИХ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

NON-GOVERNMENTAL PENSION FUND AS A MEMBER OF THE INVESTMENT PROCESS IN INFRASTRUCTURE AND SOCIAL RESPONSIBILITY OF IT

**M. Valishina
E. Valishin**

Summary. The features of investing of NPF, as an institutional investor, his social responsibility are considered. At the beginning of each year is considering with fact that institutional investors are looking for suitable ideas for long-term investments, especially infrastructural investment. Institutional participants in the asset management market: insurance companies, private pension funds, the Pension Fund of Russia, can act as a source of medium-term financing. Their interest in infrastructure projects, shows, is because such projects have a long-term, stable profitability, although not the highest in the investment market. The authors analyzed the experience of investing infrastructure projects by Non-governmental pension fund. The analysis of investment by institutional investors of infrastructure projects, in particular NPFs, confirmed that institutional investors have enormous resources and are successful. One of the forms of social responsibility of business is the creation and support of non-state retirement insurance. Such a system ensures participation in the formation of a decent standard of living not only by the state, but also by the employer, the citizen himself, which affects the organization and implementation of effective social protection of pensioners.

Keywords: Institutional investors, non-governmental pension fund, distribution of the principle of responsible investment, social important projects, social responsibility of business, investment in assets, regulation.

Валишина Марина Евгеньевна

К.э.н., Советник Генерального директора,
АО «Негосударственный пенсионный фонд
«БЛАГОСОСТОЯНИЕ», Москва
MValishina@npfb.ru

Валишин Евгений Николаевич

К.псх.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации, Москва
ewgeni-v@rambler.ru

Аннотация. Рассматриваются особенности инвестирования НПФ, в качестве институционального инвестора, его социальная ответственность. Начало каждого года связано с тем, что институциональные инвесторы ищут подходящие идеи для долгосрочных инвестиций, в том числе инфраструктурных. Институциональные участники рынка управления активами: страховые компании, частные пенсионные фонды, ПФР (пенсионный фонд России), могут выступать в качестве источника среднесрочного финансирования. Их интерес к инфраструктурным проектам, как показал проведенный анализ, связан с тем, что такие проекты имеют долгосрочную, стабильную доходность, хотя и не самую высокую на инвестиционном рынке. Авторами проанализирован опыт инвестирования инфраструктурных проектов негосударственными пенсионными фондами. Проведенный анализ инвестирования институциональными инвесторами инфраструктурных проектов, в частности НПФ, подтвердил, что институциональные инвесторы обладают огромными ресурсами и являются успешными инвесторами. Одной из форм проявления социальной ответственности бизнеса является создание и поддержка негосударственного пенсионного обеспечения. Такая система обеспечивает участие в формировании достойного уровня жизни не только государство, но и работодателя и также самого гражданина, что влияет на организацию и реализацию эффективной социальной защиты пенсионеров.

Ключевые слова: Институциональные инвесторы, негосударственные пенсионные фонды, распространение принципа ответственного инвестирования, социально важные проекты, социальная ответственность бизнеса, вложение в активы, регулирование.

Инвестирование в реальную экономику зависит от повышения ее конкурентоспособности и выживания, объемы вложений финансовых ресурсов государства и частного капитала должны осуществляться на объективной основе, и обеспечивать эффективность их использования.

Российский финансовый рынок в основу инфраструктурных инвестиций закладывает систему коллективного инвестирования и доверительного управления активами. Он должен осуществлять основные функции финансового посредничества для преобразования сбе-

режений в инвестиции, повышения эффективности финансовых ресурсов; и на более высоком уровне — увеличивать потенциал внутреннего финансового рынка и расширить его возможности.

Функционирования системы коллективных инвестиций в социальном аспекте — это повышение благосостояния граждан посредством участия в увеличении капитализации экономики страны, так как деятельность осуществляется посредством механизма инвестирования, существует процесс эффективного распределения необходимых ресурсов для экономики и их интеграции

в финансовый оборот. Стратегический план, который призван решить проблему выживания бизнеса в некоторой степени используется для выбора привлекательных секторов и видов деятельности, чтобы обеспечить конкурентоспособность бизнеса в реальных секторах экономики.

Развитию рынка российских институциональных инвесторов способствуют: рост привлечения сбережений населения для долгосрочных вложений на бирже, можно говорить о том, что доля вложений в ценные бумаги в реальном секторе экономики растет; так же способствует уменьшению зависимости динамики российских акций от иностранных инвестиций, что в свою очередь дает возможность инвестировать населению свои средства в НПФ (в пенсионные накопления) и Страховые программы. Сегодня на долю институциональных инвесторов приходится активов стоимостью более 80 триллионов долларов, но они не спешат вкладывать средства в инфраструктуру.

Доля институциональных инвесторов на финансовом рынке должна значительно возрасти в 2019 году. Анализ показал, что на финансовом рынке доля средств банковского сектора будет снижаться, в то же время доля активов институциональных инвесторов, напротив, увеличится с 5,2% до 12%. Сегодня, можно говорить о том, что рынок институциональных инвесторов развевается не высокими темпами, этому способствует ограниченные инвестиционные продукты и отсутствие надежного и рентабельного механизма для долгосрочных инвестиций; многочисленные нерешенные проблемы пенсионной системы; общественное недоверие к существующим финансовым институтам и фондовому рынку в целом.

Денежные средства НПФ — это возможность для инвестирования длинных проектов, социально значимых, изменяющих качество жизни. Ведь капитал институциональных инвесторов, в некоторых проектах, даже способен полностью заменить государственное финансирование на уровне федерального бюджета. Инвестиции в инфраструктуру лучше всего подходят для инвестиций пенсионными фондами и страховыми компаниями, поскольку они не зависят от бизнеса цикла и не коррелируют с другими классами активов и имеют стабильный операционный денежный поток. Важный в реализации инфраструктурных проектов, является и вопрос долгосрочных инвестиций, принадлежащих пенсионным фондам. В течение последних нескольких лет модель финансирования инфраструктурных проектов с привлечением средств НПФ (негосударственные пенсионные фонды) реализуется за счет концессионных облигаций. В России, регулятор ограничивает возможность Фондов и страховых компаний принимать участия в инфраструктурных проектах, ограничивает как по срокам вхожде-

ния в проект, так и по возможным инструментам, по правилам расчета риска, что накладывает ограничения на структуру инвестиционного портфеля. Так как, НПФ ограничены по структуре активов, то они не могут напрямую инвестировать свои средства в реализующихся инфраструктурных проектах на основе концессий и ГЧП, таким образом, ограничивается деятельность НПФ в финансировании проектов, снижается степень защищенности инвестиций при долгом финансировании и невозможно напрямую влиять на реализацию проекта. Структура финансовых инструментов для долгосрочного инвестирования состоит из уже известных активов, общий объем активов составляет 22,8 трлн. руб., где 4% — это акции российских компаний (в форме ОАО), 18% — государственные, региональные и муниципальные облигации, облигации корпоративных эмитентов составляют 36,7%, банковские вклады 11% (депозиты), векселя 0,2%, ипотечные ценные бумаги 0,1%, недвижимое имущество 7%, прочие активы 23%.

Анализ показал, что существенно сократилась доля акций у большинства НПФ, исключение составляет НПФ «ГАЗФОНД», где сохраняется стабильная доля инвестиций в акции. При размещении средств пенсионных резервов фонды руководствуется принципами сохранности, доходности и информационной открытости инвестиционного процесса. Например, НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» участвует в инфраструктурных проектах опосредовано: через размещение пенсионных резервов в облигации ОАО «РЖД». Данные бумаги удовлетворяют критериям доходности и возвратности инвестиций, установленным в фонде.

До последнего времени вложения НПФ осуществлялись в основном в государственные облигации и «голубые фишки», это было связано с надежностью бумаг, но доходность, как правило, по таким бумагам не высокая. Вложения НПФ в инфраструктуру происходит в основном за счет приобретения акций и концессионных облигаций. Объем инвестиций участников пенсионного рынка может достичь 0,5 трлн. руб., до 350 млрд. руб. НПФ и 150–200 млрд. руб. пенсионных средств — ВЭБ. Из приведенных данных видно, что активы крупнейших НПФ сегодня составляют более 4 млрд. рублей и более 1,2 млрд. рублей могут быть направлены на инвестиции в инфраструктурные проекты. Так, например, традиционно НПФ покупали и продавали акции или облигации компаний, работающих в реальном секторе экономики. НПФ в качестве инвестора уже занимают прочную позицию в корпоративных и региональных облигациях. Доля пенсионных накоплений НПФ в структуре держателей корпоративных облигаций увеличилась с 0,8% в 2008 году до 11,9% в июне 2018 года; их доля в структуре региональных облигационных источников увеличилась с 2,0 до 10,8%. Проанализировав структуру пен-

сионных резервов и накопления можно сделать вывод, что большая их часть направлена в банки и финансовые институты. Так как, инвестиционная деятельность НПФ жестко регулируется, то фонды не могут инвестировать в инфраструктурные проекты большие суммы денежных средств, и необходимость ежеквартально отражать результат инвестирования обязует их сокращать их, инвестиции в долгосрочные инструменты. Эксперты считают, что достаточно высоким риском вложений в инфраструктуру, для которых привлекаются денежные средства НПФ, является риск востребованности, проекты могут быть ненужными. Может случиться так, что реализованный проект никому не понадобится и не принесет обещанной прибыли: например, и никто не поедет в платную больницу на лечение. Еще одной проблемой является то, что на российском рынке НПФ большое количество Фондов, крупные фонды гораздо более склонны инвестировать в инфраструктуру, чем более мелкие. Зарубежная практика показала, что консолидация Фондов позволит регулятору вводить менее жесткие ограничения по отношению к портфелям Фондов. За счет реорганизационных процессов, связанных с ликвидацией и консолидацией НПФ продолжает сокращаться их количество, но уже сравнительно более медленными темпами, чем в предшествующие периоды. За год число фондов сократилось на 15% — с 68 до 58 фондов. По сравнению со 2 кв. 2018 г. фондов стало на 7 меньше. Отдельные концессионные проекты предполагают финансирование за счёт привлечения пенсионных активов негосударственных пенсионных фондов, заинтересованных в сохранении доходности активов не ниже уровня инфляции. В таких случаях привлечение заёмных средств осуществляется через выпуск облигаций с плавающей ставкой, привязанной к официальному индексу потребительских цен (ИПЦ) Негосударственные пенсионные фонды потенциально должны стать ключевыми участниками рынка долгосрочных инвестиций в инфраструктуру из-за особенности своей деятельности

Сегодня в портфелях НПФ находится ряд ценных бумаг компаний, связанных с инфраструктурой жизнеобеспечения крупных городов и модернизацией коммунального комплекса — это «Шоссе двух столиц», Водоканал ООО «Финанс», ОАО «Главная дорога» и СЗКК. На данный момент — «Шоссе двух столиц». Средства, привлечённые при размещении облигаций, например, НПФ «Будущее» на сумму 5,5 млрд. рублей, были направлены на финансирование строительства участка М11 Москва-Петербургское шоссе В условиях роста дефицита бюджета субъектов Российской Федерации и одновременного сокращения прямого федерального софинансирования расходов, региональные органы власти продолжают заключать соглашения с частными инвесторами на условиях ГЧП, постепенно расширяя перечень таких объектов появляются проекты ГЧП в сфе-

ре энергетики, IT, железнодорожной инфраструктуры, портовом хозяйстве. По оценкам экспертов, общий объём инвестиций в проекты ГЧП на начало 2018 года составляет порядка 2,7 трлн. рублей, при чем 1,8 из них средства частных инвесторов. Долговые инструменты по-прежнему остаются ключевыми активами НПФов. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что растет доля облигаций, в тоже время доля депозитов в большинстве НПФ сокращается. Если государство участвует через концессионное соглашение или государственно частное партнерство (ГЧП), тогда инвестиции надежно защищены. Фонды были бы заинтересованы в инвестировании в долговые ценные бумаги инфраструктурных проектов с государственной гарантией или в том случае, если эмитентом является квазигосударственная компания. Но хотя оценить привлекательность таких инвестиций крайне сложно, эксперты признают, что возможности этих инструментов невелики, а вложения НПФ в инфраструктуру все еще ограничены небольшими количеством выпусков облигаций. Всего, по данным НАКДИ, было размещено 26 выпусков концессионных облигаций почти на 90 миллиардов рублей. В настоящее время в обращении находится около 80 млрд. рублей, почти все выпуски приобретены негосударственными пенсионными фондами, что составляет около 57% от стоимости проекта и около 3% портфеля пенсионных накоплений. Невозможно с абсолютной точностью сказать, какую долю в портфелях пенсионных фондов в настоящее время занимают бумаги инфраструктуры. Наличие представителя владельца среди участников концессионного соглашения снижает риски для фонда. НПФ могут также инвестировать в проекты по сортировке и переработке мусора, развивая это направление вместо захоронения и сжигания отходов.

Коллективный инвестиционный рынок из-за его способности накапливать и эффективно распределять ресурсы институциональных инвесторов, имеет возможность направлять и повышать ликвидность, а также внести свой вклад в решение обязательств, связанных с социальной сферой, которые так же возлагаться на инвесторов.

К 2020 году, по мнению экспертов, российский рынок коллективных инвестиций должен значительно увеличить свой вес в ВВП, а также сыграть важную роль в инфраструктурных проектах в финансовой системе Российской Федерации. Сегодня характерной особенностью развития российского финансового рынка является доминирование банков, но система коллективных инвестиций должна занять более высокое положение объединение ресурсов и их вовлечении в финансовый оборот. Одной из форм проявления социальной ответственности бизнеса является создание и поддержка негосударственного пенсионного обеспечения. Такая

система обеспечивает участие в формировании достойного уровня жизни не только государство, но и работодателя и также самого гражданина, что влияет на организацию и реализацию эффективной социальной защиты пенсионеров.

Говоря о развитии рынков НПФ и долгосрочного страхования до 2020 года необходимо выполнение таких основных задач:

1. Обеспечение социального обеспечения и социальной стабильности, а также устойчивости пенсионной системы, основанной на накопительно-распределительном принципе.
2. Формирование долгосрочного инвестиционного ресурса.

Существующая сегодня модель пенсионного рынка и долгосрочного страхования жизни частично выполняет свои функции. Основными причинами такого развития это низкий уровень социальных гарантий со стороны государства, низкие доходы и низкий уровень государственных сбережений, неадекватное налогообложение пенсионных фондов и страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни, низкий уровень участия средств от частных пенсионных фондов и страховых компаний по инвестиционным продажам.

Россия сталкивается с демографическими проблемами — наблюдается устойчивый спад населения с увели-

чением числа пенсионеров и сокращением числа людей, занятых в экономике. Несмотря на то, что в последние годы наблюдается довольно быстрый рост доходов, Россия по этому показателю все еще очень сильно отстает от уровня развитых стран. Кроме того, сбережения уменьшают уровень граждан, то есть люди предпочитают не экономить деньги, а тратить деньги немедленно. Таким образом, сбережения граждан не превращаются в инвестиции.

Долгосрочный инвестиционный потенциал НПФ не может быть полностью реализован — на самом деле управляющие компании, управляющие активами НПФ долгосрочные активы преобразуют в краткосрочные так почти 70% активов НПФ размещаются на срок менее 1 года. Существующая налоговая система не способствует созданию инвестиционного ресурса. В отличие от большинства западных стран, взносы России в пенсионные фонды и доходы, полученные от их размещения, облагаются налогом, а пенсии, с другой стороны, освобождаются от налогов. В регулировании порядка размещения активов возникают многочисленные необоснованные препятствия для НПФ и страховых компаний.

Целевая модель рынков НПФ и долгосрочное страхование жизни предполагает, что эти ограничения будут преодолены к 2020 году и что система будет эффективно выполнять все задачи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. — М.: Наука, 2015. 315 с.
2. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы: Монография / Полетаев В. Э. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 281 с.
3. Лахметкина Н. И. Понятие и сущность инвестиционной привлекательности предприятия // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 16 (40) — 2010
4. Тютюкина Е. Б. Финансы организаций(предприятий)//Дашков и Ко,2014-с.543

ОСОБЕННОСТИ И ОБОСНОВАНИЕ ВАЖНОСТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НАЛОГОВЫМИ АГЕНТАМИ

PECULIARITIES AND JUSTIFICATION OF THE IMPORTANCE OF IMPROVEMENT OF TAX PAYMENT ON THE INCOMES OF INDIVIDUALS BY TAX AGENTS

*M. Korhova
V. Likhacheva*

Summary. The article presents the dynamics of tax revenues in the Russian Federation, emphasizes the importance of effective tax collection on personal income, including tax agents. The analysis of personal income tax inflows in general in Russia and in the Primorsky Territory, in particular.

Keywords: personal income tax, tax agent, tax revenue, tax administration, budget

Корхова Мария Владимировна

Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток
mashakorkhova@mail.ru

Лихачева Валентина Владимировна

Доцент, Дальневосточный федеральный
университет, г. Владивосток
viallih@mail.ru

Аннотация. В статье представлена динамика налоговых поступлений в Российской Федерации, подчеркнута важность эффективного взимания налога на доходы физических лиц, в том числе налоговыми агентами. Проведен анализ поступлений НДФЛ в целом по России и по Приморскому краю, в частности.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налоговый агент, налоговые поступления, налоговое администрирование, бюджет.

Налоговая система является важнейшим элементом любой рыночной экономики. Налоговые доходы являются основным финансовым ресурсом государства. Действенное налоговое администрирование, позволяющее обеспечить наиболее полное поступление налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования, планирования, стимулирования и налогового контроля, используя законодательно закрепленные методы и формы, регламентирующие исполнение законодательства по налогам и сборам является основой эффективного государственного управления.

Налог на доходы физических лиц занимает важное место в национальных бюджетно-налоговых системах всех стран мира. В общей системе доходов государства НДФЛ входит в группу бюджетобразующих налогов.

За последние годы НДФЛ неоднократно подвергался изменениям: менялись ставки налога, пересматривалась система налоговых вычетов, а также суммы налоговых вычетов, совершенствовался механизм его исчисления. Тем не менее существующий в своем нынешнем виде НДФЛ не является идеальным, многие из его элементов зачастую нуждаются в совершенствовании.

НДФЛ, являясь федеральным налогом, поступает в региональные и местные бюджеты. Согласно Бюджет-

ному Кодексу Российской Федерации, распределение зависит от объекта налогообложения, но в большинстве случаев в бюджеты субъектов РФ поступает 85%, как показано в Таблице 1, это зависит от того, какие территориальные единицы есть на территории субъекта.

В связи с этим представляется целесообразным проанализировать региональный аспект функционирования взимания налога на доходы физических лиц среди основных налогов на примере Приморского края. Данные анализа за 2016–2018 годы представлены в Таблице 2.

За период 2016–2018 гг. произошло увеличение налоговых поступлений на 20%, что в денежном выражении составляет 16 546 млн. рублей. Поступления налога на прибыль по сравнению с показателями 2016 года в 2018 году увеличился на 26,7% и составил 23 014 млн. руб. По имущественным налогам так же наблюдается рост поступлений на 22,6% по сравнению с 2016 годом. Объем взимаемого налога на доходы физических лиц в целом за анализируемый период увеличился на 16,1%, что в абсолютном выражении составляет 6 562 млн. рублей.

Для того, чтобы полностью проанализировать роль НДФЛ, как бюджетобразующего налога, в Таблице 3 представлена структура налоговых поступлений в бюджет Приморского края.

Таблица 1. Распределение НДФЛ по уровням бюджета

Уровень бюджета	Процент отчисления	Всего отчисления	Объект обложения
1	2	3	4
Бюджеты субъектов РФ	100%	100%	Доходы иностранных граждан по деятельности на основании патента
Бюджеты субъектов РФ	85%	100%	Доходы населения городских поселений и муниципальных районов
Бюджеты городских поселений	10%		
Бюджеты муниципальных районов	5%		
Бюджеты субъектов РФ	85%	100%	Доходы населения сельских поселений
Бюджеты муниципальных районов	13%		
Бюджеты сельских поселений	2%		
Бюджеты субъектов РФ	85%	100%	Доходы населения межселенных территорий
Бюджеты муниципальных районов	15%		
Бюджеты субъектов РФ	85%	100%	Доходы населения городских округов
Бюджеты городских округов	15%		

Источник: [1]

Таблица 2. Динамика налоговых поступлений в бюджет Приморского края за 2016–2018 гг.

Наименование показателя	2016	2017	2018	Абсолютные изменения			Относительные изменения		
				2017/2016	2018/2017	2018/2016	2017/2016	2018/2017	2018/2016
				млн. р.			%		
Налоговые доходы, всего	82 799	87 302	99 345	4 503	12 043	16 546	105,4	113,8	120,0
Налог на прибыль организаций	18 158	20 223	23 014	2 065	2 791	4 856	111,4	113,8	126,7
Налог на доходы физических лиц	40 680	41 310	47 242	629	5 933	6 562	101,5	114,4	116,1
Акцизы	2 560	2 784	2 716	224	-68	156	108,7	97,6	106,1
Налоги на имущество	13 776	14 636	16 889	860	2 253	3 113	106,2	115,4	122,6
Налоги, сборы, регулярные платежи за пользование природными ресурсами	577	665	722	88	57	145	115,3	108,5	125,1
Прочие	7 049	7 685	8 763	636	1 078	1 714	109,0	114,0	124,3

Источник: [8]

Анализируя структуру поступлений налоговых платежей и других доходов в бюджетную систему РФ по Приморскому краю в Таблице 3 видно, что наибольший удельный вес в налоговых доходах принадлежит налогу на доходы физических лиц. Доля НДФЛ от общего количества налоговых доходов за 2016, 2017 и 2018 годы самая высокая и составляет 49,1%, 47,3% и 47,5% соответственно. Удельный вес налога на прибыль в 2018 году составил 23,17%, что практически не отличается от показателя предыдущего года, но рост его за анализируемый период составил больше 1%. Так же

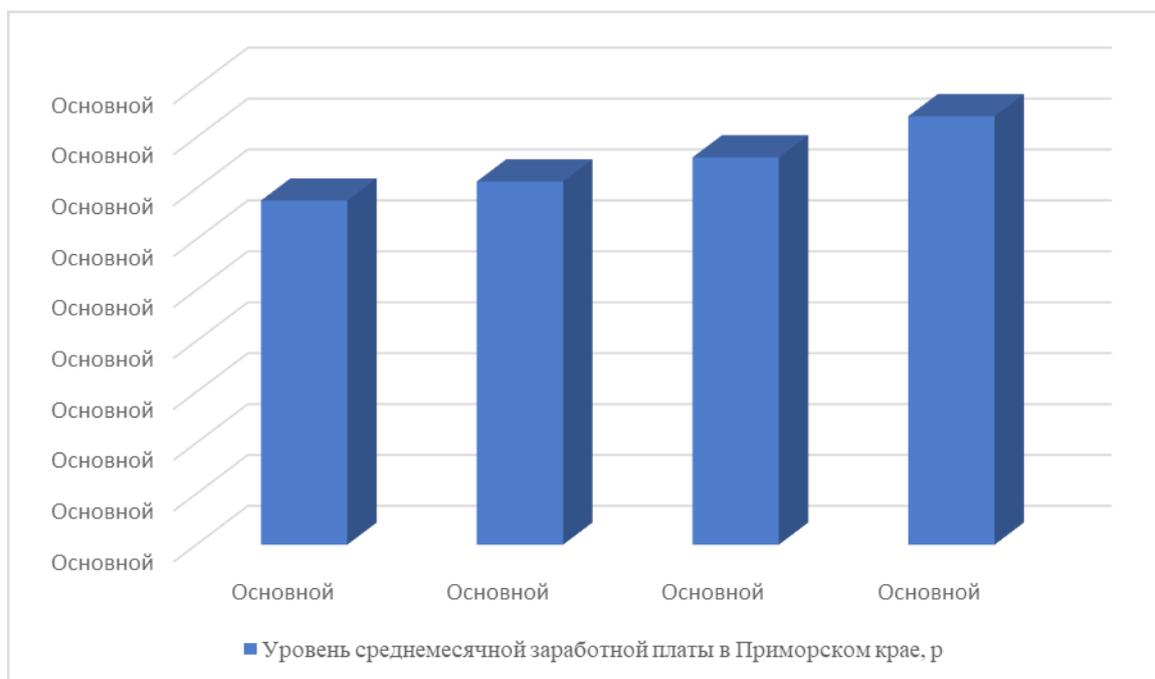
высокий удельный вес в структуре занимают налоги на имущество.

Преимущество НДФЛ, в сравнении с другими налогами, проявляется в относительной равномерности и регулярности поступления в бюджет при выплате работникам заработной платы, поскольку основная его масса удерживается и перечисляется работодателем. Налоговая база остается стабильной, независимо от происходящих изменений в экономической и политической сферах. В связи с этим сумма поступлений НДФЛ, а также его

Таблица 3. Структура налоговых поступлений в бюджет Приморского края за 2016–2018 гг.

Наименование показателя	2016		2017		2018		Относительные изменения		
	млн. р.	%	млн. р.	%	млн. р.	%	2017/2016	2018/2017	2018/2016
							%		
Налоговые доходы, всего	82 799	100	87 302	100	99 345	100	-	-	-
Налог на прибыль организаций	18 158	21,93	20 223	23,16	23 014	23,17	1,23	0,01	1,27
Налог на доходы физических лиц	40 680	49,13	41 310	47,32	47 242	47,6	-1,81	0,28	1,16
Акцизы	2 560	3,09	2 784	3,19	2 716	2,73	0,10	-0,46	1,06
Налоги на имущество	13 776	16,64	14 636	16,76	16 889	17	0,12	0,24	1,23
Налоги, сборы, регулярные платежи за пользование природными ресурсами	577	0,7	665	0,76	722	0,73	0,06	-0,03	1,25
Прочие	7 049	8,51	7 685	8,8	8 763	8,8	0,29	1	1,24

Источник: [8]



Источник: [7]

Рис. 1. Среднемесячная заработная плата на одного работника по региону Приморский край, р

Таблица 4. Анализ данных о налоговой базе и структуре начислений по расчету сумм налога на доходы физических лиц за 2015–2018гг, исчисленных и удержанных налоговым агентом в целом по России

Наименование показателей	2015	2016	2017	2018 (на 20.10.2018)
Количество налоговых агентов, представивших расчет по форме 6-НДФЛ о доходах, единиц	-	3 630 381	3 546 522	3 691 858
Количество актуальных расчетов по форме 6-НДФЛ всего, в том числе, единиц	-	3 733 692	3 652 706	3 791 012
Сумма начисленного дохода, млн. р.	26 945 921,8	25 992 451,9	26 196 146,8	14 988 397,2
Сумма налоговых вычетов, млн. р.	-	3 861 799,9	4 017 992,8	1 940 756,9
Сумма исчисленного налога, млн. р.	2 825 269,7	2 887 852	2 862 024,2	1 699 443,1
Сумма фиксированного авансового платежа, млн. р.	2 186,7	7 175,6	5 542,8	2 746,7
Количество физических лиц, получивших доход за год по всем налоговым ставкам, чел	-	203 292 986	164 112 731	137 081 179
Сумма удержанного налога, млн.р.	2 814 790,9	2 908 454,8	2 827 311,5	1 634 691,4
Сумма налога, не удержанная налоговым агентом, млн.р.	10 467,3	32 971,9	10 271,8	8 521,1
Сумма налога, возвращенная налоговым агентом, млн.р.	-	3 221,7	3 630,5	1 996,7
Контрольная сумма	-	38 152 998,7	37 445 897,5	21 153 054,5

Источник: [8]

доля в общей сумме всех доходов консолидированного бюджета Российской Федерации весьма значительна.

В качестве факторов, которые оказывают положительное влияние на величину поступлений НДФЛ в бюджет, следует выделить рост среднедушевого денежного дохода, увеличение среднемесячной заработной платы, рост среднегодовой численности населения, занятого в экономике и увеличение количества действующих субъектов малого и среднего бизнеса.

На Рисунке 1 были рассмотрены данные Росстата о среднемесячной заработной плате по Приморскому краю по всем отраслям.

На данной диаграмме видно, что с 2015 по 2018 год наблюдается повышение уровня средней заработной платы по Приморскому краю. В числовом выражении этот рост составляет 8 273,5 рублей (33 806,5 рублей в 2015 году и 42 080 рублей в 2018). Рост этого показателя должен вести к росту исчисленного налога на доходы физических лиц, однако не стоит упускать из внимания остальные факторы, в том числе и негативные, к которым относятся такие как увеличение числа безработных граждан, увели-

чения числа миграционного потока местного населения, а также рост индекса потребительских цен.

Одним из самых главных участников в налогообложении НДФЛ является налоговый агент. Налоговыми агентами по НДФЛ являются организации и ИП, в случае если они выплачивают доходы физлицам, а именно:

1. российские организации;
2. обособленные подразделения иностранных организаций в РФ;
3. индивидуальные предприниматели и физические лица, занимающиеся частной практикой, например нотариусы и адвокаты (в отношении их работников). [3]

Для того, чтобы определить, насколько важно участие налогового агента в налогообложении НДФЛ составлена Таблица 4, в которой приведен анализ данных о расчете и поступлениях налога с 2015 по 2018 годы по России в целом и Таблица 5 — по Приморскому краю.

Исходя из вышеуказанных данных можно сделать вывод, что размер исчисленного и удержанного налога достаточно высок. По данным статистической отчетности

Таблица 5. Анализ данных о налоговой базе и структуре начислений по расчету сумм налога на доходы физических лиц за 2015–2018 гг, исчисленных и удержанных налоговым агентом в Приморском крае

Наименование показателей	2015	2016	2017	1 полугодие 2018 (на 20.10.2018)
Количество налоговых агентов, представивших расчет по форме 6-НДФЛ о доходах за год, единиц	-	56 367	55 657	51 390
Количество актуальных расчетов по форме 6-НДФЛ всего, в том числе, единиц	-	57 742	57 189	52 730
Сумма начисленного дохода, млн. р	274 795,4	306 835,2	319 045,4	248 140,6
Сумма налоговых вычетов, млн. р	-	5 559,4	6 525,8	3 890,5
Сумма исчисленного налога, млн. р	35 189,2	39 238 268 942	40 727 927 110	31 968,4
Сумма фиксированного авансового платежа, млн. р	22,8	34,7	24,8	22,9
Количество физических лиц, получивших доход в 2016 году по всем налоговым ставкам, чел	-	1 556 490	1 042 231	1 316 362
Сумма удержанного налога, млн. р	35 166,8	40 087,9	39 625,3	30 711,1
Сумма налога, не удержанная налоговым агентом, млн. р	48 223 784	198,5	107,2	97,2
Сумма налога, возвращенная налоговым агентом, млн. р	-	56,1	72,4	50,6
Контрольная сумма, млн. р	-	401 337,9	417 635,4	325 335,5

Источник: [8]

сумма НДФЛ, полученная государством за 2017 год составляет 3 952 332,7 млн. рублей, а следовательно доля НДФЛ, уплачиваемого налоговыми агентами составляет 71,5%. В 2016 году 3 677 825,7 млн. рублей и 79,1% соответственно.

Исходя из данных по Приморскому краю, можно сделать вывод, что размер исчисленного и удержанного налога также превышает 50%, а именно сумма НДФЛ, поступившая в бюджет данного субъекта за 2016 год составляет 53 509,7 млн. рублей, доля НДФЛ, уплачиваемого налоговыми агентами составляет 74,9%. В 2017 году 54 236,5 млн. рублей и 73% соответственно.

Проблема и важность положения налоговых агентов в налоговой системе Российской Федерации актуальны потому, что это эти субъекты выступают фискальными посредниками между государством и налогоплательщиками. Фактически, с их помощью реализуются как частные, так и публичные интересы в сфере налогообложения. Этим обуславливается важность эффективного налогового администрирования НДФЛ, удерживаемого налоговыми агентами.

Как известно, налоговые агенты производят в соответствии с Налоговым Кодексом начисление доходов в пользу физических лиц, применяют налоговые вычеты по заявлению работников при предоставлении последними документов, исчисляют доходы, производят расче-

ты не только НДФЛ, но и страховых взносов, удерживают налоги и перечисляют денежные средства в полном объеме в бюджеты государства.

В целях более полного администрирования налога на доходы физических лиц, перечисляемого в бюджет субъектами предпринимательской деятельности, ФНС с 2016 года перешла на ежеквартальный контроль уплаты организациями и индивидуальными предпринимателями подоходного налога за сотрудников. Соответствующие ежеквартальные декларации (новая форма отчета получила название 6-НДФЛ). В декларации работодатель обязан отразить полную информацию по своим работникам: суммы начисленных и выплаченных им доходов, предоставленные им вычеты, исчисленные и удержанные суммы налога, а также другие данные, которые нужны для определения суммы НДФЛ. За опоздание со сдачей отчета должностные лица налоговых органов могут приостановить операции по банковским счетам.[3]

При камеральной проверке происходит в основном проверка отчета по форме 2-НДФЛ и 6-НДФЛ, предоставляемых налоговым агентом. С 01.01.2019 года введено 2 формы справок 2-НДФЛ (в зависимости от целей выдачи справки):

1. для выдачи сотрудникам (например, выдача справки в кредитные организации);
2. для предоставления в налоговый орган.

Форму 6-НДФЛ налоговый агент заполняет на всех лиц, получающих доход у данного работодателя, нарастающим итогом с начала года.[4]

В современном мире можно часто наблюдать в России негативную тенденцию укрывания доходов гражданами. Проблема теневых зарплат всегда наносит удар и по бюджетной системе, ведь налог на доходы физических лиц является одним из основных источников формирования доходной части бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Установление официальных заработных плат в минимальных размерах и выплата большей части заработка в «конверте» является самой распространенной в последние годы схемой уклонения от налогообложения.

Помимо этого важно, что проблема теневых зарплат, не облагаемых налогом на доходы физических лиц, наносит вред прежде всего самим работающим. Ведь теневые выплаты делают работника при любом споре юридически беззащитным перед работодателем и государством. Он теряет право на оплату по больничному листу, отпускных и других выплат, а также лишается его нормального пенсионного обеспечения.

Система существующих вычетов, предоставляемых по налогу на доходы физических лиц, в России не учитывает уровень жизни граждан. Так, социальный вычет на обучение детей ограничен суммой всего лишь в 50 000 руб., хотя стоимость одного года обучения в высшем учебном заведении давно превышает эту сумму, а вычет на дорогостоящее лечение предоставляется в полном объеме, только при соблюдении множества условий, одним из которых является осуществление лечения на территории России и прочее.[6]

Рассматривая вопрос налоговой культуры налогоплательщиков и государства, стоит заметить, что далеко не все налогоплательщики специально уклоняются от уплаты НДФЛ, некоторые просто не ознакомлены с новыми правилами сдачи отчетности по налогу.

Эффективность налогового контроля оценивается в количестве денежных средств, которые поступили в бюджет в результате налогового контроля. Провести анализ доначисления налогов в результате проведения налоговых проверок за последние годы не представляется возможным в связи с отсутствием данных в открытом доступе.

Неэффективное администрирование НДФЛ приводит к тому, что налогоплательщики используют различные схемы минимизации налоговой базы, в результате чего налог не полностью поступает в бюджет, а к налоговым агентам не применяются меры принудительного взыскания задолженности, обеспечивающие исполнение обязанности по перечислению НДФЛ.[5]

Подводя итог значению качественного налогового администрирования хочется отметить, что значительную роль в части обеспечения эффективности налогообложения играет налоговая дисциплина, обеспечиваемая достаточным уровнем налогового контроля, а как одной из его составляющих, и налоговых проверок (камеральных и выездных), осуществляемых налоговыми органами. Меры, направленные на усиление и улучшение налогового контроля, а также на совершенствование налогового администрирования, являются важнейшими условиями реализации налога на доходы физических лиц.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N145-ФЗ (ред. от 27.12.2018) — КонсультантПлюс. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 27.12.2018) — КонсультантПлюс. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019) — КонсультантПлюс. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
4. Брянская Я.А. Ежеквартальная отчетность 6-НДФЛ — практика применения // Academy, Олимп. / Брянская Я.А., 2017
5. Горбунова А.Д., Проблемы налогового администрирования НДФЛ и пути их решения // Материалы IV международной научно-практической конференции, 2016
6. Каширина М. В., Гуменная Н. С., НДФЛ: практические вопросы совершенствования законодательства // Финансовый университет при правительстве российской федерации, г. Москва, 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://elibrary.ru>
7. Официальные данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://primstat.gks.ru/>
8. Федеральная налоговая служба России // Официальный сайт. [Электронный ресурс] — <https://www.nalog.ru/>

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

TRENDS AND PROSPECTS IN PAYMENT CARDS WORLD MARKET DEVELOPEMENT

**T. Ason
O. Gorbunova**

Summary. The article analyzes the dynamics of the world market of payment cards, identifies trends and prospects of its development. The authors have revealed that the expansion of the global payment card market is conditioned by the development of mobile technologies and changing consumer behavior. In the article considerable attention is paid to the functioning of regional markets in modern payment system. In modern conditions the regional peculiarities of functioning and regulation of payment card systems should be considered for improvement of the national system of payment cards in Russia.

Keywords: payment cards, e-commerce, bank, issuer, payment system, non-cash transactions, contactless payments.

Благодаря активному вхождению в жизнь людей новейших информационных технологий наиболее развитые страны мира вступили в информационную стадию развития. Одним из необходимых инструментов информационного общества являются платежные карты. Они играют важную роль в обеспечении кругооборота доходов и продуктов, оказывают заметное воздействие на объем продаж, уровень цен, деловую активность, скорость оборота денег и многие другие макроэкономические индикаторы. Подтверждением служит структура денежной массы развитых стран, где доля безналичных операций по платежным картам превышает долю наличных.

Развитие сектора банковских платежных карт оказывает стимулирующее воздействие на сферу розничного кредитования, снижает операционные издержки обслуживания наличного денежного оборота, расширяет кредитные возможности банков, а также способствует перераспределению глобальных потоков денежных средств.

В настоящее время индустрия глобальных карточных платежей переживает сдвиг парадигмы благодаря новым технологиям, демографическим и регуляторным изменениям. Появления программируемых интерфейсов, рост цифровых транзакций, инновации в трансграничных платежах влияют на отрасль, стимулируя конкуренцию и инновационные процессы.

Асон Татьяна Анатольевна

*К.э.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве РФ
tatiana_ason@mail.ru*

Горбунова Ольга Анатольевна

*К.э.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве РФ
gor_olga77@inbox.ru*

Аннотация. В статье проанализирована динамика развития мирового рынка платежных карт, определены тенденции и перспективы его развития. Авторы выявили, что расширение глобального рынка платежных карт обусловлено развитием мобильных технологий, а также изменением потребительского поведения. Значительное внимание в статье уделено функционированию региональных рынков в современной платежной системе. В современных условиях региональные особенности функционирования и регулирования платежных карточных систем необходимо учитывать для совершенствования национальной системы платежных карт в России.

Ключевые слова: платежные карты, электронная коммерция, банки, эмитенты, платежная система, безналичные транзакции, бесконтактные платежи.

Мировые объемы безналичных транзакций выросли на 10,1% в 2016 году и достигли 482,6 млрд. долларов¹. Во всех регионах мира потребители все чаще используют карты для совершения покупок.

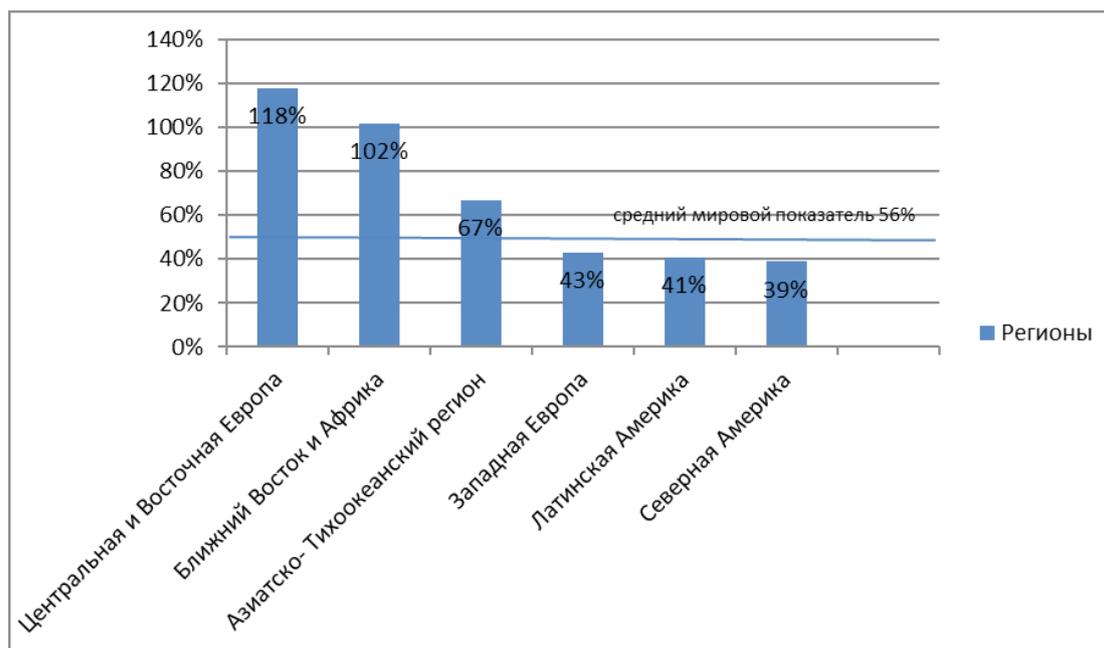
Согласно исследованию стратегической исследовательской и консалтинговой фирмы RBR к 2023 году общее количество платежей по картам достигнет 45,2 трл. долларов, что на 56% больше по сравнению с 2017 годом². Это более чем в два раза превышает темпы роста числа карточек, которые, по прогнозам RBR, возрастут на 22% за тот же период.

Согласно рисунку 1, как в Центральной и Восточной Европе (CEE), так и на Ближнем Востоке и Африке (MEA) RBR прогнозирует средний прирост платежей по картам более чем в два раза между 2016 и 2022 годами. В настоящее время люди в этих регионах реже используют карты для оплаты по сравнению с Северной Америкой и Западной Европой.

Следует отметить, что регуляторная поддержка и возрастающее признание карт на развивающихся рынках станут общим фактором увеличения потребительского использования платежных карт.

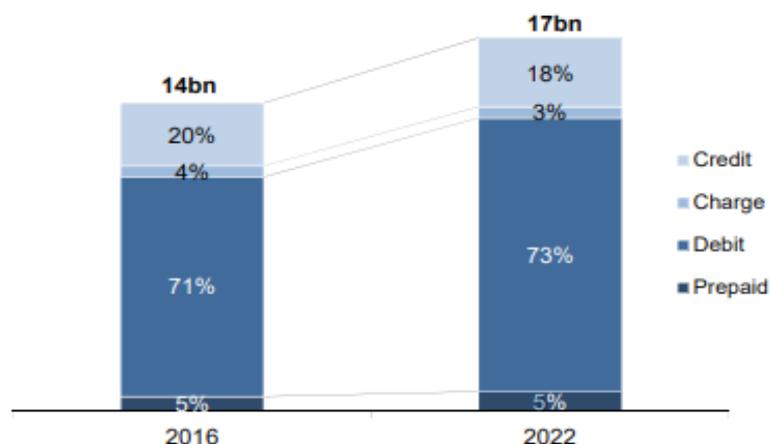
¹ <https://www.worldpaymentsreport.com>

² <https://www.rbrlondon.com/research/global-cards/>



Источник: Global Payment Cards Data and Forecasts 2017–2023(RBR)

Рис. 1. Прогнозируемый рост карточных платежей по регионам



Источник: Global Payment Cards Data and Forecasts 2016–2022 (RBR)

Рис. 2. Количество платежных карт в мире по типу

На более развитых рынках Северной Америки и Западной Европы рост будет характеризоваться местными правилами, предусматривающими использование карт для расширения круга торговых секторов, а также путем дальнейшего проникновения бесконтактной технологии для небольших объемов платежей.

Объемы сделок для всех платежных инструментов, за исключением чеков, растут, начиная с 2015 года. Платежи по картам растут быстрее, чем по другим инструментам, ввиду удобства и безопасности использования, особенно при совершении покупок в магазине и онлайн.

Доля дебетовых карт растет как результат банковских инициатив по внедрению карточных платежей на развивающихся рынках в Азиатско-Тихоокеанском регионе, на Ближнем Востоке и Африке, в Латинской Америке. Например, в Пакистане только 13% взрослых людей имеют банковский счет, а дебетовая карта обычно является первой карточкой, которую они получают при вхождении в банковскую систему.

На более развитых рынках рост количества дебетовых карт частично объясняется тем, что банки-эмитенты карт ориентированы на молодых клиентов. Например, в Вели-

Великобритании эмитенты предлагают дебетовые карты детям в возрасте 11 лет.

На рисунке 2 отмечены доли кредитных, дебетовых, предоплаченных карт от общего числа платежных карт в 2016 году и прогнозируемые значения для 2022 года.

Анализ рисунка 2 позволяет сделать вывод о том, что в среднесрочной перспективе доля дебетовых карт будет продолжать расти, а кредитных — сокращаться.

Регулирование обменных операций, введенное в действие в ЕС в декабре 2015 года, уменьшило спрос на кредитные карты больше, чем на дебетовые карты. Это обстоятельство повлияло на выпуск кредитных карт во многих странах. Например, в Нидерландах операции по кредитным картам являются основным источником доходов для банков, но поскольку ограничения снизили прибыльность от кредитных транзакций, то некоторые банки стараются переориентировать клиентов к использованию не кредитных, а других типов карт.

В то же время в Великобритании банки используют более осторожный подход к кредитованию после увеличения числа дефолтов по счетам кредитных карт в начале 2017 года. Ужесточение кредитного скоринга и ужесточение условий заимствований также привело к сокращению числа выдаваемых кредитных карт в Южной Африке.

В России падение количества кредитных карт напрямую связано с экономической неопределенностью, поскольку банки часто реагируют ужесточением требований к заемщикам и повышением процентных ставок.

Тем не менее, на некоторых рынках число кредитных карт увеличивается. Например, в Индии эмитенты получили доступ к центральному кредитному бюро, что позволяет улучшить проверку потенциальных держателей карт. Также, у правительства Канады существует политика, направленная на привлечение новых иммигрантов, поэтому банки создают новые кредитные продукты для этого сегмента.

Доля предоплаченных карт оставалась статичной с 2016 году, в районе 5% от общего числа карт. Во Вьетнаме, например, карты с предоплатой набирают популярность как подарочные и проездные карты, так как они несут низкий риск для эмитентов.

В России, напротив, некоторые предоплаченные карты заменяются такими альтернативами, как дебетовые карты и электронные кошельки. Российские законы ограничивают сумму, удерживаемую на предоплаченных счетах, и запрещают их использование для снятия наличных денег, ограничивая обращение карт.

Согласно исследованию данных и прогнозов глобальных платежных карт RBR, продолжающееся быстрое расширение рынка китайских карточек помогло UnionPay увеличить свою долю карточек до 44% в 2017 году и расширить свою деятельность по сравнению с Visa и Mastercard¹.

UnionPay, Visa и Mastercard коллективно составляют 81% карт по всему миру. Остальные 19% являются картами для путешествий и развлечений (например, American Express, Diners Club и JCB), национальными банковскими картами и картами частных марок. Однако существуют значительные различия на уровне стран; например, JCB занимает прочную позицию на внутреннем рынке Японии.

UnionPay остается преимущественно внутренней платежной системой. Менее 1% его карт выдается за пределами Китая, в основном в других странах Азиатско-Тихоокеанского региона, но также и в Европе. Он продолжает расширяться и проникать на новые рынки, и принятие его стандартов, связанных с чипами, в шести странах Азиатско-Тихоокеанского региона указывает на планы компании по расширению международной экспансии.

Важно отметить, что несмотря на увеличение цифровых платежей, наличные денежные средства остаются актуальными, особенно для небольших по объему операций.

Ключевыми факторами для интенсивного использования наличных денег являются анонимность сделки, отсутствие модернизированной платежной инфраструктуры, а также доступа к банковским системам на развивающихся рынках.

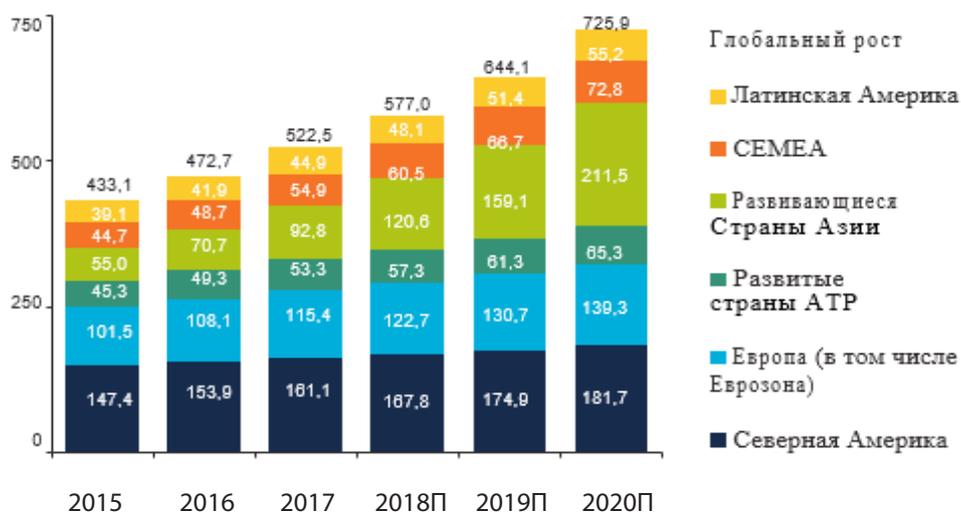
Хотя доля наличных денег в общем объеме платежей снижается в большинстве стран, доля наличных денег в обращении оставалась стабильной или незначительно увеличилась за последние пять лет.

Отношение данного показателя к ВВП растет более высокими темпами во всем мире, за исключением Дании, Великобритании, Швеции, Канады и Южной Африки. Данная тенденция свидетельствует о наличии препятствий на пути к безналичному обществу.

Доля онлайн-платежей увеличится на 5% к 2022 году, а доля остальных платежей соответственно сократится до 86%. По данным RBR количество платежей по картам, сделанным онлайн, по всему миру, увеличится с 29 миллиардов в 2016 году до 70 миллиардов в 2022 году². По про-

¹ <http://www.paymentscardsandmobile.com/mastercard-visa-lose-share-unionpay-global-cards-market/>

² <https://www.rbrlondon.com/research/global-cards/>



Источник: World Payments Report 2017

Рис. 3. Карточные платежи по регионам, 2015–2020 гг.

гнозам RBR, к 2022 году доля электронных платежей в общем объеме карточных платежей составит 14%.

Основными факторами популяризации электронной коммерции являются быстрый рост проникновения через Интернет и использование смартфонов. Клиенты ценят удобство электронной коммерции, поскольку она позволяет им делать импульсивные покупки на ходу с помощью мобильного телефона. Число продавцов с онлайн-присутствием также растет. Примечательно, что растет и доверие к безопасности электронных платежей, при этом более широкое распространение получает регистрация в 3-D Secure (например, Mastercard SecureCode и Verified by Visa).

Различные факторы по-прежнему влияют на рост платежей в электронной коммерции. В некоторых странах внутренние карты не принимаются в режиме онлайн, а на развивающихся рынках доступ к Интернету иногда может быть непостоянным. Наличные платежи по-прежнему используются для оплаты товаров в большинстве стран, поскольку потребители не всегда имеют доступ к способам оплаты онлайн или обеспокоены тем, что их товары не будут доставлены или проверены до оплаты.

Поскольку почти каждый десятый карточный платеж в мире производится онлайн, это маскирует значительные различия между регионами. В Западной Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе 14% и 13% карточных платежей, соответственно, поступают в Интернете. Однако в Центральной и Восточной Европе и на Ближнем Востоке и в Африке эта доля составляет всего 3%. В первом случае люди на более крупных рынках по-прежнему предпочитают оплату наличными при доставке, в то время как в последнем случае недостаток инфраструктуры является основным препятствующим фактором.

Инициативы по содействию безналичному обществу, технологические инновации и финансовая стабилизация являются основными движущими силами значительных темпов роста безналичных операций на развивающихся рынках.

На рисунке 3 изображен существующий и прогнозируемый рост безналичных транзакций на различных региональных карточных рынках.

В настоящее время крупнейшим рынком является Северная Америка, затем Европа и развивающиеся страны Азии, которые к 2020 году могут стать крупнейшим региональным рынком платежных карт.

Во всем мире для объемов безналичных транзакций характерен среднегодовой темп роста в 10,9%, который будет продолжаться до 2020. На развивающихся рынках ожидается повышение ежегодных темпов роста объемов карточных операций до 19,6% в течение трех лет, в то время как на развитых рынках ежегодный прирост составит 5,6%. Для Европы, в том числе для стран Еврозоны, будет характерен устойчивый рост в размере 6,5% в течение следующих пяти лет.

На Западную Европу приходится две трети от общего числа карт. В Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ) существует ряд рынков, которые находятся в переходной стадии, поскольку многие потребители не имеют платежной карты.

В Западной Европе, наоборот, у большинства людей уже есть как минимум одна карта, и эмитенты стремятся увеличить долю бесконтактных платежей для поддержания деловой активности.

В России появилось большое количество новых карточек, но по-прежнему остается значительное число людей, у которых нет банковского счета.

Политические и экономические трудности в Украине и сокращение числа предоплаченных карт в Казахстане тормозят общий рост в регионе.

Западная Европа — развитый рынок платежей. Бизнес обычно получает доход не от поиска еще не зарегистрированных в банковской системе клиентов, а от покупки доли у конкурентов или побуждения клиентов к постоянному использованию платежных карт за счет комплементарных услуг. Общее количество карт в регионе увеличилось до 1,0 миллиарда с конца 2016 года, за исключением Дании, Франции и Нидерландов. В Нидерландах и Франции можно выделить конкретные причины сокращения количества карт: в первом случае банки закрывают неактивные счета, в то время как в последнем случае доминирующий сектор частных карточек испытывает регуляторное давление.

Американский рынок является крупнейшим регионом по количеству платежных карт, что можно объяснить историческими причинами, поскольку первые платежные карты Diners Club появились именно здесь. Число карточек составляет более трех миллиардов карт, что вдвое превышает европейские показатели.

Согласно данным RBR, количество карт Mastercard выросло на 6% в Северной и Южной Америке в 2017 году по сравнению с ростом на 4% для Visa. Visa остается самой крупной платежной системой в регионе, доля которой составляет около 43% от 2,9 млрд. карт в сравнении с 26% для Mastercard. На карты частных лейблов в совокупности приходится доля в 23%, которая уменьшается, поскольку такие карточки часто переводятся в международные системы.

В Северной Америке для Mastercard наблюдался особенно сильный рост в последние годы: количество карт в Канаде выросло на 12%, а в США — на 6%¹. В Канаде на карты Mastercard сегодня приходится 40% от общего числа, благодаря действию соглашения между компанией и торговой сетью Costco.

Существенные изменения в конкурентном ландшафте часто являются результатом сделок между компаниями, выпускающими платежные карты, и розничными сетями: например, в 2014 году Walmart переключил свои кобрендовые кредитные карты с Discover на Mastercard,

¹ https://www.rbrlondon.com/wp-content/uploads/2018/01/GC21_Press_Release_300117.pdf

а в 2013 году Best Buy изменила своего партнера по кредитным картам с Mastercard на Visa.

Переход сети Costco в США от American Express к Visa с 2015 года положительно повлиял на долю компании на рынке. Кроме того, Visa заключила партнерские отношения с группой компаний диверсифицированных финансовых услуг USAA, что привело к переходу карт организации от Mastercard к Visa.

Бразильскому рынку платежных карт, который является одним из крупнейших национальных рынков региона, присуще увеличение доли частных карточек, эмитируемых бразильскими компаниями.

Хотя на долю частных систем приходится лишь 4% карт региона, доля внутренних платежных систем выросла на 12% в 2017 году². Это было во многом связано с основным национальным эмитентом кредитных карт Бразилии, Ею, доля которой увеличилась почти на треть, что составляет 9% от платежных карт страны.

Для развивающихся стран Азии характерны высокие темпы роста благодаря странам-драйверам, находящимся на пике экономической активности — Китаю и Индии, наличию большого числа потенциальных потребителей, еще не являющихся частью банковской системы, а также ускоренному распространению необходимой инфраструктуры, в том числе банкоматов. Важно отметить, что подавляющее большинство новых банкоматов были установлены в Азиатско-Тихоокеанском регионе. На национальном уровне, например, в Китае в 2018 году количество банкоматов значительно увеличилось. Местные банки стремились привлечь новых клиентов и обеспечить лучший сервис для текущих, внедряя банкоматы в сельские и ранее не обслуживаемые городские районы.

Также с 2016 года наблюдался значительный рост ряда других крупных азиатских рынков, включая Индию, Филиппины, Пакистан и Бангладеш. В этих странах инициативы по финансовой интеграции правительств и банков оказались успешными в увеличении числа банковских клиентов — физических лиц.

Большие небанковские группы населения означают, что многие люди еще не имеют платежной карты и указывают на значительный потенциал. По прогнозам RBR к концу 2021 года количество карт в регионе вырастет до 910 миллионов, что сделает его самым быстро растущим регионом мира³.

² https://www.rbrlondon.com/wp-content/uploads/2018/01/GC21_Press_Release_300117.pdf

³ https://www.rbrlondon.com/wp-content/uploads/2018/01/GC21_Press_Release_300117.pdf

На сегодняшний день крупнейшим рынком платежных карт в регионе является Иран, где все платежные карты являются внутренними, в результате действия международных санкций. Внутренние карточные системы также присутствуют в Израиле, Марокко, Нигерии и Саудовской Аравии.

Потребители отдают предпочтение местным платежным картам из-за более низкой стоимости обслуживания — в Марокко, например, карты Center Monétique Interbancaire (CMI) часто выпускаются в качестве продуктов начального уровня. Тем не менее, международные системы Mastercard и Visa также присутствуют в регионе, их доля составляет 17% и 16% соответственно.

Международные эмитенты добились заметных успехов в Нигерии и Саудовской Аравии. Это обусловлено как последовательным ростом, так и соглашениями о том, что их бренды будут добавлены к картам внутренних эмитентов, чтобы позволить держателям карт использовать их за пределами страны выпуска. Так дебетовые карты «мада», имеющие как национальный, так и международный бренд, были недавно выпущены в Саудовской Аравии платежной сетью SPAN.

Таким образом, принимая во внимание неопределенную глобальную экономическую среду, карточный сектор продолжает активно развиваться. По сравнению с 2010 годом, когда во всем мире было выпущено 7,9 млрд. карт, примечательно, что рынок вырос более чем на 50% за несколько лет.

Количество платежных карточек по всему миру достигло 15 миллиардов в конце 2017 года, увеличившись на 6% по сравнению с 2016 г. и, согласно прогнозам, к 2022 году вырастет до 17 миллиардов, что обусловлено дальнейшим выпуском дебетовых карт по мере увеличения численности банков.

Широкие различия по регионам в проникновении и использовании карт вместе с тем фактом, что в ряде стран потребителей продолжают поощрять к отказу от наличных денег, в частности для недорогих платежей, указывают на потенциал для дальнейшего роста, что наиболее заметно в развивающихся странах, особенно в Китае и Индии.

По мере того, как рынки по всему региону продолжают развиваться, эмитентам необходимо искать различные стратегии для обеспечения того, чтобы их карточные компании продолжали расти. Наиболее очевидный способ для эмитентов продолжать развивать свои карточные компании — бесконтактно. Бесконтактные платежи характеризуются низкой стоимостью для эмитентов и приобретателей, поэтому они пользуются популярностью у держателей карт.

Таким образом, в настоящее время платежные карты являются перспективным инструментом расчетов в большинстве регионов мира. Стремительный рост количества платежных карт свидетельствует о том, что они являются наиболее эффективными и прибыльными инструментами для основных участников расчетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горбунова О.А., Асон Т. А. Перспективы развития новых форм платежей в электронной коммерции // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, № 6 (2017) <https://naukovedenie.ru/PDF/133EVN617.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
2. Концепция эффективного предпринимательства в сфере новых решений, проектов и гипотез: Монография/ под общ. ред. М. А. Эскиндарова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. — 641с
3. Панасюк, А. А. Тенденции российского рынка пластиковых карт // Экономические науки. — 2015. — С. 35–38.
4. Трофимов, Д. В. Финансовые технологии в сфере розничных платежей: тенденции развития и перспективы в ЕС и России // Вопросы экономики.— 2018. — № 3. — С. 48–63.
5. Хетагуров, Г. В. Основы регулирования рынка платежных карт // Мир экономики и управления. 2017. Т. 17, № 2. С. 48–55.
6. Global Payment Cards Data and Forecasts 2016–2022 (RBR)
7. <https://www.worldpaymentsreport.com>
8. <https://www.rbrlondon.com/research/global-cards/>
9. <http://www.paymentscardsandmobile.com/mastercard-visa-lose-share-unionpay-global-cards-market/>

© Асон Татьяна Анатольевна (tatiana_ason@mail.ru), Горбунова Ольга Анатольевна (gor_olga77@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN A DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

M. Melnichuk

Summary. A distinctive feature of the modern society development is the intensive integration of information and communication and production technologies, in which digital technologies determine the competitiveness of national socio-economic systems and become the leading drivers of economic growth. The degree of influence of information progress on the national economy becomes the determining factor of its development: digital technologies and intellectual production determine new trends that affect all sectors of business and provide competitive advantages to organizations that manage to adapt to new conditions. The competitive advantages of any subjects of economic relations in a market economy, including the subjects of the digital business, are provided by a significant increase in profits, more efficient work of employees, as well as increased profitability. The article analyzes the impact of digital business on the formation of competitive advantages in a single country of the European Union (Denmark) and the possibility of adapting foreign experience to the Russian economy.

Keywords: digital technologies; digital economy; competitive advantages; business processes.

Мельничук Марина Владимировна

*Д.э.н., профессор, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
mvmelnichuk@gmail.com*

Аннотация. Отличительным признаком развития современного общества является интенсивная интеграция инфокоммуникационных и производственных технологий, при которой цифровые технологии определяют конкурентоспособность национальных социально-экономических систем и становятся ведущими драйверами экономического роста. Степень влияния информационного прогресса на национальную экономику становится определяющим фактором ее развития: цифровые технологии и интеллектуальное производство определяют новые тренды, воздействующие на все отрасли бизнеса и обеспечивать конкурентные преимущества организациям, которые успевают адаптироваться к новым условиям. Конкурентные преимущества любых субъектов экономических отношений в условиях рыночной экономики, в том числе и субъектов цифрового бизнеса, обеспечиваются значительным ростом прибыли, более эффективной работой сотрудников, а также ростом рентабельности. В статье анализируется влияние цифрового бизнеса на формирование конкурентных преимуществ в отдельно взятой стране Евросоюза (Дании) и возможность адаптации зарубежного опыта к российской экономике.

Ключевые слова: цифровые технологии; цифровая экономика; конкурентные преимущества; бизнес-процессы.

В процессе развития информационно-коммуникационных технологий весь мир последовательно переходит на цифровой формат. Проникновение цифровизации в разных странах отличается как по степени влияния на экономическое развитие, так и по разнообразию схем ведения бизнеса. Значительный интерес представляют трансформации экономических процессов, происходящие под влиянием цифровизации в странах Европейского Союза, которые демонстрируют внедрение цифровых технологий в разные сферы экономической жизни общества. Наиболее показательными примерами развития цифровой экономики среди стран-участниц Европейского союза, является тройка лидеров: Дания, Швеция и Финляндия, разница в показателях индекса цифровой экономики (DESI-2018) которых представлена на рисунке 1.

Первое место среди 28 государств-членов ЕС в индексе DESI-2018 занимает Дания. Добившись прогресса в большинстве показателей, страна продемонстриро-

вала наибольший охват 4G в Европе и увеличение масштабов распространения быстрой и сверхбыстрой фиксированной широкополосной связи соединения для населения и организаций. Почти все население Дании использует Интернет-сети, онлайн-услуги, особенно для осуществления банковских операций, покупок и доступа к онлайн-развлечениям.

Среди показателей, включенных в Индекс цифровой экономики, значительное (более чем в два раза) превышение над уровнем ЕС демонстрирует интеграция цифровых технологий (рисунок 2).

Несмотря на самые высокие в Европе показатели DESI, прогресс в использовании цифровых технологий организациями, значительный успех в предоставлении государственных услуг онлайн, некоторые проблемы с внедрением цифровых технологий в стране сохраняются, самая существенная из которых — наличие навыков работы с цифровыми технологиями (менее ¼ населения).

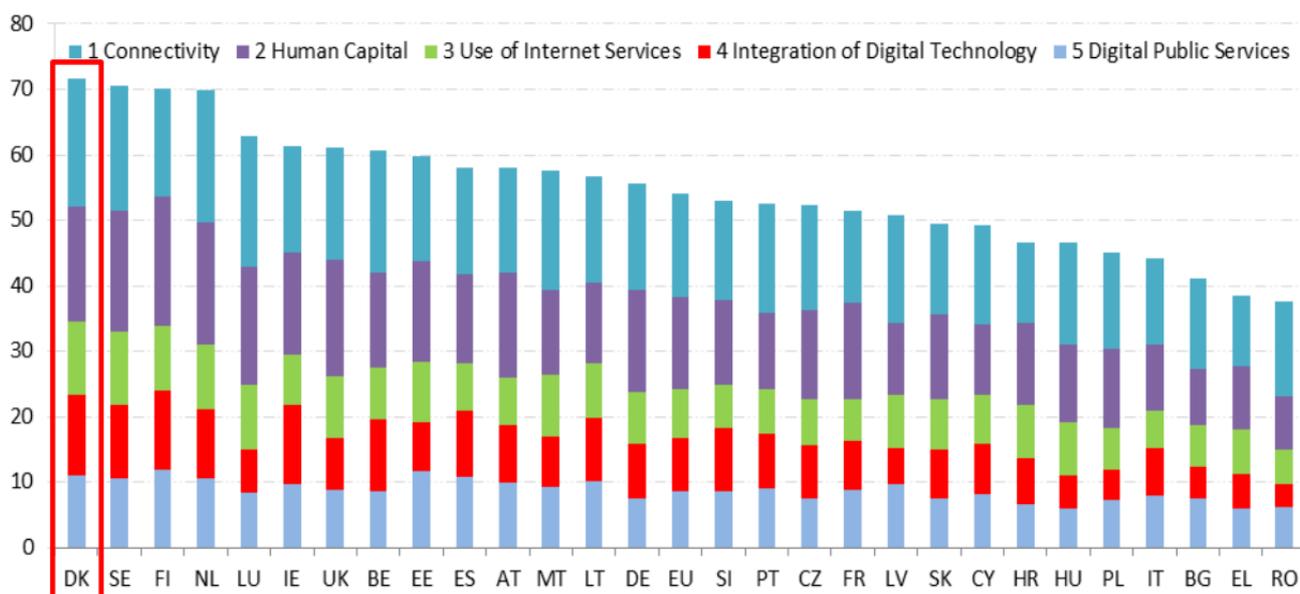


Рис. 1. Индекс цифровой экономики в странах ЕС, 2017 г. [1]

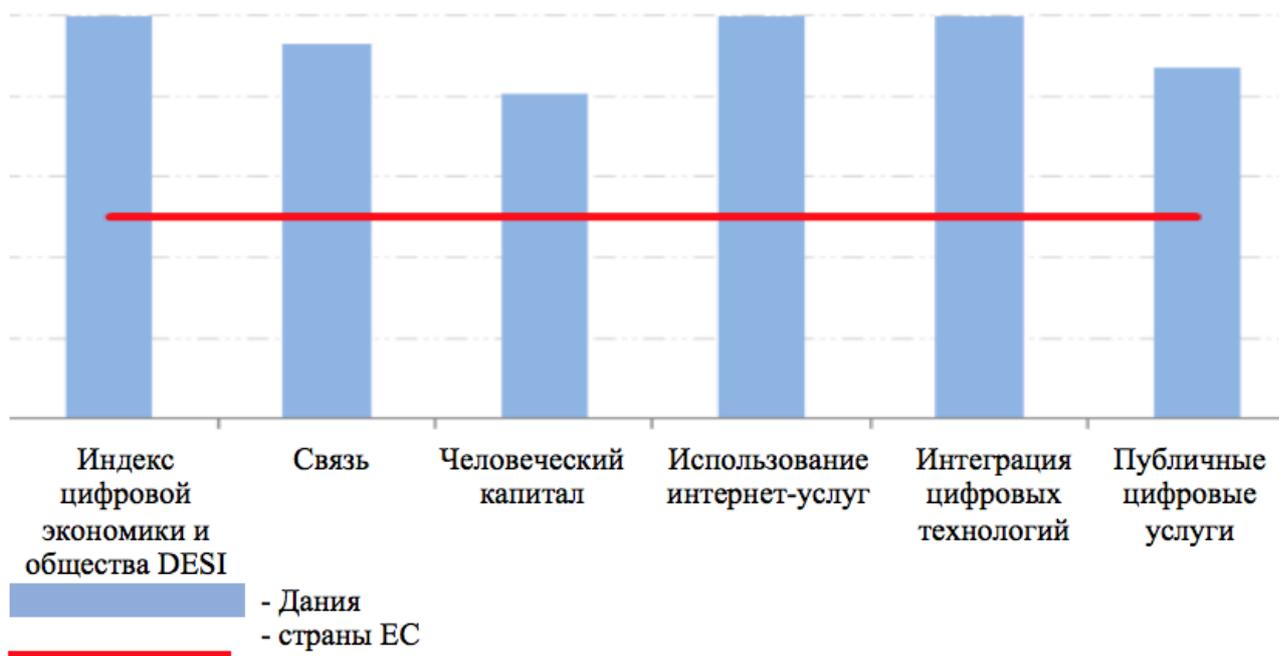


Рис. 2. Показатели DESI 2018 (Дания — страны ЕС) [1]

В январе 2018 года, после принятия соглашения между Датской народной партией и Датской социал-либеральной партией, правительство приняло новую Стратегию цифрового роста «Strategy for Denmark’s Digital Growth» [7], которая состоит из 38 инициатив. Стратегия направлена на создание лучшей основы для датских

компаний, использование новых источников цифрового роста и выхода Дании в лидеры цифрового развития. В рамках Стратегии с 2018 по 2025 год будет выделено более 1 млрд. датских крон (≈ 134 млн. евро) на реализацию вышеупомянутых инициатив, хотя некоторые из них будут финансироваться из внебюджетных источников.

Таблица 1. Показатели связи [1, 6]

Показатель / Страна	Дания				ЕС
	DESI 2018		DESI 2017		DESI 2018
	Величина	Позиция в рейтинге	Величина	Позиция в рейтинге	
Фиксированное широкополосное покрытие,% домохозяйств	>99,5 ↑ 2017	9	99 2016	9	97 2017
Фиксированный широкополосный прием, % домохозяйств	86 ↑ 2017	5	83 2016	5	75 2017
4G покрытие, % домохозяйств	100 → 2017	1	100 2016	1	91 2017
Широкополосный мобильный прием, в расчете на 100 человек	129 ↑ 2017	2	120 2016	2	90 2017
Быстрый широкополосный доступ, % домохозяйств	95 ↑ 2017	5	93 2016	6	80 2017
Быстрый широкополосный прием, % домохозяйств	52 ↑ 2017	7	41 2016	8	33 2017
Ультрабыстрое широкополосное покрытие, % домохозяйств	86 2017	7	NA		58 2017
Ультрабыстрый широкополосный прием, % домохозяйств	18,5 ↑ 2017	10	10,7 2016	14	15,4 2017
Широкополосный индекс цен (оценка от 0 до 100)	89 → 2017	7	89 2016	9	87 2017

Рассмотрим основные показатели индекса DESI применительно к Дании в 2018 году. Первый показатель, включенный в индекс, — показатель развития связи (таблица 1).

Дания является лидером в области подключения 4G и NGA связи и охвата территории фиксированной широкополосной сетью (100% и 95% населения соответственно). Ультрабыстрая широкополосная сеть доступна 85,9% населения, что значительно выше среднего показателя по ЕС (58%). Активизируется подключение NGA в сельской местности — 66%, однако отдаленные районы по-прежнему остаются за пределами подключения. Для устранения данной проблемы и в целях достижения поставленных в Стратегии целей, правительство взяло на себя обязательство улучшения качества сети в сельских районах. Данные улучшения направлены на обеспечение полного высокоскоростного покрытия 100 Мбит/с и скорости подключения 30 Мбит/с к 2020 году.

Государственная поддержка развития цифровой экономики в Дании включает бюджетное финансирование и налоговые вычеты. В 2017 году было выделено

200 миллионов DKK (≈ 27 миллионов евро) бюджетных средств в инновационный фонд «Small broadband fund», который предоставил средства на разработку 5G-проектов с участием университетов, представителей промышленности и сетевых операторов. С 2016 года государством предоставляется налоговый вычет на затраты, связанные с модернизацией или установкой широкополосной связи соединения.

Несмотря на государственную поддержку, Дания стремится привлекать частные инвестиции со стороны региональных и местных организаций. Некоторые из операторов выполняют испытания 5G, что позволяет достичь значительных результатов в повышении скорости передачи данных.

Значительный прогресс достигнут Данией в отношении показателя «Человеческий капитал» (таблица 2).

Согласно данным, представленным в таблице, 95% датчан являются постоянными пользователями Интернета. В 2017 году 71% населения продемонстрировали базовые цифровые навыки, что значительно превышает

Таблица 2. Показатели человеческого капитала [1,2]

Показатель / Страна	Дания				ЕС
	DESI 2018		DESI 2017		DESI 2018
	Величина	Позиция в рейтинге	Величина	Позиция в рейтинге	
Пользователи интернета, % населения	95 ↑ 2017	2	94 2016	2	81 2017
Основные цифровые навыки, % населения	71 ↓ 2017	5	78 2016	2	57 2017
Специалисты ИКТ, % занятого населения	4,2 ↑ 2017	6	3,9 2015	9	3,7 2016
Выпускники STEM ¹ на 1000 человек	23,3 ↑ 2015/16	3	20,8 2014	8	19,1 2015

¹ STEM – междисциплинарное образование, включающее естественные науки и технологи, инженерное искусство, творчество и математику.

средние показатель по ЕС (57%). 51% граждан в возрасте от 55 до 74 лет также обладает базовой цифровой квалификацией (ЕС - 34%). За последние годы увеличилась доля выпускников высших учебных заведений с квалификацией STEM и т.д.

Ключевым приоритетом для Дании является обеспечение междисциплинарных связей и достижение соответствия между требуемыми работодателями и формируемыми выпускниками цифровыми навыками. Данное требование включено в Технологический пакт «Danish Technology Pact» [9], заключенный правительством в сотрудничестве с частным бизнесом, образовательными и исследовательскими учреждениями. Его цель — улучшить цифровые навыки населения в целях развития цифрового будущего. Технологический пакт предусматривает привлечение студентов к STEM-образованию в целях удовлетворения потребностей бизнеса в создании инноваций и стимулирования новых бизнес-моделей. В 2018 году на реализацию Технологического пакта бюджетом Дании предусмотрено 15 млн. датских крон (≈ 2 млн. Евро). В период с 2019 до 2020 годы запланированный объем финансирования составляет в годовом исчислении 20 млн. датских крон (≈ 2,7 млн. евро).

Кроме того, правительство Дании инициирует проект в 43,4 млн. датских крон (≈EUR5,8 млн.) в рамках Национального фонда структурных фондов для повышения координации цифрового образования и обучения благодаря привлечению бизнеса, образовательных учреждений и служб занятости.

Новая стратегия цифрового роста «Strategy for Denmark’s Digital Growth» [5, 7] распространяется на формирование цифровых навыков в начальной школе. Разработана национальная научная стратегия для начальных и средних учебных заведений, декларирующая их сотрудничество с частным сектором. Стратегия является продолжением реформы средней школы, которая вступила в силу в 2017 году. В Дании внедрена детализированная, рассчитанная на 4 года, программа по формированию вычислительных навыков и понимания цифровых технологий в начальной школе. Также в октябре 2017 года заключено соглашение между правительством и социальными партнерами об образовании и профессиональной подготовке, способствующее стимулированию обучения цифровых навыков взрослого населения.

Согласно принимаемым на государственном уровне мерам, все датчане должны иметь возможность использовать преимущества цифровой экономики. Растущий спрос на цифровые навыки и ИКТ по-прежнему имеет решающее значение для поддержки цифровой трансформации в Дании.

По количеству пользователей Интернет-услуг страна также занимает лидирующие позиции. Датское население использует Интернет для получения информации о новостях (86% датчан), прослушивания музыки, просмотра видео, онлайн-игр (90%) (таблица 3).

Онлайн видеозвонки совершают 62% датчан. Использование онлайн-банкинга распространяется на 92% на-

Таблица 3. Интернет-услуги [1]

Показатель / Страна	Дания				ЕС
	DESI 2018		DESI 2017		DESI 2018
	Величина	Позиция в рейтинге	Величина	Позиция в рейтинге	
Новости, % лиц, использовавших Интернет за последние 3 месяца	86 2017	9	NA 2016		72 2017
Музыка, видео, игры, % лиц, использовавших Интернет за последние 3 месяца	90 2016	3	90 2016	3	78 2016
Видео по запросу, % лиц, использовавших Интернет за последние 3 месяца	49 2016	1	49 2016	1	21 2016
Видеозвонки, % лиц, использовавших Интернет за последние 3 месяца	62 ↑ 2017	5	60 2016	4	46 2017
Социальные сети, % лиц, использовавших Интернет за последние 3 месяца	78 ↑ 2017	7	77 2016	5	65 2017
Банковское дело, % лиц, использовавших Интернет за последние 3 месяца	92 ↑ 2017	3	91 2016	3	61 2017
Торговля, % Интернет-пользователей	82 ↓ 2017	3	84 2016	2	68 2017

Таблица 4. Интеграция цифровых технологий [6,8]

Показатель / Страна	Дания				ЕС
	DESI 2018		DESI 2017		DESI 2018
	Величина	Позиция в рейтинге	Величина	Позиция в рейтинге	
Обмен электронной информацией, % организаций	40 ↓ 2017	6	47 2015	2	34 2017
FRID-системы, % организаций	2,0 ↓ 2017	26	3,2 2014	17	4,2 2017
Социальные медиа, % организаций	29 ↑ 2017	5	27 2016	6	21 2017
Счета (invoices),% организаций	NA 2017		64 2016	2	NA 2017
Облачные технологии, % организаций	37,7 ↑ 2017	3	29,6 2016	3	NA 2017
МСП, осуществляющие online операции, % организаций	27,8 ↑ 2017	3	27 2016	2	17,2 2017
Оборот электронной коммерции, % оборота МСП	14,5 ↓ 2017	5	18 2016	4	10,3 2017
Трансграничные online продажи, % МСП	9,2 ↓ 2017	11	9,8 2015	8	8,4 2017

Таблица 5. Публичные цифровые услуги [1,9]

Показатель / Страна	Дания				ЕС
	DESI 2018		DESI 2017		DESI 2018
	Величина	Позиция в рейтинге	Величина	Позиция в рейтинге	
Государственные пользователи, % заинтересованных Интернет-пользователей	86 ↓ 2017	4	89 2016	3	58 2017
Предварительно заполненные формы, Оценка (от 0 до 100)	71 → 2017	10	71 2016	7	53 2017
Завершенное интернет-обслуживание, Оценка (от 0 до 100)	94 ↓ 2017	6	95 2016	5	84 2017
Цифровые общественные услуги для бизнеса, Оценка (от 0 до 100)	100 → 2017	1	100 2016	1	83 2017
Open Data, % от максимальной оценки	58 ↑ 2017	24	41 2016	24	73 2017
Медицинские услуги, % населения	42 2017	3	NA		18

селения, Интернет-торговли — на 82%, что значительно превышает средний уровень по ЕС.

Также за последний год Дания добилась прогресса в области интеграции цифровых технологий в бизнес-процессы. Датские организации используют возможности онлайн-торговли:

- ◆ 28% предприятий малого и среднего бизнеса (МСП) осуществляют онлайн-торговлю на территории страны;
- ◆ 10% МСП получают доходы от онлайн торговли за рубежом.

Большое количество датских организаций эффективно используют технологии электронного обмена информацией (40%) (таблица 4).

Дания стремится ускорить использование новых цифровых технологий путем поощрения организаций к использованию новых бизнес-моделей, связанных с цифровыми технологиями [3]. Правительство оказывает целенаправленную поддержку малым и средним предприятиям, включающую:

- ◆ подготовку бизнеса для цифрового преобразования;
- ◆ изучения возможностей электронной торговли и электронного экспорта через центр электронной коммерции;
- ◆ получение навыков бизнес-лидеров;
- ◆ предоставление советов по цифровому дизайну.

Бюджет правительственной поддержки составляет 10 млн. датских крон (≈ 1,34 млн. евро) в 2018 и 20 млн. датских крон (≈ 2,7 млн. евро) в период 2019–2021 гг.

Основываясь на рекомендациях Совета по кибербезопасности, датское правительство также обеспечивает кибербезопасность компаний, борется с киберинцидентами и нарушениями безопасности персональных данных.

Что касается цифровизации общественных услуг, то следует отметить, что страна является лидером по этой позиции среди стран ЕС (таблица 5).

Дания добилась значительного прогресса в области предоставления открытых данных (Open Data). Благодаря высокой оценке полноты и удобства онлайн-сервисов (94 из 100) электронное правительство предоставляет услуги большинству граждан.

В службах Health Services Дания занимает третье место среди государств-членов ЕС, обеспечивая предоставление медицинских услуг без необходимости посещения больницы (например, рецепт или консультация онлайн). В стране успешно практикуются электронные медицинские записи, электронные реестры болезней и др.

В 2016 году Дания успешно запустила стратегию электронного правительства — The Digital Стратегия 2016–

20208,— целью которой является укрепление лидирующих позиций в мире по цифровизации общественных услуг [4].

В рамках национальной стратегии электронного правительства центральное место занимают возможности электронного здравоохранения, ориентированные на общедоступные для всех датчан цифровые услуги.

Цифровое администрирование помогло минимизировать административное бремя, сократив бюрократию и ускорив процесс регистрации бизнеса в Дании (в настоящее время процесс регистрации организаций полностью осуществляется в цифровом формате). Таким образом, последовательные шаги в области цифровизации экономики Дании позволили улучшить качество предоставляемых услуг и повысить их доступность.

Выводы и предложения по адаптации зарубежного опыта

1. Одной из лучших практик развития цифровой экономики в международном масштабе является опыт Дании, которая занимает лидирующие позиции в рейтинге DESI-2018. Помимо ориентира на достижение значений базовых показателей цифровой экономики, которые подробно изложены в разделе, крайне важной является адаптация требований к формированию междисциплинарных связей и развитию STEM-образования. Как известно, STEM-образование включено в показатели

развития цифровой экономики — DESI — и формирует индекс развития человеческого капитала.

Исследования, проведенные Министерством промышленности, бизнеса и финансов Дании, свидетельствуют о высокой положительной корреляции между производительностью организаций и удельным весом персонала, получающего STEM-образование.

Внедрение STEM-образования в российскую практику должно быть основано на законодательной инициативе. В этой связи заключение аналогичного датской практике пакта с деловым сообществом и образовательными учреждениями способно разрешить наболевшую в последние годы проблему сопряженности требований работодателя и компетенций выпускников, формируемых образовательными учреждениями, что обеспечит интеграцию цифровизации в российскую экономику и позволит поддерживать конкурентные преимущества в мировом масштабе. В качестве одной из инициатив пакта должно быть предусмотрено привлечение студентов к STEM-образованию в целях удовлетворения потребностей бизнеса в создании инноваций и стимулирования новых бизнес-моделей.

Государственная политика должна быть направлена на интеграцию ИКТ в систему образования, стимулировать растущий спрос на ИКТ путем предоставления стипендий и обеспечения стажировок, а также объединения организаций и учебных заведений для разработки и реализации образовательных программ, нацеленных на получение цифровых компетенций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Digital Economy and Society Index (DESI) 2018 Country Report Denmark. http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2018-20/dk-desi_2018-country-profile_eng_
2. Doing business 2018 — reforming to create jobs, World Bank Publications, Washington D. C., 2019
3. Grinderslev, O. J., Kramp P. L., Kronborg A. F. and Pedersen J. Financial cycles: what are they and what do they look like in Denmark?, Danmarks Nationalbank, working paper, no. 117, 2017.
4. European Commission. Country report Denmark 2017, Commission Staff Working Document (2017) 90, Publications Office of the European Union, Luxembourg
5. OECD (2016), OECD Economic surveys: Denmark 2016, OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-dnk-2016-en
6. World Economic Forum. The global competitiveness report 2017–2018.
7. <https://em.dk/english/publications/2018/strategy-for-denmarks-digital-growth>
8. <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2018-european-semester-country-report-denmark-en.pdf>
9. <https://em.dk/english/news/2018/04-24-the-danish-government-launches-the-technology-pact>

© Мельничук Марина Владимировна (mvmelnichuk@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В АТОМНОЙ ОТРАСЛИ

Сухотина Александра Александровна

Национальный исследовательский ядерный
университет «МИФИ», Москва
Sasha-suhotina@inbox.ru

CRITERIA OF EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN NUCLEAR INDUSTRY

A. Sukhotina

Summary. the Problem of maintaining a viable alternative to nuclear energy in the world energy market dictates the need to ensure its competitiveness in traditional energy sources. The criteria for the efficiency of investments in the nuclear industry depend on many factors. However, to date, both in theory and in practice, more attention is paid to the quantitative factors of investment efficiency in the nuclear industry than to the qualitative factors. In this article, the author proves that the assessment of the potential of certain qualitative criteria of investment efficiency in the nuclear industry affects the reduction of capital in the construction of nuclear power plants, as well as the competitiveness of the nuclear industry as a whole.

Keywords: nuclear industry, investments, efficiency of investments, efficiency criteria, capital expenditures, competitive environment, contract strategy.

Аннотация. Проблема сохранения за атомной энергетикой жизнеспособной альтернативы на мировом энергетическом рынке диктует необходимость обеспечения ее конкурентоспособности перед традиционными источниками энергии. Критерии эффективности инвестиций в атомной отрасли зависят от многих факторов. Однако до настоящего времени в теории и на практике больше внимания уделяется количественным факторам эффективности инвестиций в атомной отрасли, нежели качественным. В настоящей статье автор доказывает, что оценка потенциала отдельных качественных критериев эффективности инвестиций в атомной отрасли влияет на снижение капиталовложений при строительстве атомных электростанций, а также влияет на конкурентоспособность атомной отрасли в целом.

Ключевые слова: атомная отрасль, инвестиции, эффективность инвестиций, критерии эффективности, капитальные затраты, конкурентная среда, контрактная стратегия.

В настоящее время проведено немало исследований, направленных на выявление критериев эффективности инвестиций в различные отрасли экономики, и многими странами на государственном уровне разрабатываются методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [2, с. 157–168], [3]. Не является исключением и атомная отрасль. Исследования, направленные на анализ эффективности инвестиций в атомную отрасль проводят как международные организации (например, Всемирная ядерная ассоциация WNA и Агентство по ядерной энергетике при Организации экономического сотрудничества и развития (NEA/OECD)), так и специалисты в области экономического анализа. В основу большинства исследований и рекомендаций, как правило, положен анализ взаимосвязи между общепринятыми критериями эффективности инвестиций (чистый дисконтированный доход, приведенная стоимость электроэнергии, внутренняя норма доходности, дисконтированный период окупаемости, приведенные затраты) и основными технико-экономическими параметрами проектов (эксплуатационные затраты, капитальные затраты, выручка, периоды строительства и эксплуатации) [1], [2, С. 157–168], [5], [6]. То есть на количественные критерии оценки инвестиций, показывающие прибыльности и конкурен-

тоспособность атомных электростанций на микроэкономическом уровне.

Это, безусловно, самый понятный, объективный и прямой способ оценки эффективности инвестиций. Вместе с тем, практически отсутствуют исследования, ориентированные на качественные критерии оценки эффективности инвестиций в атомную отрасль, что на наш взгляд является существенным упущением. Оценка эффективности инвестиций, безусловно, является сложной задачей, которая должна быть ориентирована на комплексное исследование как количественных, так и качественных показателей, поскольку только исследование показателей в совокупности позволит определить (пусть и не с достоверной точностью) не только сроки окупаемости инвестиционных проектов и целесообразность денежных вложений, но и возможности оптимизации проектных решений и способствовать минимизации издержек.

Кроме того, не во всех случаях количественная оценка эффективности инвестиций может быть проведена объективно. В качестве примера приведем учет затрат на подключение уже готового объекта. Затраты на подключение определяются как затраты на подключение

атомных электростанций к ближайшей точке подключения существующей передающей сети. Они могут быть значительными, особенно если технология подключения имеет жесткие требования к соединению, что как раз и касается случая атомной энергетики. Затраты на подключение иногда интегрируются в системные затраты, но чаще не рассматриваются как системные затраты и неявно включаются в приведенную стоимость электроэнергии (LCOE) в качестве затрат на уровне предприятия при оценке эффективности инвестиций. Однако в данном случае сложность оценки инвестиций как раз и заключается в том, что расходы на подключение в одних случаях несет разработчик атомной электростанции, а в других оплачивает оператор передающей сети. В первом случае они являются частью затрат на уровне предприятия и, таким образом, полностью интернализированы, в то время как во втором случае они являются внешними факторами, которые должны учитываться в системных затратах. Исходя из этого, оценка взаимосвязи между критериями эффективности инвестиций и основными технико-экономическими параметрами проектов может варьироваться в отношении одного и того же проекта.

Приведенный выше пример является не единственным случаем, когда оценка эффективности инвестиций может быть различной в зависимости от количественного содержания тех или иных критериев эффективности инвестиций. Существуют и другие аспекты, которые могут оказывать заметное влияние, особенно при высокой доле переменных количественных данных.

Важно также отметить, что различные критерии, используемые для количественной оценки, не являются независимыми друг от друга — затраты могут быть «перенесены» из одной категории в другую. Например, дополнительные инвестиции в инфраструктуру передачи и распределения и, следовательно, более высокие затраты на передачу могут привести к удешевлению структуры генерации и снижению затрат на балансировку, тем самым уменьшая два других компонента затрат. Аналогичным образом более гибкая генерация, как правило, более затратна, но позволяет снизить затраты на балансировку. Поскольку различные категории системных затрат не являются независимыми друг от друга, необходимо проявлять осторожность при сложении компонентов, в частности, если они были получены в ходе различных мероприятий по моделированию.

Соотнесем вышесказанное с качественными критериями оценки эффективности инвестиций. Все элементы электроэнергетической системы, подключенные к сети, работают не изолированно друг от друга, а динамически взаимодействуют с другими элементами, таким образом оказывая на них прямое или косвенное

воздействие. Если анализ ограничивается генераторами, то каждая атомная электростанция (как и любая другая электростанция) имеет свои особенности и характеристики: она способна предоставлять определенные услуги системе, отличные от чистой выработки электроэнергии, и накладывает некоторые ограничения и дополнительные требования к системе в целом. Несмотря на индивидуальные различия, все технологии диспетчеризации в целом имеют схожие характеристики и оказывают относительно ограниченное влияние на общую систему электроснабжения, главным образом благодаря их легкой управляемости. И наоборот, технологии, заложенные в проект и обладающие специфическими характеристиками, которые затруднят их интеграцию в общую электроэнергетическую систему после завершения строительства (даже при их высокой инновационной составляющей) будут влиять на экономическую ценность, а в отдельных случаях и на дальнейшую жизнеспособность самого проекта. Иными словами, получается, что инновационность и сложность технологий по управлению готовым объектом и возможности интеграции таких технологий в действующие системы, являясь одним из качественных критериев эффективности инвестиций, будут оказывать не меньшее влияние на эффективность инвестиций, чем их количественные критерии.

При этом нельзя игнорировать тот факт, что технологии, заложенные в проект на строительство атомной электростанции, с точки зрения своих технических возможностей являются качественными критериями, лежащими в основе оценки эффективности инвестиций. Тогда как стоимость таких технологий входит в состав затрат на капитальные вложения, соответственно, учитывающихся при оценке количественных критериев.

Важность учета качественной составляющей капитальных затрат отмечается и в различных экспертных исследованиях. Всемирная ядерная ассоциация в докладе «Затраты на декарбонизацию: системные издержки ядерных и возобновляемых источников энергии», опубликованном в 2019 году отмечает, что экономика новых атомных станций в значительной степени зависит от их капитальных затрат, на которые приходится не менее 60% их приведенной стоимости электроэнергии (LCOE) [6].

При этом основополагающими качественными критериями капитальных затрат выступают: период строительства, особенности контрактных отношений, современные методы, используемые при строительстве атомных электростанций, совершенствование строительных конструкций, которые, в свою очередь, являются важными переменными для определения общей стоимости капитала и оценки эффективности инвестиций.

По мнению Международного энергетического агентства (МЭА) [5], рост капитальных затрат на атомные технологии в некоторых странах является скорее очевидным, чем реальным, учитывая нехватку строительства новых реакторов в странах ОЭСР и внедрение новых конструкций. В тех странах, где постоянно осуществляются программы развития атомной отрасли, капитальные затраты сдерживаются, а в случае Южной Кореи и вовсе сокращаются. За последние 15 лет глобальные средние периоды строительства сократились. После того, как атомная электростанция построена, себестоимость производства электроэнергии будет низкой и предсказуемо стабильной. На нерегулируемых оптовых рынках электроэнергии экономическое обоснование любых капиталовложений снижается, а фактическая потребность возрастает из-за старения существующих станций. МЭА также указывает, что сокращать капитальные затраты на строительство в атомной отрасли могут только те страны, в которых инвестиции на такое строительство предоставляются как государством, так и частными инвесторами. Указанное позволит осуществлять долгосрочное планирование, направленное на обеспечение надежной работы при минимизации общих затрат в долгосрочной перспективе.

Теперь рассмотрим более подробно отдельные аспекты капитальных затрат.

Капитальные затраты в атомной отрасли включают в себя стоимость подготовки площадки, строительства, изготовления, ввода в эксплуатацию и финансирования атомной электростанции. Для строительства крупномасштабного ядерного реактора требуются тысячи рабочих, огромное количество стали и бетона, тысячи компонентов и несколько систем для обеспечения электричеством, охлаждением, вентиляцией, информацией, контролем и связью. Для сравнения различных технологий производства электроэнергии капитальные затраты должны быть выражены в единицах генерирующей мощности станции (например, в долларах на киловатт). Капитальные затраты могут быть рассчитаны с учетом или исключением затрат на финансирование. Если затраты на финансирование включены, тогда капитальные затраты существенно изменяются в зависимости от времени строительства завода и с использованием процентной ставки и (или) способа финансирования.

Поскольку в рамках настоящей статьи мы акцентируем внимание на особенностях оценки качественных критериев эффективности инвестиций в атомную отрасль, то обратим внимание на отдельные основополагающие качественные критерии капитальных затрат.

Ключевым элементом в управлении инвестиционными проектами в любой отрасли является контрактная

стратегия, применяемая при строительстве, которая зависит от навыков и опыта. Одним из вариантов стратегий является поход «под ключ», когда все работу по контракту выполняет единственный поставщик, который будет поставлять все оборудование и координировать все строительные работы. В этом варианте основная часть затрат и программный риск ложится на одного подрядчика (генерального) или консорциум, а взаимодействие между заказчиком проекта и субподрядчиками сводится к минимуму. Чтобы покрыть стоимость и программный риск, генеральный подрядчик может запросить изначально более высокую цену за объект по контракту «под ключ», но все будет зависеть от конкурентной среды на момент проведения торгов.

Другой подход — подход с несколькими пакетами контрактов (компонентный подход). Заказчик проводит комплексную процедуру нескольких контрактов на поставку и установку нескольких сотен единиц оборудования. В этом случае заказчику проекта, возможно, придется инвестировать большую сумму за техническую координацию, контроль интерфейсов и надзор за строительными работами. Тем не менее, это может позволить заказчику выполнить менее затратный проект, сделать прямой контроль затрат и минимизировать выплату непредвиденных расходов генеральному подрядчику.

При этом, на наш взгляд, существует и третий подход, который можно назвать «островным». В основе указанного подхода лежит заключение контракта с разделенными пакетами. При этом количество пакетов может варьироваться от нескольких штук до нескольких десятков, нацеленных на сокращение определенных интерфейсов без существенного увеличения надбавки к издержкам подрядчиков. Инженерные ресурсы являются важным фактором для разделения пакетов в этом варианте. Выбор подхода определяется исходя из цели и особенностей строительства объекта атомной отрасли, но так или иначе оценка такого качественного критерия, как контрактная стратегия, при принятии решения об инвестировании позволит определить оптимальную схему инвестирования.

Подводя итог, отметим — невозможно утверждать, что одно конкретное решение об инвестировании всегда предпочтительнее других и во всех случаях приведет к более низкой стоимости, чем другие решения. Необходимо найти оптимальный баланс для сокращения затрат и управления проектом на основе комплексной оценки критериев эффективности инвестиций (как количественных, так и качественных), который может варьироваться в зависимости от атомной инфраструктуры страны и инженерных ресурсов заказчиков проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Харитонов В. В. Динамика развития ядерной энергетики. Экономико-аналитические модели. — М.: НИЯУ МИФИ, 2014. — 328 с.
2. Харитонов В. В., Костерин Н. Н. Критерии окупаемости инвестиций в ядерную энергетику // Известия вузов. Ядерная энергетика. — 2017. — № 2. — С. 157–168
3. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций. — СПб.: Питер, 2004. — 464 с.
4. Ядерная энергетика. Проблемы. Решения / Под ред. М. Н. Стриханова. В 2-х частях. Часть 1. — М.: ЦСПИМ, 2011. — 424 с.
5. International Energy Agency, World Energy Outlook 2018.
6. Электронный ресурс. Режим доступа <https://www.oecd-nea.org/ndd/pubs/2019/7299-system-costs.pdf> (дата обращения 31.05.2019 г.)

© Сухотина Александра Александровна (Sasha-suhotina@inbox.ru).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



РОЛЬ ФРС США В ПРОВЕДЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

THE ROLE OF THE US FEDERAL RESERVE IN CONDUCTING NATIONAL FINANCIAL REGULATORY REFORM IN THE POST-CRISIS PERIOD

L. Chuvakhina

Summary. The article is devoted to the participation of the US Federal Reserve System (FRS) in the implementation of the national reform of financial regulation in the post-crisis period. The main provisions of the Dodd-Frank Act adopted in 2010 are analyzed. The role of the Financial Stability Advisory Council established in 2010 is defined. The strengthening of the role of the Fed in regulating the activities of financial institutions is noted. The policy of D. Trump in the field of financial regulation is considered. The adoption of the new Law on reform in May 2018 is justified. It is concluded that the weakening of financial regulation will lead to an increase in systemic risks, which will affect many banks and make their dependence on the Fed even more.

Keywords: Federal reserve, financial regulation, banking institutions, systemic risks, supervision of financial stability, "Volcker rule".

Чувахина Лариса Гемановна

*К.э.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве РФ, г. Москва, Россия
l-econom@mail.ru*

Аннотация. Статья посвящена участию Федеральной резервной системы (ФРС) США в проведении национальной реформы финансового регулирования в посткризисный период. Анализируются основные положения принятого в 2010 г. Закона Додда — Фрэнка. Определена роль созданного в 2010 г. консультативного Совета по надзору за финансовой стабильностью. Отмечено усиление роли ФРС в регулировании деятельности финансовых учреждений. Рассмотрена политика Д. Трампа в сфере финансового регулирования. Обосновано принятие нового Закона о реформе в мае 2018 г. Делается вывод, что ослабление финансового регулирования приведет к увеличению системных рисков, что затронет многие банки и сделает их зависимость от ФРС еще большей.

Ключевые слова: Федеральный резерв, финансовое регулирование, банковские учреждения, системные риски, надзор за финансовой стабильностью, «правило Волкера».

Кризис 2008–2010 гг. поставил Федеральную резервную систему (ФРС) США в непростое положение. Оказавшись на грани банкротства, американские банки вынуждены были обратиться за «помощью» к ФРС, рассматривая Федеральный резерв в качестве национального «спасителя». По некоторым оценкам, ФРС предоставила банкам финансовую помощь в размере 9 трлн. долл. за период с сентября 2008 г. по апрель 2009 г., не согласовав свои действия ни с Конгрессом, ни с президентом США, ни с правительством [9].

После длительных дебатов в Конгрессе США в течение 2009–2010 гг. по вопросу «самостоятельных» действий ФРС был поставлен вопрос о необходимости проведения национальной реформы финансового регулирования.

Событием, положившим начало процесса реформирования, стало принятие в июле 2010 г. Конгрессом США Закона о реформе Уолл-стрит и защите прав потребителей (Wall Street Reform and Consumer Protection Act), также известного как Закон Додда-Фрэнка (Dodd-Frank Act). Принятый законодательный акт был направлен на минимизацию рисков национальной финансовой системы

США и усиление контроля в отношении деятельности банковских учреждений.

Принимая закон «О Федеральном резерве» в 1913 г. Конгресс США определил в качестве ключевых целей политики ФРС — максимизацию занятости населения, стабилизацию цен и смягчение долгосрочных процентных ставок [5]. Первые две цели иногда называют «двойным мандатом» ФРС. Принятый в 2010 г. Закон Додда-Фрэнка учредил третий официальный мандат ФРС, наделив Федеральный резерв полномочиями регулировать системные риски и сохранять финансовую стабильность.

Для выявления и оценки существующих рисков, поиска путей их снижения и введения в действие соответствующих мер, а также проведения исследований, направленных на разработку инструментария мониторинга и оценки рисков, был создан, согласно Закону Додда-Фрэнка, консультативный Совет по надзору за финансовой стабильностью (Financial Stability Oversight Council — FSOC), занявший важное место в принятой системе финансового регулирования [3]. Совет был вправе требовать от финансовых учреждений увеличения капитала и ликвидности, совершенствования системы управления рисками, ограничения роста крупных финансовых

институтов, если это создает угрозу финансовой системе страны. Контроль за деятельностью Совета призвано осуществлять Министерство финансов.

Совет по надзору за финансовой стабильностью, призванный осуществлять контроль за макропруденциальными рисками, обладает правом перевести под контроль ФРС США любой системно значимый финансовый институт. Министр финансов, будучи председателем Совета по надзору за финансовой стабильностью, с согласия квалифицированного большинства его членов, обладает правом передачи ФРС США функции пруденциального регулирования деятельности финансовых институтов с целью обеспечения стабильного и эффективного функционирования национальной финансовой системы, а также устойчивого экономического роста.

В состав Совета по надзору за финансовой стабильностью входят 10 членов с правом решающего голоса. Наряду с Министром финансов, возглавляющим Министерство финансов США, ими являются: председатель Совета управляющих ФРС; директор Управления контролера денежного обращения (ОСС); директор Бюро по защите прав потребителей финансовых услуг (CFPB), подразделения в рамках ФРС, обладающей правом вето на принимаемые им решения; председатель Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC); председатель Комиссии по торговле товарными фьючерсами (CFTC); глава Федерального агентства по финансированию жилищного строительства (FHFA); Директор Федеральной корпорации страхования депозитов (FDIC); глава Национальной администрации кредитных союзов (NCUA); независимый страховой эксперт, назначаемый президентом США [7]. Кроме того в Совет входят пять не обладающих правом голоса членов, выступающих в качестве консультантов. Речь идет о главе созданного после принятия Закона Додда-Фрэнка Управления финансовых исследований (OFR) в составе Министерства финансов, имеющем штат финансовых экспертов, анализирующих данные, поступающие в Совет по надзору за финансовой стабильностью, от представителей ведомств, обладающих правом решающего голоса; о руководителе Федерального страхового ведомства (FIO) в составе Министерства финансов, обладающего полномочиями по мониторингу доступности страховых продуктов для потребителей. В качестве консультантов выступают также Уполномоченный по страхованию, осуществляющий контроль за страховой деятельностью на уровне штатов; Уполномоченный по контролю за положением на рынке ценных бумаг на уровне штатов; Банковский инспектор, осуществляющий регулирование и надзор за деятельностью банков на уровне штатов [7].

Совет по надзору за финансовой стабильностью обязан ежегодно предоставлять на рассмотрение Конгрессу

США отчет о состоянии дел в финансовой системе на основе проведения мониторинга.

Принятие Закона Додда-Фрэнка и как следствие появление новых регулятивных органов привело к расширению сферы деятельности по надзору за финансовыми институтами. Единственным шагом в направлении упрощения структуры национальных регуляторов стало упразднение Управления по надзору за сберегательными учреждениями (OTS). Его полномочия были переданы созданному после принятия Закона Додда-Фрэнка Управлению контролера денежного обращения (ОСС) Министерства финансов США. Сберегательные банки как форма регистрации банковских учреждений сохранилась. Однако в период кризиса многие сберегательные банки трансформировались в банковские холдинговые компании в целях получения доступа к финансовым средствам ФРС. Инвестиционные банки также трансформировались в банковские холдинговые компании. В 2011 г. 77% всех активов американской банковской индустрии контролировали 10 крупнейших банков [2].

Согласно Закону Додда-Фрэнка, Федеральная резервная система получила право осуществления пруденциального надзора за крупными банками и банковскими холдингами с активами, превышающими 50 млрд. долл., став, по сути, главным регулятором всех крупных американских банковских институтов. Деятельность банков штатов, сберегательных касс, банковских холдинговых компаний с активами до 50 млрд. долл. регулирует Федеральная корпорация страхования депозитов. Деятельность общенациональных банков и федеральных сберегательных касс с активами до 50 млрд. долл. регулирует Управление контролера денежного обращения.

Согласно Закону Додда-Фрэнка, ФРС получила полномочия на введение более жестких требований в отношении объема капитала, уровня ликвидности, соотношения заемного и акционерного капитала финансовых институтов и управления рисками со стороны банковских холдингов. ФРС получила право проводить ежегодные стресс-тесты для банков, активы которых превышали 50 млрд. долл. США, и небанковских институтов для определения достаточности их капитала и проверки способности финансовых институтов выдержать кризисные потрясения [8].

ФРС должна в соответствии с «правилом Волкера» (Volcker Rule), включенным в Закон Додда-Фрэнка, контролировать соблюдение введенных ограничений, затрагивающих финансовые операции. Согласно «правилу Волкера», банкам запрещается ведение торговли ценными бумагами от своего имени и за счет собственных средств с целью получения прибыли. Согласно Закону, банкам, пользующимся гарантиями правительства, за-

прещено инвестировать в хедж-фонды и фонды частных инвестиций средства банковских вкладчиков в объеме свыше 3% от их капитала, также как и владеть более 3% капитала фондов. Закон ограничивает возможности принятия обязательств по клиринговым расчетам, а также по сделкам с внебиржевыми деривативами [8].

Закон Додда — Фрэнка обязывает все банковские холдинговые компании, активы которых превышают 50 млрд. долл., а также банки и небанковские финансовые компании предоставлять регулярные отчеты о том, каким образом своевременно и юридически грамотно провести процедуры их ликвидации.

ФРС совместно с Федеральной корпорацией страхования депозитов и Министерством финансов получила право принимать решение о неплатежеспособности крупных финансовых компаний и способствовать их «упорядоченному» выводу с рынка в случае ликвидации или банкротства. Финансовое обеспечение вывода проблемных компаний с рынка происходит за счет средств специального фонда с капиталом в 50 млрд. долл. США. В случае превышения необходимой для ликвидации проблемных учреждений суммы, ФРС имеет право предоставить дополнительные средства, будучи «последним кредитором» в создавшейся критической ситуации. После окончания процедуры ликвидации компании расходы из специального фонда и предоставленные ФРС средства должны быть возмещены.

В результате принятия Закона Додда-Фрэнка возросла ответственность ФРС в части мониторинга системных рисков. Одновременно повысился уровень прозрачности ее деятельности. Правительственное агентство по отчетности получило право аудита любых кредитных операций, совершаемых ФРС. Закон требует, чтобы любая программа кредитования ФРС распространялась на широкий круг финансовых институтов, вводя, таким образом, запрет на спасение какого-либо конкретного финансового учреждения за счёт предоставления экстренного кредита ФРС.

С целью укрепления руководства деятельностью Федерального резерва по надзору и регулированию введена должность вице-председателя ФРС по вопросам осуществления надзора, который призван отчетываться перед Конгрессом каждые полгода. Надзорные функции ФРС выполняет через федеральные резервные банки. Исходя из этого ни одна компания, за деятельностью которой осуществляет надзор ФРС, а также ее дочерние или аффилированные компании не имеют права отдавать свой голос за директоров федеральных резервных банков. Принятие закона Додда — Фрэнка привело к усилению роли ФРС в регулировании валютно-финансовой системы США. Увеличилось число ин-

ститутов в структуре ФРС, занятых контролем и регулированием финансового рынка на уровне банковских и небанковских финансовых организаций. ФРС получила право осуществлять контроль финансовой стабильности небанковских финансовых организаций, отвечать за обеспечение платежеспособности банков путем обеспечения соблюдения таких положений, как минимальные требования к капиталу, защита прав потребителей банковских услуг. Закон «Додда — Фрэнка» усилил роль ФРС в обеспечении финансовой стабильности в США за счет расширения надзорных полномочий.

Принятие закона Додда — Фрэнка открывало возможности для расширения помощи ФРС финансовым институтам.

Для стабилизации ситуации на финансовом рынке ФРС приняла несколько экстренных программ поддержки национального финансового сектора. К таким программам можно отнести Программу срочных кредитных аукционов (Term Auction Facility — TAF), которые проводились два раза в месяц и к участию в которых проявляли заметный интерес банковские структуры. Последний аукцион по данной программе был проведен 8 марта 2010 г. В рамках программы TAF Федеральная резервная система выдала кредитов на сумму в 3,8 трлн. долл. США.

Наряду с TAF была принята Программа срочного кредитования ценными бумагами (Term Securities Lending Facility — TSLF), которая предоставляла в кредит находящиеся на балансе ФРС высоколиквидные государственные ценные бумаги взамен на менее ликвидные ценные бумаги.

В ходе Великой рецессии получателями денежных средств от Федеральной резервной системы были не только американские финансовые институты, но и иностранные. В первую очередь, крупные европейские банки, имевшие филиалы в США, такие как UBS, Barclays и другие. Получателями помощи от ФРС стали и центральные банки как развивающихся стран, так и ведущих в экономическом отношении развитых стран.

Неопределенность в экономическом развитии спровоцировала рост спроса на менее рискованные активы — американские казначейские облигации и наличную американскую валюту, что способствовало заметному повышению курса доллара и превышению спроса над предложением американской валюты на финансовых рынках.

С целью снижения «напряженности» на финансовых рынках ФРС США организовала своповые линии с рядом центральных банков развитых стран. В рамках этих своповых линий центральные банки получали от ФРС

доллары в обмен на национальную валюту. Затем зарубежные центральные банки предоставляли займы в долларах США финансовым организациям в своих странах под более высокие проценты, чем они занимали денежные средства у Федерального резерва. После наступления срока платежа центральный банк возвращал доллары с процентами в обмен на свою национальную валюту.

Выделяют два вида «своповых» сделок [1].

Во-первых, это «мгновенные» операции, позволяющие оперативно пополнять долларовые резервы иностранных центральных банков и одновременно увеличивать национальные валютные резервы конкретной иностранной валюты, что диверсифицирует структуру портфеля валютных резервов ФРС.

Во-вторых, это срочные сделки, как правило, на срок в три месяца, открывающие для ФРС возможности оказывать воздействие на структуру валютных резервов центральных банков других стран и одновременно — на собственный портфель валютных резервов.

Своповые линии позволили удовлетворить избыточный спрос на доллары на международном финансовом рынке. За период с декабря 2007 г. по октябрь 2008 г. ФРС открыла своповые линии со многими иностранными центральными банками.

Первые сделки по предоставлению долларовой ликвидности были заключены в декабре 2007 г. между ФРС и ЕЦБ, а также между ФРС и Национальным банком Швейцарии. ЕЦБ и Банку Швейцарии были предоставлены денежные средства в размере 20 млрд. и 4 млрд. долл. США соответственно.

В 2008–2009 гг. аналогичные соглашения ФРС заключила с центральными банками Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Канады, Дании, Норвегии, Швеции, Бразилии, Мексики, Японии, Сингапура, Южной Кореи. Срок действия этих соглашений закончился 1 февраля 2010 г. Все средства, полученные в рамках свопов, были возвращены с процентами [1].

В мае 2010 г. Федеральная резервная система приняла решение о возобновлении своповых линий с центральными банками Канады, Великобритании, Японии, Швейцарии и с Европейским центральным банком. Срок действия данных своповых линий несколько раз продлевался [1]. Согласно данным ФРС, в рамках всех своповых линий иностранным центральным банкам было предоставлено более 10 трлн. долл. США. В октябре 2013 г. было решено перевести данные соглашения из разряда временных в постоянные (*standing arrangements*) в це-

лях своевременного использования предоставляемых ФРС денежных средств в качестве «подушки безопасности» для стран-реципиентов.

Пришедший к власти в США президент Д. Трамп поставил вопрос о нецелесообразности продолжения реформы финансового регулирования, начатой Б. Обамой. Д. Трамп выступил за отмену ряда положений Закона Додда-Фрэнка. В феврале 2017 г. Д. Трамп выпустил указ, касающийся принципов регулирования финансовой системы США. Одним из главных положений указа стало намерение оградить налогоплательщиков от участия в спасении финансовых компаний. Согласно Указу, Министерство финансов США должно было в течение четырех месяцев подготовить проект закона об отмене Закона Додда-Фрэнка. В феврале 2017 г. Д. Трамп подписал два меморандума, которые были обращены к министру финансов. В одном из них Д. Трамп приостановил сроком на полгода полномочия Министерства финансов начинать процедуру так называемого «упорядоченного банкротства» небанковских финансовых компаний. В другом меморандуме Д. Трамп приостановил на полгода полномочия Совета по надзору за финансовой стабильностью по определению небанковских финансовых компаний системно важными. Тем самым Д. Трамп, по сути, приостановил введенные Законом Додда-Фрэнка механизмы укрепления государственного контроля за системными рисками.

В июне 2017 г. палатой представителей Конгресса был принят «Законопроект о финансовом выборе» (*Financial Choice Act*), который должен был упразднить само понятие системно значимые компании, в отношении которых, согласно Закону Додда — Фрэнка, можно было применять высокие пруденциальные стандарты [6]. Новый Законопроект отменял процедуру упорядоченной ликвидации крупных небанковских компаний, переживающих сложный период вхождения в банкротство, аннулировал принятое «правило Волкера», согласно которому коммерческим банкам запрещается вести спекулятивную торговлю ценными бумагами. Законопроект предусматривал проведение стресс-тестов, но одновременно отменял программу регуляторной оценки распределения капитала.

Предложенный на рассмотрение Сенату «Законопроект о финансовом выборе» не был одобрен.

В марте 2018 г. Сенат США выступил за новый «более мягкий» вариант Законопроекта, вносящего изменения в основные положения Закона Додда — Фрэнка. Предложенный Сенатом Законопроект был принят, хотя и после непростых дискуссий, Палатой представителей и подписан президентом Д. Трампом.

Подписанный Д. Трампом 24 мая 2018 г. Законодательный акт о реформе (The Reform Law) Закона Додда — Фрэнка оставил в значительной степени нетронутым режим регулирования крупнейших банков страны, снизив при этом регуляторную нагрузку в отношении большинства американских банков. Новый закон облегчает финансовые правила для малых и средних банков, увеличивая порог активов для применения пруденциальных стандартов. По новому Закону учитывается степень риска, с которым сталкиваются банки.

Учет степени риска отменяет принятое законом Додда-Фрэнка правило, известное как коэффициент финансового левиреджа, согласно которому банки не могли пойти на большой риск, не имея достаточной подушки безопасности на случай краха. Отмена данного правила не дает возможности считать вклады клиентов в ФРС такими же рискованными активами, как, например, ипотечные кредиты или «мусорные» облигации (junk bonds).

Согласно принятому Закону о реформе, были сняты ограничения на проведение определенных операций в отношении малых и средних финансовых учреждений. Новый Закон повышает порог объема активов, при котором банки считаются системно рискованными и подлежат более быстрому надзору с 50 млрд. долл. до 250 млрд. долл. США. Упрощены правила кредитования для банков, чьи активы не превышают 10 млрд. долл. [4] Закон освобождает банки с активами менее 10 млрд. долл. от «правила Волкера», запрещающего торговлю с использованием собственных средств, а также устанавливает менее строгие нормы отчетности для мелких кредиторов. От малых и средних банков, а также кредитных союзов не требуют предоставления на регулярной ос-

нове разного рода отчетностей. Для банков с активами выше 10 млрд. долл. сохраняется «правило Волкера», вынудившее многие банки реструктурировать свой бизнес, в том числе кардинально реорганизовать процесс проведения торговых операций. «Правило Волкера», в частности, запрещает инвестиционным банкам совершать спекулятивные операции за счет собственных средств, из-за чего они достаточно часто несут существенные убытки.

Принятие Закона о реформе привело к процессу вывода десятков региональных финансовых учреждений из-под строгого контроля со стороны ФРС. Однако в случае существенных рисков за ФРС сохраняется право на осуществление жесткого надзора за деятельностью финансовых институтов.

В результате принятия Нового закона увеличилась чистая прибыль малых и средних банков, что во многом объясняется расширением объемов спекулятивных операций, а также ростом спроса на небольшие по размеру кредиты. Увеличение чистой прибыли было обусловлено ростом общей чистой банковской выручки, то есть суммы процентной маржи и непроцентных доходов. Выросли процентные ставки по кредитам, а также доходы от корпоративных платежных продуктов и услуг по обработке торговых операций. Одновременно возросли ставки по привлеченным депозитам. Произошло увеличение дивидендных выплат прибыли.

Ослабление финансового регулирования скорее всего приведет к увеличению системных рисков, что затронет многие банки. В этом случае зависимость банков от ФРС еще в большей степени возрастет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чувахина Л. Г. Политика федеральной резервной системы США как фактор глобальной нестабильности // Федерализм. 2014. 2 (74). С. 135–142.
2. Bloomberg. Banking Run Amok Is Less Likely a Year After Dodd-Frank: View. July 18, 2011. URL: <http://www.bloomberg.com/news/2011-07-17/banking-run-amok-is-less-likely-a-year-after-dodd-frank-view.html>
3. Dodd-Frank Act Stress Test 2018: Supervisory Stress Test Methodology and Results. June 2018. URL: <https://www.federalreserve.gov/publications/files/2018-dfast-methodology-results-20180621.pdf>
4. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act. URL: <https://www.investopedia.com/terms/d/dodd-frank-financial-regulatory-reform-bill.asp>
5. The Federal Reserve Act of 1913. URL: <https://www.federalreserve.gov/aboutthefed/fract.htm>
6. Financial CHOICE Act of 2017, H.R. 10, 115th Congress (2017). URL: https://financialservices.house.gov/uploadedfiles/hr_10_the_financial_choice_act.pdf
7. Financial Stability Oversight Council: A Framework to Mitigate Systemic Risk. May 21/2013. URL: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R42083.pdf>
8. McKinsey Working Papers on Risk, Number 25. Assessing and addressing the implications of new financial regulations for the US banking industry, by Del Anderson, Kevin Buehler, Rob Ceske, Benjamin Ellis, Hamid Samandari, Greg Wilson. March 2011, pp. 18–25.
9. Pittman M., Ivry B. U. S. Taxpayers Risk \$9.7 Trillion on Bailout Programs. February 9, 2009. URL: <http://www.bloomberg.com>

© Чувахина Лариса Гемановна (l-econom@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

FORMATION OF ECONOMIC AND LEGAL POLICY IN THE FIELD OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

S. Abramov

Summary. The article analyzes theoretical models, mechanisms of state policy in the field of entrepreneurship development. The list of actors that have an influence on policy making has been investigated. Analyzed the existing approaches that are used in various states for the development of entrepreneurial activity. The interdependence between objective and subjective processes in the field of economics and business has been revealed.

Keywords: Public policy; the subject of the policy; entrepreneurship; rulemaking.

Абрамов Сергей Геннадьевич

*К.ю.н., доцент, Финансовый Университет при
Правительстве Российской Федерации (г. Москва)
SGAbramov@fa.ru*

Аннотация. В статье анализируются теоретические модели, механизмы государственной политики в сфере развития предпринимательства. Исследован перечень субъектов, которые имеют влияние на формирование политики. Проанализированы имеющиеся подходы, которые применяются в различных государствах для развития предпринимательской деятельности. Выявлена взаимная зависимость между объективными и субъективными процессами в сфере экономики и предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: Государственная политика; субъект политики; предпринимательство; нормотворчество.

В современных международных экономических и политических отношениях актуальностью обладает вопрос о дальнейшем эффективном развитии предпринимательской деятельности. Для его решения необходимо осуществить исследование следующих задач в сфере частного права и публичного регулирования общественных отношений в сфере предпринимательской деятельности: — субъектного состава, который может формировать целеполагание политики управления и возможные теоретические модели государственного регулирования экономики (предпринимательской деятельности); — имеющихся подходов к государственному регулированию экономических (предпринимательских) отношений; — проблемы соотношения субъективного и объективного в экономике, предпринимательской деятельности.

Рассмотрим вопрос о субъекте, определяющем целеполагание политики управления и возможных теоретических моделях государственного регулирования экономики (предпринимательской деятельности). Для этого необходимо определить гражданско-правовое положение органов публичной власти, реализующих гражданскую правосубъектность государства и других публично-правовых образований. В литературе предлагается две модели [1, с. 144]. Проанализируем их.

В первом варианте разграничения управленческих функций предусматривается специальная правосубъектность, компетенция. Например, делегирование обществом полномочий законодательному (парламенту), исполнительному (правительству) органу власти. Отме-

тим, что в области финансовых рынков предоставляются полномочия регуляторам, которые могут не являться органами государственной власти и управления [2, с. 52–74].

Проведём анализ зарубежного подхода в регулировании общественных отношений в сфере предпринимательской деятельности на примере Федеральной резервной системы США [3, с. 266–268].

В структуру ФРС входят:

- ◆ независимое федеральное агентство Правительства США для выполнения функций центрального банка и осуществления централизованного контроля над коммерческой банковской системой США;
- ◆ двенадцать региональных Федеральных резервных банков. Банки являются фискальными агентами казначейства США и распределены в географическом пространстве в зависимости от уровня экономического развития штатов. Федеральные резервные банки имеют акционерную форму собственности. Акционерами выступают коммерческие банки, у которых не предусмотрено право голоса, только право избирать 6 из 9 управляющих местного регионального отделения и право на получение дивидендов;
- ◆ частные банки-члены. Участие в структуре предполагает обмен активами. Резервный капитал банков (до 6%) обменивается на неотчуждаемые и имеющие фиксированную доходность (6%) акции Федеральных резервных банков. Для

вступления в члены регионального отделения Федерального Резерва необходимо выполнить требования, которые устанавливаются правилами Федеральной резервной системы. В структуру ФРС США входит до 40% всех банковских организаций и кредитных союзов.

Система органов управления ФРС состоит из нескольких структурных единиц:

- ◆ высшего волеобразующего органа управления — Совета управляющих ФРС, которые назначаются Президентом США и утверждаются Сенатом США. Орган осуществляет надзор и контроль за деятельностью денежной и банковской систем, формулирует правила и проводит политику посредством изменения операций на открытом рынке, изменения нормы резервирования, изменения учётной ставки;
- ◆ совета управляющих региональных Федеральных резервных банков. Функции региональных отделений ФРС заключаются в установлении учётных ставок (с разрешения совета управляющих ФРС), отслеживании состояния местных экономических и финансовых учреждений, предоставлении финансовых услуг правительству США и другим депозитариям.
- ◆ Федерального комитета по операциям на открытом рынке ФРС США (разработка монетарной политики). Комитет осуществляет политику в целях экономического роста, стабильности цен, занятости, расширения международной торговли и внешних платежей;
- ◆ экспертных консультационных советов (Потребительский консультационный совет, Консультативный совет общества депозитарных институтов, Федеральный консультационный совет).

Правовой статус ФРС предполагает независимое положение федерального агентства Правительства США. Уставный капитал частный, поделён на акции с особым статусом. Полномочия на проведение политики выдаются Конгрессом США. Но проводимая денежно-кредитная, экономическая и правовая политика не утверждается исполнительной или законодательной властью. Выгодами при такой организации контрольных и надзорных функций заключаются в том, что достигается баланс между налогоплательщиками и Правительством, которое выступает в качестве нанимателя и подрядчика, исключается возможность неконтролируемой денежной эмиссии для удовлетворения краткосрочных правительственных интересов, например при возникновении дефицита бюджета.

Согласно закону о Федеральном резерве, ФРС отчитывается перед палатой представителей Конгресса США

каждый год, а перед банковским комитетом Конгресса США дважды в год. Деятельность банков ФРС не менее раза в год проходит аудит Счётной палаты США либо независимых ведущих аудиторских организаций.

Исходя из функций ФРС, можно раскрыть потенциальные издержки для государства (политической структуры):

- ◆ возможность разработки норм ФРС для всей финансово-кредитной сферы (например, проблема учёта национальных интересов);
- ◆ возможные конфликты интересов при осуществлении налогово-бюджетной политики, которая определяется законодательной и исполнительной ветвями власти США (политика в сфере налогообложения и государственных расходов) и денежно-кредитной политикой ФРС;
- ◆ при осуществлении защиты кредитных прав потребителей; управлении денежной эмиссией (проблема приоритета и конфликта целей: минимизация безработицы, поддержание стабильности цен, обеспечение умеренных процентных ставок); обеспечении стабильности финансовой системы, контроле системных рисков на финансовых рынках; предоставлении финансовых услуг депозитариям, в том числе правительству США и официальным международным учреждениям; участии в функционировании системы международных и внутренних платежей; устранении проблем с ликвидностью на местном уровне допускается частное целеполагание и нормотворчество;
- ◆ возможность за счёт частного нормотворчества, экономической и правовой политики влиять на международные экономические отношения и систему, международные банковские, предпринимательские отношения и право, а также на политику и политические системы.

В результате эволюции рассмотренного подхода сформировалась иная модель государственного регулирования: частично децентрализованная по правовому режиму и статусу от политической структуры (остаётся механизм назначения руководителя и перечень компетенций в конституционных актах). В этом подходе доминирующим становится внешняя среда политической структуры и рынка. Например, группы профессиональных лоббистов, структуры комитетов парламента, официальные и неофициальные экономические комиссии по развитию предпринимательства и правового регулирования (например, ВТО, МВФ, УНИДРУА, ЮНСИТРАЛ, МТП, Международные факторинговые ассоциации, ЮНКТАД, ЮНИДО, Международная налоговая ассоциация при участии Гарвардского университета США). К этим субъектам, на наш взгляд, относятся и саморегулируе-

мые организации, устанавливающие требования по осуществлению профессиональной предпринимательской деятельности, ассоциации и союзы [4, с. 1–120]¹. В данной модели можно говорить о наличии отрицательной обратной связи для обеспечения гомеостаза в процессе социального ароморфоза. Такой принцип обеспечивает сохранение устойчивости динамических систем. Например, порядка на конкурентном рынке, стабильности публично-правового образования. Используя подходы А. Смита о влиянии свободного выбора участников рынка на механизм формирования цен на нём (если спрос на товары увеличивается, то цены растут и наоборот, если спрос уменьшается, то цены падают), можно предположить, что свободное предложение и осуществление условий разными экономическими агентами для возникающих правоотношений будет способствовать выявлению и определению необходимого (рыночного) механизма регулирования предпринимательской деятельности, повышению эффективности рынка на основе определения необходимых способов и принципов.

В связи с этими факторами возникает архиважный вопрос о субъектном составе — государственном аппарате принуждения. Какие правомочия, статус может принадлежать таким субъектам в сфере предпринимательской деятельности? Необходимо выявить область деятельности, сферу компетенции, границы влияния на политическую структуру и общественные отношения, которые декларированы в конституции и защищаются судебными органами.

Мы выдвигаем гипотезу, что у государственного аппарата остаются возможности в сфере создания механизма управления, легализации и придания легитимности процессам создания норм (в сфере публичного, а также и в сфере частного нормотворчества) [5, с. 7–19]. На первоначальном этапе — сфера конкурентной борьбы национальных государств vs ТНК и ТНБ, National State vs Market State. В этом случае важными становятся механизмы воздействия на международные отношения и трудящиеся массы (СМИ, Интернет) [6, с. 28–33]. Для дальнейшего развития влияния необходимо предпринимать мероприятия по участию в волеобразующих, волеизъявляющих органах международных организаций, которые занимаются отраслевым регулированием экономики. В этом случае возможно прийти к процессам унификации и гармонизации, создания права в рамках регионального образования или глобального его распространения [7, с. 112–118]. Парето выгоды для субъектов будут наблюдаться в виде улучшения стабильности развития между-

¹ В этом случае можно считать такие структуры формами «вооружённого народа», который осуществляет учёт и контроль (аналог механизма обратной связи в теории систем), что необходимо для «налажения», для правильного функционирования первой фазы коммунистического общества.

народных экономических отношений. Государства будут формировать и предлагать варианты развития общественных отношений (стратегический уровень управления), а агенты экономической деятельности предлагать варианты осуществления и достижения поставленных целей. Необходимо отметить, что эффективность предпринимательской деятельности коммерческих юридических лиц оценивается по абсолютным финансовым показателям. В связи с этим в процессе их конкурентной борьбы, частного нормотворчества возникают риски для государств (стабильность правопорядка) и для граждан (ответственность за деликты при осуществлении предпринимательской деятельности). Современный подход предусматривает возможность их снижения за счёт механизма добровольного страхования, но он не всегда используется. Для снижения рисков в процессе осуществления частного нормотворчества предлагается изменить механизм их распределения в общественных отношениях посредством введения и использования в целях компенсации категории общественные фонды потребления, резервные фонды, фонды консолидации секторов экономической деятельности (для отношений с участием граждан-потребителей), а также изменения условий не-сения юридической ответственности [8, с. 40–47].

Подходы к государственному регулированию экономических (предпринимательских) отношений. Существует несколько подходов к государственному регулированию экономических (предпринимательских) отношений:

- ◆ комплексное социально-экономическое регулирование в целях развития государства, финансового и экономического, культурно-духовного развития, которые обеспечивают безопасность населения, трудовую занятость;
- ◆ исключительно экономического регулирования предпринимательской деятельности по определению себестоимости производимой продукции, установления цен на рынках, механизма конкуренции.

Предметом нашего исследования будет правовое регулирование социальных, экономических отношений в обществе при осуществлении предпринимательской деятельности субъектами рынка.

В литературе проведена следующая классификация видов государственного регулирования [1, с. 144].

В зависимости от цели:

- ◆ экономическое регулирование,
- ◆ социальное регулирование.

Экономическое регулирование может иметь общие или частные цели. В первом случае — это антимонопольное регулирование, устранение правонарушений на рынках,

создание норм и инклюзивных институтов. Во втором — разработка мер поддержки отраслей экономики и конкретных предпринимательских групп, субсидирование и дотирование деятельности юридических лиц отдельных отраслей экономики, юридических лиц малого и среднего бизнеса, новых технологий и инноваций в сфере предпринимательской деятельности. Социальное регулирование — создание условий для личного, имущественного страхования населения, улучшение его материального положения посредством создания норм и институтов, обеспечивающих сохранность денежных средств и получение прибыли на финансовых рынках в целях дополнительных пенсионных выплат (накопительная часть пенсии).

В зависимости от формы:

- ◆ политическое регулирование,
- ◆ законодательно-административное.

В первое направление в литературе включается меры специального государственного контроля и надзора над предпринимательской деятельностью с помощью публичных институтов и норм, регулирование с использованием чрезвычайных экономических мер, регулирование с помощью дополнительного налогообложения хозяйствующих субъектов. К законодательно-административной форме регулирования относится деятельность органов государственной власти и управления по законодательному обеспечению предпринимательской деятельности, по регулированию подготовительных процессов для занятия предпринимательской деятельностью, по регулированию предпринимательских отношений с помощью антимонопольного законодательства, по регулированию правомочий владения и пользования экономическими агентами рынка земельными участками, по административному установлению и/или регулированию цен (ценообразования); по обеспечению участия представителей государства в управлении негосударственными хозяйствующими субъектами, по регулированию торговых отношений.

В зависимости от функций:

- ◆ установление организационно-правовых форм юридических лиц, введение лицензирования различных видов предпринимательской деятельности, процедуры банкротства юридических лиц
- ◆ регулирование хозяйственной, производственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности (оборудование и производственный процесс, установление объемов производства, создания технологии производства, ценообразование, введение показателей качества, сертификации товара, услуг);
- ◆ регулирование коммерческих, хозяйственных операций (ценообразование, количество, усло-

вия ликвидации задолженности, определение торговых партнёров, районов торговых операций, методов торговых операций, транспортировки и хранения товаров);

- ◆ регулирование, связанное с управлением финансами (создание и использование фондов, управление финансовыми средствами, налоговая система, создание инфраструктуры финансовых рынков);
- ◆ регулирование, связанное с управлением трудовыми отношениями, социальными отношениями (занятость, доход домохозяйств, уровень заработной платы, введение безусловного базового дохода, благосостояние, просвещение, образование, переподготовка специалистов разных отраслей хозяйства);
- ◆ регулирование процесса промышленного строительства новых объектов инфраструктуры в разных отраслях экономической деятельности.

В качестве промежуточного вывода можно отметить, что существуют пределы государственного регулирования экономической (предпринимательской) деятельности. Эти пределы детерминированы субъективными и объективными факторами.

В качестве субъективных факторов необходимо отметить наличие интересов у лиц, принимающих решения в сфере предпринимательства. Они могут быть государственными, корпоративными, частными, общественными. В результате лоббистской деятельности осуществляется баланс интересов разных субъектов. Задача в этом случае заключается в выявлении требований рынка, выгод для участников рынка и государства. Итогом данной работы будет достижение Парето-эффективного регулирования предпринимательской деятельности.

К объективным факторам, которые должны учитываться при осуществлении государственного регулирования предпринимательской деятельностью, относятся содержание и уровень социальных, культурно-духовных, экономических, политических условий, при которых происходит развитие государства и предпринимательской деятельности.

Рассматривая вопрос о пределах государственного регулирования экономической (предпринимательской) деятельности, необходимо затронуть проблему соотношения субъективного и объективного в экономике, предпринимательской деятельности. Возможно ли с помощью правового воздействия, регулирования повысить эффективность предпринимательской деятельности, изменить уровень развития производственных отношений и производительных сил? Данный вопрос влияет на определение цели, способов правового воздействия,

регулирования, саморегулирования. Выявляется также зависимость от субъекта регулирования — государственного или частного, чей интерес должен преобладать при формировании стратегии развития государства и при осуществлении правовой политики. Существуют подходы, в соответствии с которыми рынок может не регулироваться, а его процессы определяются на основе законов спроса и предложения, оптимального распределения ресурсов, взаимосвязи между Парето-эффективностью и конкурентным равновесием. Некоторые аспекты особенностей правового воздействия на экономику обсуждались в научной литературе [1, с. 154–155]. Если допустить признание экономических отношений волевыми, субъективными, то из этого факта осуществляется административное регулирование и государственное управление: нормативное планирование, создание организационно-правовых форм юридических лиц с государственным участием, устранение свободы заключения договора. Признание сначала экономических процессов, а за ними и предпринимательской деятельности полностью объективными, не зависящими от деяний субъектов, должно привести к отказу от вмешательства (планирование, государственное регулирование) в экономические процессы. В этом случае возникает теоретический вопрос о целесообразности реформ и правового воздействия на экономические отношения разными агентами рынка. Например, обоснование исключения из организационно-правовых форм ГУПов, МУПов, преобразования их в акционерные общества, приватизации, национализации объектов гражданских прав. Приведут ли данные изменения к улучшению экономических показателей, предпринимательской деятельности или эти процессы не сильно изменят уровень развития общества, эффективность предпринимательской деятель-

ности, поступление налогов в бюджеты, благосостояние граждан? Другим аспектом проблемы является вопрос оценки изменений. На основании каких параметров необходимо оценивать реформы законодательства, предпринимательской деятельности? Нужно ли измерять эффективность (массу налоговых поступлений, благосостояние граждан) с точки зрения общественных выгод, а не, например, государственной стабильности?

В итоге исследователи пришли к гипотезе, что в экономических отношениях присутствуют объективные законы, а субъекты могут изменять, улучшать динамику правоотношений, не меняя кардинально направленность исторических процессов [9, с. 416–418]. Такой вывод приводит к постулатам о детерминированности экономического развития, утрате доверия и легитимности политической структуры (аппарата государственного принуждения) по определению направленности воздействия на экономику и предпринимательскую деятельность. В дальнейшем такие воззрения могут привести к инициированию вопроса о развитии частного нормотворчества в указанной сфере общественных отношений. Актуальность этому придаёт распространение современных принципов, подходов регулирования в сфере предпринимательской, торговой, страховой, банковской, налоговой деятельности в глобальном масштабе.

Полагаем, что теоретические концепции позволят эффективно перераспределить полномочия между исполнительной и законодательной ветвями власти (государственное нормотворчество), а также дополнить имеющиеся конструкции регулирования предпринимательской деятельности правомочиями для некоммерческих организаций (частное нормотворчество).

ЛИТЕРАТУРА

1. Теория государства и права: учебник / под ред. М. Н. Марченко. — М.: Зерцало, 2004. — 800 с.
2. Буклемишев О. В., Данилов Ю. А., Кокорев Р. А. Мегарегулятор как результат эволюции финансового регулирования // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2015. № 4. С. 52–74.
3. Бурко Р. А. Федеральная резервная система США и ее деятельность // Молодой ученый. 2013. № 12. С. 266–268. URL: <https://moluch.ru/archive/59/8544/> (дата обращения: 07.03.2019).
4. Ленин В. И. Государство и революция // Ленин В. И. Полн. собр. соч. В 55 т. Т. 33. — М.: Политиздат, 1974. — 434 с.
5. Абрамов С. Г. Действие современного права и философская категория «пространство-время» // Вопросы российского и международного права. 2018. Том 8. № 1А. С. 7–19.
6. Абрамов С. Г. Философская категория «движение» и правовое регулирование общественных отношений в сфере экономической деятельности // Пробелы в российском законодательстве. 2018. № 7. С. 28–33.
7. Абрамов С. Г. Правовое регулирование социальных и экономических отношений в обществе (постановка проблем и механизмы решения): монография. — М.: КНОРУС, 2018. — 234 с.
8. Абрамов С. Г. Развитие теории риска и категории «юридическая ответственность» в гражданском, предпринимательском, страховом праве: современное состояние проблемы // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 6. С. 40–47.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Письма Ф. Энгельса к разным лицам. Конраду Шмидту, 27 октября // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. В 50 т. Т. 37. — М.: Политиздат, 1965. — 630 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ЛИЦ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ

Гаджименов Рамазан Багавдиншайхович
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный
университет»
hfvfpy003@mail.ru

PECULIARITIES OF PARTICIPATION OF MINOR-PERSONS IN THE CIVIL PROCEDURE

R. Gadzhiemenov

Summary. This article discusses the features of the legal status of minors in relation to participation in civil proceedings.

Different points of view on the definition of the concept of a minor and the norms of legislation regulating the participation of children in legal proceedings are analyzed.

Particular attention is drawn to the legal framework for the protection of the rights of minors.

Based on an analysis of the legislation, the author comes to the conclusion that often the norms of the law establishing the rights of children do not contain procedures for the practical realization of these rights.

It justifies the idea that at the present time minors whose legal capacity is directly provided for by substantive law are deprived of their procedural legal capacity.

Keywords: minor, child, protection of the rights of minors, legal capacity, capacity, procedural status of minors.

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности правового статуса несовершеннолетних лиц применительно к участию в гражданском процессе.

Проанализированы различные точки зрения на определение понятия несовершеннолетнего и нормы законодательства, регулирующие участие детей в судебных процессах.

Особое внимание обращается на правовую основу защиты прав несовершеннолетних граждан.

На основе анализа законодательства автор приходит к выводу о том, что зачастую нормы закона, устанавливающие права детей, не содержат процедуры практической реализации этих прав.

Обосновывается мысль о том, что в настоящее время несовершеннолетние граждане, дееспособность которых предусмотрена материальным правом, обделены процессуальной дееспособности.

Ключевые слова: несовершеннолетний, ребёнок, защита прав оно несовершеннолетних, правоспособность, дееспособность, процессуальный статус несовершеннолетних.

О существование гражданского судопроизводства в отношении несовершеннолетних лиц как одна из частей в системе ювенальной юстиции следует основываться на принципе возрастных особенностей несовершеннолетних. В связи с чем справедливым является утверждение ученых-цивилистов о главном источнике ювенальной юстиции, к которым ученые относят понятие «несовершеннолетия».

По мнению проф. цивилистики Мельниковой Э.Б. [1, с. 11] несовершеннолетним является лицо, достигшее установленного возраста, с которым законодатель связывает его полную гражданскую дееспособность, т.е. возможность в полном объеме реализовать предусмотренные Конституцией РФ и иными нормативно-правовыми актами, свободы и юридические обязанности.

Конвенция ООН «О правах ребенка» 1989 г. [2] предусматривает, что несовершеннолетним является физическое лицо, не достигшее 18-летнего возраста, если по закону, применимому к указанному лицу, оно не достигает совершеннолетия ранее.

Минимальные стандартные правила ООН, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (т.н. Пекинские правила) [3] устанавливают, что несовершеннолетнее лицо — это молодой человек либо ребёнок, которые в рамках действующего законодательства могут быть привлечены к ответственности за правонарушение в определённой форме, при этом форма ответственности несовершеннолетних лиц отличается от формы ответственности совершеннолетних. Пекинские правила ООН определяют понятие «несовершеннолетия»

более объемно, так как уменьшение возрастных пределов совершеннолетия способно привести к образованию коллизий в правовых системах государств. Следует отметить, что возраст совершеннолетия в каждой правовой системе государств различается и установлен в зависимости от положений правовой системы, а также от социально-экономических, политических и других составляющих явлений. Российское законодательство определяет ребёнка как лицо, не достигшее возраста восемнадцати лет [4].

В настоящее время в Российской Федерации осуществление защиты прав ребёнка (несовершеннолетне-го) связана с различными проблемами как фактического, так и теоретического характера.

Одним из вопросов, разрешение которого имеет достаточно важное практическое и теоретическое значение, является проблема выявления процессуального статуса несовершеннолетних лиц. Данный вопрос заслуживает особого внимания, поскольку без выяснения роли несовершеннолетнего в гражданском судебном процессе неосуществимо установить объем прав и обязанностей несовершеннолетнего лица, необходимых для реализации права на его защиту, что может неблагоприятно отразиться на правоприменительной практике.

Гражданская процессуальная правоспособность и гражданская процессуальная дееспособность являются предпосылками возникновения гражданского процессуального правоотношения. Гражданская процессуальная правоспособность лица возникает в момент рождения, а гражданская процессуальная дееспособность, т.е. способность лично осуществлять гражданские процессуальные права и нести обязанности, зависит от возраста конкретного лица. В гражданском процессуальном законодательстве Российской Федерации определены возрастные границы процессуальной дееспособности граждан [5]. Существованию и действию процессуально-правовой формы предшествует деятельность субъектов — физических лиц, способных выполнять определенные формой функции. Так, существует категория правосубъектности, включающего в себя правоспособность и дееспособность, собственно эти категории и отражают способ существования и выражения субъекта права [6, с. 12].

Согласно правовой позиции ученого Архипова С. И. [7, с. 129] «на современном этапе развития общества и права возникает различие между правосубъектностью и способностью быть субъектом права», поскольку способностью быть субъектом права является по объему более широким, чем правосубъектность.

В целях одоления отличия ученый рассматривает правосубъектность лица как определенную законом его

способность быть субъектом права во всех его проявлениях, а не только в части обладания и осуществления прав и обязанностей. Автор отмечает, что является правоспособным в качестве субъекта деятельности, в качестве участника гражданского правоотношения, а также в качестве обладателя прав и обязанностей и в иных качествах [7].

Проанализировав нормы действующего гражданского процессуального законодательства Российской Федерации, можно заметить, что понятие «Лица участвующие в деле» в законе не раскрывается. Однако, соотнося лиц участвующих в деле, с другими участниками гражданского процесса и проанализировав, в частности статьи гражданского процессуального законодательства — ст. 3 и ст. 4 ГПК РФ, можно сделать вывод о том, что одним из основных критериев отнесения отдельных участников гражданского процесса к лицам, участвующим в деле, является юридический интерес к исходу рассматриваемого дела.

Необходимо отметить, что в научных трудах, посвященных судебным спорам с участием несовершеннолетних граждан, отсутствует четкое определение процессуального статуса несовершеннолетнего [8, с. 72]. При исследовании вопроса о лицах, участвующих в деле, некоторые ученые ограничиваются анализом процессуальной деятельности прокурора, представителей органов опеки и попечительства, третьих лиц (заявляющих самостоятельные требования и не заявляющие их), не затрагивая при этом проблему о процессуальном положении несовершеннолетнего лица.

Так, лицо, не достигшее возраста восемнадцати лет, не эмансипированное или не вступившее в брак до совершеннолетия, не способно в полном объеме своими действиями приобретать и осуществлять субъективные права и нести обязанности, но, как отмечалось, несовершеннолетние правомочны самостоятельно участвовать в гражданском судопроизводстве и лично защищать свои права в случаях, прямо предусмотренных законом.

Так, несовершеннолетние граждане в возрасте от 14 до 18 лет самостоятельно принимают участие в гражданском процессе по спорам, возникающим из сделок, предусмотренных пп. 1 и 2 ст. 26 ГК РФ, по делам о возмещении вреда, а также в спорах о признании и оспаривании отцовства (материнства) и др.

Однако суд в праве привлечь к участию в гражданском деле законных представителей несовершеннолетних. Поскольку в норме не установлен процессуальный статус участников, остается неясным, кто является надлежащей стороной в исковом производстве. Из смысла п. 4 ст. 37 ГПК РФ следует, что присутствие законных

представителей несовершеннолетних лиц в судебном процессе является факультативным, а не обязательным.

Проведя анализ указанной нормы также можно сделать вывод о том, что стороной по делу выступает именно несовершеннолетнее лицо, т.к. законные представители не могут влиять на его волеизъявление, т.е. на его процессуальные действия и заявления. Кроме того, необходимо отметить, что несовершеннолетние лица в данном случае имеют прямую заинтересованность в исходе дела, поскольку правовые последствия судебного решения будут распространяться именно на несовершеннолетних. В связи с изложенным, полагаем, что данная возрастная категория лиц должна быть отнесена к лицам, участвующим в деле на общих основаниях.

Интересно провести анализ процессуального положения несовершеннолетних в процессе при рассмотрении отдельных категорий дел, по которым законодательство не предусматривает их самостоятельного участия.

Так, при рассмотрении дел о лишении родительских прав несовершеннолетний также будет выступать лицом, участвующим в деле, а также являться стороной гражданского дела — являться истцом, а родители в свою очередь будут выступать ответчиками, при этом возраст несовершеннолетнего в данном случае не будет иметь значения. В гражданском судопроизводстве по установлению отцовства (материнства) ребенок является истцом независимо от его возраста.

Несмотря на то, что по законодательству РФ совершеннолетие наступает с восемнадцати лет, по мнению профессора Э.Б. Мельниковой, личность лица может не соответствовать заложенному в законодательстве представлению о моменте наступления юридической зрелости [1]. И защитой несовершеннолетних в данных случаях по мнению учёного являются специальные нормы права в разных его отраслях.

По нашему мнению, дееспособность лица нужно определять исключительно индивидуально. Вопрос о дееспособности несовершеннолетнего лица следует разрешать в суде в каждом конкретном случае индивидуально, а при начале судебного процесса — устанавливать готовность несовершеннолетнего субъекта к гражданскому процессу, а именно необходимо определить его волевые качества, организационные возможности несовершеннолетнего лица. При подобном подходе несовершеннолетнему гарантируется более полная реализация его права на защиту.

Согласно действующему гражданско-процессуальному законодательству, гражданские разбирательства с участием несовершеннолетних лиц рассматриваются

в судебном порядке по общим процессуальным правилам, и их разбирательства существенно не отличаются от рассмотрения других гражданских дел.

Конвенция ООН «О правах ребенка» от 20.11.1989 г., ратифицированная РФ, устанавливает, что дети не являются объектами права, они выступают полноправными субъектами права. Семейный кодекс РФ рассматривает несовершеннолетнего как самостоятельного участника гражданских правоотношений, но вместе с тем, положения Семейного кодекса РФ не содержат процедуры практической реализации закреплённых в законе прав, что является одной из проблем, требующих решения.

Получается, что в настоящее время несовершеннолетние лица, чья дееспособность предусмотрена материальным правом, лишены процессуальной дееспособности. Законные же представители не являются сторонами спорного материального правоотношения, а также, не входят в перечень лиц, участвующих в деле, потому как интерес представителя в суде является процессуальным и напрямую не связан с материально-правовым отношением — предметом судопроизводства. Все лица, участвующие в деле помимо процессуального интереса, одновременно имеют к делу и юридический интерес, основанный на фактах материального права.

По мнению профессора Ю.Ф. Беспалова [9, с. 5], процессуальное законодательство Российской Федерации не учитывает в полной мере специфику разбирательства дел с участием несовершеннолетних лиц.

Полагаем, что для самостоятельного участия в судебном процессе и совершения каких-либо процессуальных действий несовершеннолетним лицам необходимо наличие определённой сознательности. Данная проблема может быть разрешена путём принятия нового закона (изменений в закон) о специализации суда в отношении несовершеннолетних лиц, норм, определяющих статус несовершеннолетних лиц и регулирующих рассмотрение дел с их участием.

По нашему мнению, несовершеннолетние лица являются особыми субъектами гражданских процессуальных правоотношений, и к ним необходимо применять положения гражданского процессуального законодательства, относящиеся к лицам, участвующим в деле, учитывая их индивидуальные особенности.

Несовершеннолетний гражданин должен являться полноправным участником гражданского судопроизводства, быть наделённым соответствующими гражданскими правами и обязанностями в целях получения возможности активного участия в судопроизводстве, которое будет способствовать более полной реализации его права на защиту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельникова Э. Б. Ювенальная юстиция: проблемы уголовного права, уголовного процесса и криминологии. М., 2000.
2. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) // СПС «КонсультантПлюс»;
3. Минимальные стандартные правила Организации Объединенных Наций, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних // СПС «КонсультантПлюс»;
4. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ» // СПС «КонсультантПлюс»;
5. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14.11.2002 № 138-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс»;
6. Клепикова М. Участие несовершеннолетних в гражданском судопроизводстве // Арбитражный и гражданский процесс. 2007. № 6;
7. Архипов С. И. Субъект права: но теоретическое исследование. СПб.: Изд-во Р. Асланова, «Юридический центр Пресс». 2004;
8. Попова Л. И. Защита прав несовершеннолетних в гражданском процессе: Дис. . . . к.ю.н. 2006;
9. Беспалов Ю. Ф. Защита гражданских и семейных прав ребенка в Российской Федерации. М., 2004.

© Гаджиэменов Рамазан Багавдиншайихович (hfvrpfy003@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Дагестанский государственный университет

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА: ПРАВОВОЙ РЕЖИМ И ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ELECTRONIC MONETARY FUNDS: LEGAL REGIME AND PROBLEMS OF STATE REGULATION

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

Summary. The article investigated electronic money as a method of settlement in the system of civil turnover, identified the distinctive features of electronic payments, investigated the current legal regime of electronic money based on the legislation of the Russian Federation and established the need to improve legislation ensuring the safety of electronic payments.

Keywords: electronic money, form of payment, legal regulation of electronic payments, means of payment, anonymity of transfer, risks.

Под термином «электронные деньги» принято понимать форму хранения денег, сущность которой определяется номиналом и количеством валюты, способной перемещаться на другие сервисы хранения денег при соблюдении порядка, установленного электронной платежной системой, в рамках действующего законодательства страны, в которой она функционирует. Внешним регулятором правил электронной платежной системы в РФ выступает Центробанк, а внутренним режимом обращения руководит негосударственная платежная система.

Можно выделить основные отличительные свойства электронных денег:

1. Преобразование денежных знаков в электронную форму;
2. Универсальность оплаты;
3. Хранение на электронном устройстве;
4. Быстрое перемещение независимо от расстояния;
5. Международное средство платежа;
6. Управление деньгами на расстоянии;
7. Доступ к деньгам иных лиц по поручению эмитента.
8. Независимое управление деньгами.
9. Простая и быстрая идентификация при распоряжении деньгами.

Благодаря указанным свойствам электронные деньги получили широкое и массовое распространение среди

Гудков Анатолий Иванович
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
gudkovaniv@yandex.ru

Красильщиков Анатолий Владимирович
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
krasilschikov@inbox.ru

Мищенко Вячеслав Иванович
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
vyacheslav-mischenko@mail.ru

Аннотация. В статье исследованы электронные деньги как способ расчетов в системе гражданского оборота, выявлены отличительные признаки электронных расчетов, исследован действующий правовой режим электронных денег на основе законодательства РФ и установлена необходимость усовершенствования законодательства, обеспечивающего безопасность электронных расчетов.

Ключевые слова: электронные деньги, форма расчетов, правовое регулирование электронных платежей, средство платежа, анонимность перевода, риски.

плательщиков. Их преимущество закономерно определяет их универсальность обращения и скорость перемещения при осуществлении платежей. Вместе с тем, многие страны неохотно разрешают функционировать на своей территории некоторым популярным электронным платежным системам ввиду их высокой конкурентоспособности по сравнению с банковской системой платежей. Денежные электронные системы вытесняют традиционные, и огромные частные капиталы переходят в силу объективных причин на иные валютные рынки и выводятся из страны. По этой же причине капиталы действующих банков сокращаются, и финансовые банковские рынки вынуждены терпеть убытки либо прекращать деятельность отдельных банков.

Политика электронных денег всколыхнула действующую экономику стран, заставив банковскую систему каждой из них находить новые пути взаимодействия и перехода на новые условия электронного денежного рынка. В частности, Евросоюз создал новую систему кредитных учреждений, которые вправе производить эмиссию электронных денег — ELMU. Многие другие страны разрешили производить эмиссию денежных средств только через национальные и коммерческие банки (Индия, Сингапур). В свою очередь, Гонконг позволил осуществлять эмиссию электронных денег при условии получения лицензии депозитария. В Российской Федерации роль эмитентов электронных средств выполняют банки и НКО (некоммерческие организации), получившие лицензию оператора.

Правовой режим электронных денег породил множество трактовок об их сущности и о праве владения ими. Одни ученые полагают, что электронные деньги являются безналичными в силу их схожести с безналичной формой расчетов, другие же, напротив, признают их наличными средствами особой формы. Так, например, Коростелев М.А. в своей работе о правовом режиме электронных денег считает, что «электронные деньги не могут являться объектом права собственности», потому что они не являются вещью, а между деньгами и номинальным владельцем находится посредник — оператор [4]. Также существует позиция, что управление электронными деньгами производится банком, к которому средства поступают в собственность или управление, при этом эмитент получает лишь право требования к системе о выдаче этих средств и получает их только в случае удовлетворения требования [6].

С иной стороны, перевод электронных денег — способ уступки права иному лицу. При расчетах электронными средствами право на деньги не переходит в смысле замены лиц в обязательствах, а переходит способом прекращения обязательства эмитента в отношении указанной суммы по распоряжению плательщика.

Сторонники наличного происхождения электронных денег, например Н.А. Коротаева, обосновывают свою позицию тем, что их электронная форма имеет имущественный объект — файл, в котором записан ключ, то есть бумажная форма денег изменилась на электронную купюру, которая имеет свои знаки отличия (серийный номер, дата выпуска, эмитент и пр.) [5].

Форма электронных денег не влияет на права и обязанности банка плательщика. При этом обязательства о возврате денег налагают прямую ответственность на оператора, если тот не возвращает средства по первому требованию владельца в размере хранящейся суммы. Примечательно, что такие правовые взаимоотношения характерны для договоров займа, когда владелец наличных средств передает на время в собственность иного лица деньги на неопределенный период. В момент передачи денег владелец утрачивает право собственности на них, однако, взамен возникает обязательство заемщика вернуть заем в любое время по требованию займодавца. Электронное управление деньгами позволяет владельцу оперировать ими самостоятельно путем передачи письменных распоряжений оператору. В свою очередь, при требовании владельца о выдаче (возврате) электронных денег оператор в процессе конвертации переводит электронные деньги в наличную форму, и право собственности на них обретается снова.

Таким образом, можно с уверенностью отметить, что электронные деньги выступают специфическим объек-

том гражданских прав и соответственно особым предметом правового регулирования, нуждающимся в обеспечении надежной защиты на уровне государственных институтов.

Индивидуальность электронной формы расчетов определяется следующими признаками:

1. Наличие объекта платежа в отличие от безналичного расчета, который только отражается при расчетной операции;
2. Субъекты не имеют персонификации, которая обязательно присутствует при безналичных расчетах;
3. Субъектами правоотношений являются кредитор и должник, а не их банки, как в системе безналичных расчетов.

Функции электронных денег имеют общую структуру с наличными деньгами, так как в них присутствуют основные признаки наличных денег: мера стоимости, средство расчетов, средство накопления и способ обращения, конвертируемость при международных расчетах. При этом превосходство электронной формы расчетов над наличной очевидно в связи со скоростью осуществления конечной операции и независимостью местонахождения плательщика. Поэтому электронная форма быстро становится мировой формой расчетов как наиболее прогрессивная, удобная и безопасная. С некоторых пор возникли новые электронные деньги, которые получили инновационные формы, в частности, биткоин — валюта, основанная на криптографическом методе шифрования и передаваемая при электронной форме расчетов.

В целом, позитивные преимущества электронных денег заключаются в их:

1. Гибкости — с их помощью можно оплатить любой виртуальный счет независимо от его происхождения.
2. Анонимности — стороны взаиморасчетов могут не проводить или проводить упрощенную идентификацию для их проведения, не предоставляя удостоверяющие документы и обосновывая правомерность платежа (перевода).
3. Дешевизне обслуживания — комиссии, взимаемые электронной системой расчетов в разы меньше комиссий, взимаемых при традиционных схемах расчетов.
4. Удаленность субъектов при расчетах — получателю средств нет необходимости присутствовать при расчетах, подписывать документы и находиться в каком-либо банке. Удаленность доступа к расчетам открыло новые возможности и перспективы для сторон в системе расчетов.

В соответствии с глобальными мировыми изменениями и популяризации электронной формы денежных расчетов российское национальное законодательство ощутило необходимость в кардинальном реформировании и регуляции действующего законодательства относительно введения новых форм расчетов. В частности, в 2011 г. принят ФЗ-161[1], который позволил ввести государственное регулирование относительно порядка оказания платежных услуг операторами системы при использовании электронных денег, и с тех пор предметом регулирования закона выступает порядок использования электронной системы переводов денег и контроль за функционированием электронных платежных систем в РФ.

Вместе с тем возникла потребность в государственном правовом регулировании обращения электронных денег, исходя из следующих целей:

- ◆ необходимо снизить риски, которые могут destabilизировать финансовый рынок либо подорвать доверие к финансовым институтам;
- ◆ защитить субъектов системы от мошенников, хакеров, несанкционированного вмешательства и помочь им избежать финансовых потерь;
- ◆ обеспечить предпринимательству и населению действие надежных инструментов, используемых при осуществлении электронных взаиморасчетах;
- ◆ сохранить функции Центробанка как регулятора финансовой системы государства;
- ◆ выявить и предотвратить случаи незаконного вывода капитала из страны в целях необоснованной наживы, мошеннических и иных преступных действий нарушителей налогового законодательства.

В электронных платежных системах оператор выполняет роль агента, который переводит средства от должника к кредитору, которые могут предоставить системе ложные данные о себе, либо игнорировать минимальную идентификацию. В частности, сегодня популярна система электронных расчетов при помощи терминалов, принцип работы которых заключается в приеме наличных денег для виртуального платежа. При этом плательщик не всегда может получить доказательство отправки денег (чек, квитанцию), либо денежные средства могут не дойти до конечного получателя.

ФЗ-161 предусмотрено, что оператор, осуществляющий перевод денег, действует по распоряжению плательщика — пользователя электронной системы путем использования его денежных средств с расчетного, кредитного или иного счета. При этом срок перевода электронных денег может отличаться от общепринятого срока, установленного для перевода безналичных средств.

К тому же мировая денежная политика государств столкнулась и с другими недостатками электронных денег:

1. Зависимости электронных денег от электронных устройств, способных считывать информацию и опознавать сумму средств и ее содержание;
2. Необходимости разработки инструментов, обеспечивающих хранение средств;
3. Необходимости усовершенствования надежной криптографической защиты, при которой электронные деньги не будут подвергаться хищению;
4. Недостаточности или отсутствию правового регулирования обращения электронных денег во многих странах мира;
5. Опасности уничтожения электронных денег и невозможности их восстановления;
6. Утечки конфиденциальности о данных субъектов системы, не обеспеченной должной защитой;
7. Недостаточной защищенности пользователей от вмешательства в электронные системы иных лиц с целью мошенничества, хищения, вредительства.

В 2014 году в связи с возникшими негативными факторами и риском при анонимных электронных расчетах были внесены изменения в ст. 10 ФЗ-161, позволяющие при наличии оснований проводить упрощенную идентификацию субъектов, осуществляющих электронные операции, а в некоторых случаях — их полную идентификацию. В частности, клиенты — физические лица могут осуществлять электронные переводы без идентификации, если сумма за один месяц не превышает 40 тысяч руб. Для юридических лиц и предпринимателей законом установлено обязательное условие персонификации, так как их электронные деньги признаются корпоративными, при этом остаток средств на их электронном счете не может превышать к концу рабочего дня 600 тыс. руб.

Изменения в ФЗ-161 2018 года позволяют операторам приостанавливать перевод электронных денег на срок не более двух банковских дней, если оператор усматривает признаки перевода денег без согласия клиента, для того, чтобы в целях снижения рисков запросить у него дополнительное подтверждение операции.

Стоит отметить, что электронные деньги могут обеспечивать невыполненные обязательства их владельца, так как закон допускает обращение взыскания на остаток средств, если их владелец прошел процесс персонификации. Поэтому важно, чтобы юридическое лицо или физлицо, получающее средства по электронному переводу, убедилось в наличии персонификации отправителя. В противном случае отправителю денег будет сложно доказать природу платежа и выполнение своих обязательств по оплате.

Правовой режим электронных денег заметно укрепился с появлением изменений в действующем российском законодательстве. Вместе с тем, изменение способов регистрации, идентификации и персонификации при осуществлении электронных расчетов, платежей и переводов не всегда позволяет отследить перемещение наличного и безналичного капитала в стране и обезопасить население от мошеннических действий

третьих лиц, сохранить интересы государства, охраняемые нормами ФЗ-115 [2], улучшить платежную дисциплину и предотвратить незаконный отток капиталов из страны. Вместе с тем некоторые позиции относительно безопасности электронной системы расчетов по-прежнему уязвимы и требуют государственного правового регулирования, в том числе на технологическом уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 N161-ФЗ // Электронный источник:
2. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/.
3. Федеральный закон от 07.08.2001 N115-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Электронный источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/92090ea7ec4b8b650767c3574b5483e5127baa30/#dst60.
4. Лоцилин В.С. «Правовая природа электронных денежных средств и структура правоотношений при расчетах с их использованием» // Электронный источник: <http://www.dissercat.com/content/pravovaya-priroda-elektronnykh-denezhnykh-sredstv-i-struktura-pravootnoshenii-pri-raschetakh>.
5. Коростелев М.А. «Правовой режим электронных денег в гражданском законодательстве» // Электронный источник: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1588520>.
6. Коротаяева Н. В. «Электронные деньги: сущность, функции и роль в экономике» // <https://cyberleninka.ru/article/v/elektronnye-dengi-suschnost-funktsii-i-rol-v-ekonomike>.
7. Курбатов А. Я. Правовое регулирование электронных платёжных систем по законодательству Российской Федерации // СПС «КонсультантПлюс».
8. Мирзоян Р. Э. Финансово-правовая природа электронных денег // Рецензируемый, реферируемый научный журнал «Вестник АГУ». Выпуск 4(130) 2013/ Электронный ресурс: <http://vestnik.adygnet.ru/files/2013.4/2993/207-213.pdf>
9. Овсейко С. Юридическая природа электронных денег // Юрист. 2007. № 9. / СПС «КонсультантПлюс».
10. Шимон С. И. О гражданско-правовой природе электронных денег // Электронный научный журнал «Наука. Общество. Государство». — 2013. — 3(3) — Режим доступа: <https://esj.pnzgu.ru>
11. Шахунян М. Кошелёк или веб-суррогат? // ЭЖ-Юрист. 2010. № 24.
12. Диамантис Д. Г., Крючков М. С. Безналичные деньги как правовой феномен // Приволжский научный вестник № 8 (36), часть 1—2014 С. 93—95

© Мищенко Вячеслав Иванович (vyacheslav-mischenko@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ANALYSIS OF TAX LEGAL PERSONALITY OF FOREIGN ORGANIZATIONS

T. Dirksen

Summary. The article presents an analysis of the tax legal personality of foreign organizations. The author attempts to classify the tax legal personality of foreign organizations. Analyzing the situation with the inaccuracy of the term "foreign organization", the author proposes to consolidate the tax and legal status of all forms of permanent representative offices of a foreign organization.

Keywords: taxpayers, tax legal personality, foreign organizations, legal status.

Дирксен Татьяна Викторовна

Новосибирский государственный университет
dir_lg@mail.ru

Аннотация. В статье представлен анализ налоговой правосубъектности иностранных организаций. Автор проводит попытку классифицировать налоговую правосубъектность иностранных организаций. Анализируя ситуацию с неточностью термина «иностранной организации», автор предлагает закрепить налогово-правовой статус за всеми формами постоянных представительств иностранной организации.

Ключевые слова: налогоплательщики, налоговая правосубъектность, иностранные организации, правовой статус.

Правовое регулирование налоговых отношений с иностранным элементом основывается на принципе территориальности, согласно которому государство имеет право взимать налог с нерезидентов, только если объект налогообложения возникает на территории данного государства или за границей, но в связи с деятельностью в данном государстве. Это связано с международно-правовым принципом верховенства государства над своей территорией, которая является неотъемлемой частью государственного суверенитета. Поэтому власть государства является высшей властью по отношению ко всем субъектам, находящимся на его территории. Исключение действие публичной власти возможно лишь только с согласия этого государства посредством заключения с ним международных соглашений об избежании двойного налогообложения. В зависимости от налоговой юрисдикции государства налоги принято делить на резидентские, когда субъект налога определяет его объект, и территориальные, когда объект налогообложения определяет его субъект. Резидентские налоги взимаются в отношении всех доходов лиц, имеющих постоянное местопребывание в данном государстве. Территориальными налогами, к примеру, НДС, облагаются операции, осуществляемые на территории данной страны независимо от национальности или юридического статуса лица.

Тенденции увеличения присутствия иностранного капитала в Российской Федерации фактически не отразились на налоговом законодательстве. Оно по-прежнему подробно регулирует правовой статус лишь российских организаций и не систематизирует отдельные нормы, разбросанные по общей и особенной части Налогового Кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ), закреп-

ляющие особенности правового статуса иностранных организаций.

В целях решения данной проблемы необходимо провести всесторонний анализ налогово-правового статуса иностранных организаций, так как, в связи с внесенными в НК РФ изменениям, требуется выявить их влияние на правовой статус иностранных организаций. В статье впервые проводится попытка классифицировать налоговую правосубъектность иностранных организаций, а также осуществляется всесторонний анализ понятия иностранной организации с учетом внесенных в НК РФ изменений и систематизация проблем, возникающих при налогообложении иностранных организаций в РФ.

В соответствии с п. 1 ст. 19 НК РФ в качестве самостоятельных налогоплательщиков в РФ признаются организации и физические лица. Согласно п. 2 ст. 11 НК РФ к организациям относятся как российские, так и иностранные организации. В соответствии с этим определением к российским организациям относятся только юридические лица, созданные по российскому законодательству. Однако, к иностранным организациям, помимо иностранных юридических лиц, относятся и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранного государства. Также международные организации, а самое главное, филиалы и представительства указанных иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории РФ. Анализируя приказ Министерства финансов № 117н, посвященный особенностям учета иностранных организаций, можно сделать вывод, что

к «другим корпоративным образованиям, обладающим гражданской правоспособностью», относятся филиалы иностранных юридических лиц, созданные на территории иностранного государства, которые также могут образовывать свои обособленные подразделения в РФ. Следовательно, понятие иностранной организации намного шире, чем понятие российской организации. Так, согласно п. 2 ст. 19 НК РФ обособленные подразделения (филиалы и представительства) российских юридических лиц не являются самостоятельными налогоплательщиками, а лишь исполняют обязанности головной организации по месту своего нахождения. Многие ученые в сфере налогового права отмечают неудачность определения понятия «иностранной организации», которое представляет собой лишь перечень таких субъектов [1, с. 14]. Также представляется неоднозначным определение в качестве иностранных организаций лишь филиалов и представительств иностранных лиц, созданных на территории РФ. Предполагается, что законодатель, выделяя их в качестве самостоятельных субъектов, имел в виду постоянные представительства иностранных организаций, которые согласно концепции «независимого предприятия» рассматриваются как самостоятельные участники налоговых правоотношений. Однако в соответствии со ст. 306 НК РФ к постоянным представительством могут также относиться бюро, контора и другие отделения, создаваемые иностранной организацией на территории РФ. Кроме того, в качестве постоянного представительства иностранной организации может выступать и зависимый агент по месту своей основной деятельности или жительства. Согласно приказу Министерства финансов № 117н, все возможные формы постоянных представительств иностранной организации объединяются понятием «отделение», поэтому целесообразно внести изменение в абз. 2 п. 2 ст. 11 НК РФ, и вместо филиалов и представительств указать «отделения иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории РФ». Таким образом, этим неопределенным субъектам будет придан налогово-правовой статус, так как на них в любом случае возлагается обязанность по уплате налогов, если иностранная организация осуществляет предпринимательскую деятельность на территории РФ посредством указанных субъектов.

В соответствии с антиофшорным законом «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» от 24.11.2014 № 376-ФЗ было введено определение иностранной структуры без образования юридического лица, которое отдельно сформулировано в абз. 7 п. 2 ст. 11 НК РФ. Согласно этому определению, она представляет собой траст, простое товарищество (partnership), которое в соответствии с законодательством иностранного государства вправе

осуществлять деятельность, направленную на извлечение прибыли в интересах своих учредителей либо иных бенефициаров. Однако российское гражданское законодательство рассматривает простые товарищества не как субъектов права, а как форму договорных отношений, направленных на совместную деятельность, тем не менее, Правительство РФ вносило в Государственную Думу РФ ряд законопроектов, предполагающих признание в качестве налогоплательщиков по целому ряду налогов российских простых товариществ. Иностранная структура без образования юридического лица в свою очередь согласно ст. 19 НК РФ признаются в качестве налогоплательщиков.

Однако следует отметить, что указанным законом поправки в абз. 2 п. 2 ст. 11 НК РФ, закрепляющий понятие «организации», внесены не были, поэтому можно сделать вывод, что понятие иностранных структур без образования юридического лица не входит в понятие «иностранной организации» и, соответственно, «организации» в целом, хотя ст. 19 НК РФ признает их в качестве самостоятельных налогоплательщиков. Так, анализируя нормы НК РФ, можно сделать вывод, что иностранные структуры без образования юридического лица могут являться плательщиками налога на имущество организаций, кроме того, на них в соответствии с п. 3.2 ст. 23 НК РФ возлагается обязанность сообщать в налоговый орган по месту нахождения объекта недвижимого имущества сведения о своих учредителях, бенефициарах и управляющих, доля участия которых превышает 5%, по форме, утвержденной приказом ФНС № ММВ-7-14/41@ от 28.01.16 г. Иностранная структура без образования юридического лица обязана раскрывать сведения о своих участниках по состоянию на 31 декабря каждого года, в противном случае она будет привлечена к налоговой ответственности по в. 2.1 ст. 129.1 НК РФ в виде штрафа в размере 100% сумма налога на имущество. Согласно п. 2 ст. 25.15 если иностранная структура без образования юридического лица является контролируемой компанией, её прибыль также подлежит налогообложению. Поэтому думается целесообразным признание полноценного статуса налогоплательщика за иностранной структурой без образования юридического лица, и включить её в понятие «организации», определенное в абз. 2 п. 2 ст. 11 НК РФ. В то же время нельзя не сказать, что некоторые авторы считают, что «возложение на объединение лиц, не обладающих статусом юридического лица, обязанностей по уплате налогов является недопустимым» [1, с. 42]. Однако с целью противодействия уклонению от уплаты налогов данные иностранные образования уже признаны самостоятельными налогоплательщиками, поэтому оставлять их статус в подвешенном состоянии также неприемлемо. К тому же, как отмечают некоторые исследователи налогового права, иностранную структуру без образования юридического

го нельзя признать налоговым резидентом по ст. 246.2 НК РФ именно потому, что она не обладает статусом организации [2]. Поэтому в связи с неточностью термина «иностранной организации» однозначное определение налогоплательщика по большому количеству налогов не представляется возможным.

Налоговая правосубъектность — это не что иное, как признанная государством возможность быть субъектом налогового права, участником общественных отношений, регулируемых налоговым правом, самостоятельно приобретать и осуществлять субъективные налоговые права и обязанности. Содержание налоговой правосубъектности составляет права и обязанности иностранной организации в сфере налоговых правоотношений. Наличие налоговой правосубъектности является важнейшей предпосылкой вступления в налоговые правоотношения, поэтому налоговая правосубъектность является основой правового статуса иностранной организации.

Существуют споры в отношении момента возникновения налоговой правосубъектности у иностранных организаций среди исследователей правового статуса субъектов налогового права. Так, Цыпкин считает, что налоговая правосубъектность у иностранной организации возникает с момента регистрации в налоговых органах РФ [3, с. 36]. Свою точку зрения он обосновывает тем, что без налоговой регистрации иностранная организация не сможет реализовать большинство предоставленных ей прав, таких, как право на бесплатное получение по месту своего учета информации от налогового органа, право на отсрочку и рассрочку налогового платежа, а также отсутствие налоговой регистрации затруднит или сделает невозможным исполнение иностранной организацией некоторых налоговых обязанностей. Однако более правдоподобной считается точка зрения Ровинского, согласно которой налоговая правосубъектность у иностранной организации возникает с приобретением источника дохода на территории РФ, так как именно появление объекта налогообложения в РФ порождает возникновение налоговой правосубъектности, в содержание которой входит и обязанность по постановке на налоговый учет в соответствии со ст. 83 НК РФ и Приказом Министерства финансов № 117н. В самом деле, не регистрация в налоговых органах порождает налоговые права и обязанности, а приобретение объекта налогообложения в РФ порождает налоговые права и обязанности, в основе которых лежит обязанность по постановке на налоговый учет. Аналогичное мнение высказывает и Витрянский, в соответствии с которым налоговая правосубъектность иностранной организации возникает исключительно с появлением объекта налогообложения [3, с. 51]. Это объясняется тем, что признание субъектом налогового права, прежде всего, направлено на сам объект, и поэтому НК РФ не ставит столь жесткие

требования к организационной обособленности в отличие от ГК РФ. Как отмечает В.В. Витрянский: «сам налог в определенном смысле направлен не столько на субъект как таковой, сколько на конкретный объект налогообложения, что вытекает из фискальной и регулирующей функции налога» [1, с. 62]. Согласно ст. 21 ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ» № 160-ФЗ государственный контроль за созданием, деятельностью и ликвидацией филиалов и представительств иностранного юридического лица осуществляется путем их аккредитации. Согласно ст. 22 этого же закона они вправе осуществлять деятельность на территории РФ со дня аккредитации. На данный момент функции аккредитации возложены на ФНС РФ на основании Постановления Правительства РФ № 1372 «О внесении изменений в Положение о ФНС и признании утратившим силу некоторых актов Правительства РФ». Тем не менее, ФЗ «Об иностранных инвестициях» не является частью налогового законодательства, так как был принят не в соответствии с НК РФ, поэтому и факт аккредитации не имеет существенного значения для квалификации налогового статуса иностранной организации. Как уже было отмечено, налоговая правосубъектность иностранной организации возникает с момента появления у неё объекта налогообложения на территории РФ. Как отмечает Пепеляев, для целей налогообложения аккредитация имеет значение, поскольку за её осуществление иностранные организации обязаны уплатить сбор, за неуплату которого они несут ответственность по ст. 122 НК РФ [4]. К примеру, если деятельность подразделения иностранной организации на территории РФ соответствует филиалу, соответствующее подразделение должно подать документы на аккредитацию и уплатить сбор, который может быть взыскан с него в бесспорном порядке с начислением пени в соответствии со ст. 75 НК РФ и штрафа согласно ст. 122 НК РФ. Поэтому, по мнению Пепеляева, если иностранная организация осуществляет на территории РФ предпринимательскую деятельность через отделение, которое выполняет отдельные её функции, во избежание неблагоприятных последствий, ей следует аккредитовать свои подразделения, так как деятельность филиалы или представительства иностранной организации без аккредитации является незаконной. Более того, при постановке на налоговый учет сведения об иностранной организации получают из государственного реестра аккредитованных филиалов и представительств.

Вывод: целесообразным классифицировать налоговую правосубъектность иностранных организаций на ограниченную, расширенную и полную.

Анализируя приказ Министерства финансов № 117н «Об утверждении Особенности учета в налоговых органах иностранных организаций, не являющихся инвесторами по соглашению о разделе продукции или

операторами соглашения», отметим, что ограниченная налоговая правосубъектность у иностранной организации возникает с момента приобретения ею недвижимого имущества или транспортного средства в РФ, открытия банковского счета на территории РФ, а также с начала осуществления деятельности через обособленное подразделение на территории РФ, не приводящей к образованию постоянного представительства. Кроме того, ограниченная налоговая правосубъектность возникает в связи с получением доходов от источников в РФ.

Расширенной налоговой правосубъектностью обладают иностранные организации, деятельность которых приводит к образованию постоянного представительства на территории РФ, поэтому она и возникает с начала регулярного осуществления предпринимательской деятельности в РФ, то есть с момента образования постоянного представительства. Некоторые ученые определяют налоговый статус иностранных организаций как наличие или отсутствие постоянного представительства в РФ. По мнению российских экспертов В.В. Полякова и С.П. Котляренко «пока у иностранного лица не возникает постоянного представительства в другом государстве, оно не может рассматриваться как участвующее в экономической жизни государства в такой мере, чтобы подпадать под его неограниченную налоговую юрисдикцию». Несмотря на то, что иностранная организация является резидентом «родного государства», её постоянное представительство фактически рассматривается как резидент иностранного государства, так как несет такую же налоговую ответственность, как и его налоговые резиденты. Поэтому решение вопроса об образовании иностранной организацией постоянного представительства на территории РФ является определяющим для квалификации её правового статуса. К примеру, если деятельность иностранной организации образует постоянное представительство на территории РФ, она обязуется выполнять функции налогового агента по НДС в отношении доходов своих работников в соответствии с п. 1 ст. 226 НК РФ, в то время как если физическое лицо вступает в трудовые отношения с иностранной организацией, не имеющей постоянное представительство в РФ, такой работник согласно пп. 3 п. 1 ст. 228 НК РФ должен самостоятельно осуществлять функции налогового агента по данному налогу. Кроме того, постоянное представительство для иностранной организации создает дополнительные обязанности по самостоятельному исчислению и уплате НДС в бюджет РФ, изменяет объект, налоговую базу и порядок исчисления и уплаты налога на имущество организаций. А самым важным является то, что только иностранные организации, осуществляющие деятельность через постоянное представительство в РФ, обладают расширенной налоговой правосубъектностью, и являются плательщиками налога не только с доходов, получаемых от источников в РФ, но и с дохо-

дов от реализации товаров работ и услуг. Поэтому именно образование постоянного представительства оказывает решающее влияние на налогово-правовой статус иностранной организации.

Отметим, что постоянное представительство иностранной организации — это оценочное понятие, и поэтому просто факт регистрации иностранной организацией своего обособленного подразделения на территории РФ не может являться основанием, свидетельствующим об образовании постоянного представительства, а значит и о приобретении иностранной организацией расширенной налоговой правосубъектности, содержащей дополнительные обязанности. Данный вывод еще раз подтверждает, что регистрация в налоговом органе не является основанием для возникновения налоговой правосубъектности, а лишь следствием её возникновения. К примеру, регистрация иностранной организации по месту нахождения её обособленного структурного подразделения, созданного лишь в целях осуществления деятельности подготовительного характера, то есть не приводящей к образованию постоянного представительства, не влечет и образование расширенной налоговой правосубъектности. В то время как приобретение объекта налогообложения, регулярное осуществление предпринимательской деятельности через обособленное подразделение на территории РФ всегда ведет к возникновению налоговой правосубъектности. Включаящей и обязанность по постановке на налоговый учет, за неосуществление которой иностранная организация привлекается к налоговой ответственности по ст. 116 НК РФ в виде штрафа в размере 10 тыс. руб., а случае осуществления деятельности и взыскания 10% доходов, полученных от такой деятельности. Следовательно, объем налоговых обязанностей иностранной организации зависит от характера, вида и продолжительности деятельности, для оценки которой используется термин «постоянное представительство». Постоянное представительство, прежде всего, необходимо для определения степени присутствия иностранной организации в налоговой юрисдикции РФ, а также в целом — налогового статуса иностранной организации. Расширенная налоговая правосубъектность раскрывается, прежде всего, в том, что у иностранных организаций возникает обязанность уплачивать налог на доходы от реализации товаров, работ и услуг (прибыль), только если они имеют в РФ постоянное представительство. И только в той части, в которой их доход от реализации товаров, работ и услуг связан с деятельностью через постоянное представительство. Необходимо также отметить, что, несмотря на приобретение иностранной организацией через свое постоянное представительство на территории РФ расширенной налоговой правосубъектности, на её постоянные представительства согласно пп. 2 п. 2 ст. 6 ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ не распространяется

обязанность по ведению бухгалтерского учета при надлежащем ведении налогового учета.

В то же время, согласно абз. 2 п. 2 ст. 11 НК РФ постоянное представительство иностранной организации рассматривается как самостоятельный налогоплательщик, что, как было отмечено, соответствует концепции «независимого предприятия», сформулированной в Модельной конвенции ОЭСР. Однако в отношении этого вопроса высказываются различные точки зрения, так, например, Витрянский отмечает нецелесообразность признание за филиалами и другими подразделениями иностранной организации статуса самостоятельного налогоплательщика. Тем не менее, в соответствии с Постановлением Президиума ВАС РФ № 1782/06 от 04. 07. 06 г. филиалы и представительства иностранных юридических лиц, созданные на территории РФ, в налоговых правоотношениях признаются организацией-налогоплательщиком. Поэтому на них также согласно ст. 19 НК РФ при наступлении определенных юридических фактов возлагается обязанность по уплате налогов, а также ответственность за совершение налоговых правонарушений в случаях, предусмотренных гл. 16 НК РФ. Представительства и филиалы иностранных юридических лиц как самостоятельные налогоплательщики имеют право согласно ст. 137 НК РФ обжаловать акты налоговых органов, действия и бездействия их должностных лиц, нарушающие их права. Поэтому, как уже отмечалось, важно закрепить налогово-правовой статус за всеми формами постоянных представительств иностранной организации.

Иностранные организации в налоговых правоотношениях выступают в качестве налоговые нерезидентов РФ, несущих ограниченную налоговую ответственность, и на которые Российская Федерация может распространять свою налоговую юрисдикцию лишь частично. То есть такие иностранные организации не уплачивают налог в российский бюджет по доходам и имуществу, соответственно полученным и расположенным за пределами

РФ. В соответствии с определением иностранной организации можно сделать вывод, что за основу взят тест инкорпорации, так как речь идет об иностранных корпоративных образованиях, созданных в соответствии с законодательством иностранного государства. Однако в связи с проводимой политикой деофшоризации экономики был принят федеральный закон № 376-ФЗ, который ввел в НК РФ статью 246.2, закладывающую в основу определения резидентства организации тест места фактического управления, о чем пойдет речь в отдельной главе данной работы. Таким образом, в налоговом законодательстве фактически используется совместное применение критериев инкорпорации и места фактического управления, так как, по общему правилу, если организация зарегистрирована на территории иностранного государства, она является налоговым нерезидентом РФ, то есть несет ограниченную налоговую ответственность, если иное не предусмотрено международным договором или если не будет установлено, что место её фактического управления находится в РФ. Необходимо также отметить, что иностранная организация, получая статус налогового резидента, приобретает полную налоговую правосубъектность и несет обязанности наравне с российскими организациями. То есть на иностранные организации, признанные налоговыми резидентами РФ, полностью распространяются обязанности, предусмотренные ст. 23 НК РФ.

Данная проблема создает серьезную неопределенность в правовом регулировании налогового статуса иностранных организаций, что противоречит постановлению Конституционного суда, согласно которому «закон должен быть конкретным и понятным».

Вывод, целью налоговой политики РФ должно быть четкое определение налогового статуса иностранных инвесторов и приведение норм российского налогового права в соответствии с международно-правовыми нормами. По этой причине в данной работе приводятся обоснования необходимости внесения изменений в НК РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобзарь-Фролова М. Н. Налоговые отношения и налоговые деликты с участием иностранных юридических лиц: Монография. М.: ВГНА Минфина России, 2008. С. 14, С. 42, С. 62.
2. Тарасова С. Налогообложение прибыли КИК и иностранных компаний — налоговых резидентов РФ [Электронный ресурс], -<http://отрасли-права.рф/article/17542>
3. Винницкий Д. В. Субъекты налогового права. М.: НОРМА, 2000. С. 36, С. 51.
4. Пепеляев С. Г. Заусалин М. А. Инвестиции в строительство: налоговые последствия. М., 2011. С. 238.
5. Налоговый кодекс РФ — [Электронный ресурс]. Ч. 1, 2. URL: www.consultant.ru;
6. Гражданский кодекс РФ — [Электронный ресурс]. Ч. 1. URL: www.consultant.ru;
7. ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» от 24.11.2014 № 376-ФЗ — [Электронный ресурс]. URL: www.consultant.ru;

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА ГРАЖДАН НА СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Лобко Анастасия Александровна

Пятигорский техникум экономики и информационных технологий
naty.rubik@mail.ru

SOME PROBLEMS OF REALIZATION OF CONSTITUTIONAL RIGHTS OF CITIZENS TO SOCIAL SECURITY

A. Lobko

Summary. The article is devoted to the identification of the most relevant economic and social problems that prevent the implementation of the constitutional right of citizens to social security by improving the social security system rights. The methodological basis of the study was the maximum collection of a specific multi-faceted objective information on the research topic, its comprehensive comparative analytical and logical analysis. This allowed the author really and most fully to study the subject in the relationship and interdependence of its components the elements, their integrity, comprehensiveness and impartiality. The essential point short comings in social sphere of Russian society. The objective conclusion about the need for as short as possible is substantiated time frame to implement a number of specific measures in the field of social legislation to address identified bottlenecks, hindering ensuring the constitutional right of Russians to decent citizens of Russia social.

Keywords: social studies, social state, social law, social security, pension reform, the slowdown in economic growth.

Аннотация. Совершенствование законодательства по социальному праву базируется на выявлении предметных, наиболее актуальных экономических и социальных проблем, препятствующих реализации конституционного права граждан на социальное обеспечение. Методологической основой научного исследования является максимальный сбор конкретной многогранной объективной информации по теме исследования, её всесторонний сравнительный аналитико-логический анализ, что позволило реально и наиболее полно изучить рассматриваемый предмет во взаимосвязи и взаимозависимости составляющих его элементов, их целостности, всесторонности и беспристрастности. Раскрыты существенные точечные недостатки в социальной сфере российского общества. Обоснован объективный вывод о необходимости в максимально короткие сроки осуществить ряд конкретных мер в области социального законодательства по устранению, выявленных узких мест, тормозящих обеспечение конституционного права россиян на достойное для граждан России социальное обеспечение.

Ключевые слова: общественное знание, социальное государство, социальное право, уровень социального обеспечения, пенсионная реформа, замедление темпов экономического роста.

В России всегда традиционно в общественном сознании вопросы справедливости, помощи, поддержки и призрения (забота, опека) занимали одну из ведущих ролей.

Используя обществознание как комплекс наук, затрагивающих все возможные проявления жизни общества, Россия провозгласила себя де-юре социальным государством [1]. Это означает, что социально-экономическая политика и экономика в стране должны быть активно направлены на обеспечение достойной жизни и свободного развития личности, исходя из принципов постоянного, прогрессивного роста экономики с учетом мировых тенденций. Таким образом, категория социального государства существует только в определенных экономических условиях. Предметом права социального обеспечения являются выраженные в юридической форме общественно-экономические отношения. Другие общепризнанные суждения, как, например, «социальная защита населения», «социальная поддержка», «социальная помощь», «социальное обслуживание» и т.д., имеют

более узкое значение и входят в глобальную систему социального права как его составные части.

Зависимость реализации законов от экономических условий наиболее ярко проявляется именно в социальной сфере, также как развитие экономики не может обойтись без соответствующей правовой базы. С момента принятия Конституции Российской Федерации в 1993 г. прошла уже четверть века. За этот период были приняты многочисленные законы и нормативные акты, регулирующие вопросы экономико-социального характера. Но их практическая значимость и роль в решении социально-экономических проблем реализации права на социальное обеспечение явно недостаточны. Более того, социальное законодательство является нестабильным, его изменения зачастую непоследовательны и имеют отрицательный эффект понижения уровня социального обеспечения. С большой долей очевидности следует говорить о необходимости постоянного совершенствования данного направления правоведения. Экономическая слабость государства является причиной того, что

многие правовые акты в полной мере реально не действуют. Это подталкивает государство на корректировку социального законодательства в сторону уменьшения расходов и, в конечном счете, ведёт к снижению уровня социальной защищённости граждан. Тем более, что понятия достойная жизнь и свободное развитие человека, характеризующие социальное государство никак не определяются в действующей Конституции РФ. Поэтому, следует согласиться с выводом профессора Антюфеева Г.В. о том, что де-факто Россия на современном этапе своего развития пока не может считаться социальным государством [2, с. 43].

Повышенную актуальность, систематическое выявление и научное объективное исследование современных проблем, препятствующих реализации конституционного права граждан на социальное обеспечение, приобрели в связи с майским (2018 г.) Указом Президента РФ [3] и созданием Совета при президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам [4].

Перед правительством РФ поставлена трудновыполнимая, но жизненно необходимая задача реального вхождения России в число пяти крупнейших экономик мира. Для этого поставлена задача по обеспечению темпов экономического роста выше мировых при сохранении макроэкономической стабильности, в том числе инфляции, на уровне, не превышающем 4%. Рост производительности труда в стране, в не сырьевых отраслях экономики, в ближайшие шесть лет должен быть не менее 5% в год. Задано гарантировать ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике и социальной сфере, создание в базовых отраслях экономики, прежде всего в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, высокопроизводительного, ориентированного на экспорт, сектора, развивающегося на основе современных технологий и обеспеченного высококвалифицированными кадрами.

Неоднократные публичные заявления о необходимости структурных реформ и ускоренном экономическом росте уже были, в частности, в 2006 и 2008 годах. Однако размер экономики РФ сократился по данным Международного валютного фонда [5] с 1,78 триллиона долларов в 2008 году до 1,58 триллиона долларов в 2018 году или за 10 лет на 11,34%.

За тот же период мировая экономика выросла на треть: с 63,75 до 84,84 триллиона долларов; экономика США прибавила примерно 40% с 14,71 до 20,51 триллиона долларов, а ВВП Китая увеличился почти втрое — с 4,6 до 13,46 триллиона долларов. Важно отметить, что государства, в значительной мере зависящие от экспорта нефти, в отличие от РФ, увеличили объем роста экономического развития примерно на 50–60% [4, с. 6].

Правительству в рамках утверждённого им Единого плана по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года предстоит в кратчайший срок предпринять ряд кардинальных мер, способных подстегнуть экономический рост.

Определено 9 масштабных стратегических национальных целей:

1. Обеспечение устойчивого естественного роста численности населения России.
2. Повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет.
3. Обеспечение устойчивого роста реальных доходов граждан, а также рост уровня пенсионного обеспечения.
4. Снижение в 2 раза уровня бедности.
5. Улучшение жилищных условий не менее 5 млн. семей ежегодно.
6. Обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере.
7. Ускорение технологического развития, увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50% от их общего числа.
8. Создание в базовых отраслях экономики, прежде всего в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, высокопроизводительного экспортно-ориентированного сектора.
9. Вхождение России в число пяти флагманов крупнейших экономик мира.

Национальные цели развития Российской Федерации носят «межпрограммный» («межпроектный») характер: достижение ни одной из национальных целей не может быть обеспечено в рамках лишь одной государственной программы и (или) национального проекта (программы). В ближайшие годы правительством РФ уже запланировано потратить на эти цели около 25 триллионов рублей. Дополнительно предстоит изыскать ещё минимально 8 триллионов рублей [6, с. 7].

Кроме того, национальные цели развития тесно взаимосвязаны. Достижение одних национальных целей находится в прямой зависимости от результата других. Стимулировать экономический рост, повысить уровень жизни до пределов достойного правительство вынуждено на фоне санкций в отношении России, падения стоимости нефти и ослабления рубля, с учётом решения накопившихся проблем.

По нашему мнению, первоочередной ключевой проблемой, препятствующей реализации конституционного права граждан на социальное обеспечение, является ситуация с реальными доходами населения, которые сни-

жаются подряд с 2014 года. Падение по итогам 2018 года составило 0,2%. Последний раз реальные доходы россиян росли только в докризисном 2013 году: тогда за год рост составил 4%. Расчёты эксперта Международной академии маркетинга и менеджмента (институт) МАМАРМЕН, профессора Нардюжева Ю. Ф. [7, с. 16] показали, что в 2019 году россиянам не стоит ожидать роста реальных доходов. В первом квартале 2019 года они даже снизятся не менее чем на 2,3%. Зарплаты россиян в 2019 году вырастут в среднем только на 1,5%, не сумев обогнать, таким образом, даже минимальный прогноз по инфляции на уровне 4,5%.

Многолетняя хроническая проблема бедности в России всё больше превращается в проблему нищеты. Прожиточный минимум (минимальный доход, который необходим для поддержания определенного уровня жизни) статистически рассчитывается за предыдущий квартал (три месяца). От его величины зависят другие показатели — минимальный размер оплаты труда, пенсии, штрафы.

Согласно официальной оценке Росстата (рассчитанной по весьма упрощённой и мало корректной методике, исходя из величины прожиточного минимума 11 тысяч 160 рублей) бедными считаются порядка 13% населения или около 20 млн. человек [8, с. 81]. Реально же, по-настоящему бедных значительно больше. Если применить «метод лишений», использованный тем же Росстатом в экспериментальном порядке, то уровень бедности в России составляет порядка 24,8–25,2% (около 36 млн. человек), то есть почти вдвое больше официального. Установленный прожиточный минимум для трудоспособного населения значительно дифференцирован по регионам России: в Москве — 18953 руб., в Московской области — 13146 руб. в Дагестане — 9121 руб.

То есть в социальном плане Россия давно перестала быть единой страной, поскольку вопреки статье 114 Конституции России государством реально не проводится единая социальная политика на территории всей страны.

Среди других аномальных явлений в российском обществе можно назвать: работающих бедняков, т.е. работающие люди, получающие зарплату ниже прожиточного минимума. В итоге, например, обычная среднестатистическая российская семья при рождении второго ребёнка может легко оказаться за чертой бедности. В целом россияне не богатеют. Доходы не растут также потому, что снижаются в реальном выражении социальные выплаты, увеличивается число зарплат в конвертах, необоснованно растут оплата за ЖКУ, цены на бензин и т.д., вводятся всё новые налоги, штрафы и сборы, сокращаются поступления от предпринимательской дея-

тельности и недвижимости. Фактически из-за отсутствия рабочих мест люди испытывают сложности с трудоустройством, особенно по полученной специальности, уже в возрасте после 30 лет [9, с. 28]. Без устранения такой ситуации планы по снижению уровня бедности в два раза к 2024 году по-прежнему выглядят явной «маниловщиной», т.е. несбыточными. По данным опроса (порядка 7 тыс. человек), проведённого Научно-исследовательским экономическим институтом (НИЭИ) при Международной академии маркетинга и менеджмента (институт) МАМАРМЕН в декабре 2017 года, у 43% россиян денег не хватает на покупку одежды и даже еды [10, с. 34].

При этом одновременно быстрыми темпами растёт уровень задолженности россиян по потребительским кредитам. Только за 2018 год долги россиян увеличились на 22,8%. В 2017 году этот же показатель вырос на 13,2%. По данным Центробанка общий объем долга граждан в номинальном значении в настоящий момент составляет 14,9 триллиона рублей. В докризисном 2013 году сумма всех взятых кредитов составляла 9,7 триллиона рублей, что на 53% ниже 2018 года.

На 1 декабря 2018 года большую часть долга занимает кредитный портфель по ипотеке (6,53 триллиона рублей) и необеспеченным потребительским кредитам (7,3 триллиона рублей). Ускорение кредитования физических лиц происходит в условиях постепенного перехода домашних хозяйств от сберегательной модели поведения к увеличению потребления. Рост кредитного рынка обеспечивался снижением процентной ставки в течение года: в конце 2018 года ставка на рублевые кредиты для физических лиц сроком более года составила 12,4% годовых. За 10 месяцев 2018 года россиянам выдали ипотеку на 2,7 триллиона рублей. Это максимальные значения за всю историю существования российского ипотечного рынка. Средняя ставка на ипотеку с января по ноябрь 2018 года составила 9,55%. Однако, по данным профессора Вышегородцева М. М. по причине падения реальных доходов населения, за последние четыре года количество россиян, с непогашенной просрочкой платежа более шести месяцев, выросло вдвое. В первом полугодии 2018 года количество таких должников составило 6,7 млн. человек, что на 12,1% больше показателей аналогичного периода в 2014 году, когда клиентами с безнадежной просрочкой стали 3,09 млн. человек [6, с. 9].

На фоне массовой бедности очень остро стоит проблема с дисбалансом в доходах богатых и бедных граждан — 10% самых богатых россиян владеют 90% совокупного благосостояния. Децильный (значение признака, делящее ряд на десять равных частей, называют децилями) коэффициент в России давно превысил опасный порог- 10 и достигает 26 [2, с. 45], что характерно для таких

стран, как Намибия, Боливия, Сьерра-Леоне, Гондурас, Гаити, Ботсваны. Этот показатель представляет собой соотношение средних доходов 10% самых богатых жителей государства к такому же проценту беднейших. Чем меньше получившийся результат, тем стабильнее ситуация в обществе. Разрыв в принадлежащих к разным «кастам» активов настолько велик, что сразу бросается в глаза несправедливость устройства общества. Разница в оплате труда рядовых сотрудников и топ-менеджеров составляет от нескольких сотен до тысячи и более раз. Неравенство уничтожает экономику и социальное право [11, с. 96]. Противоречие между нищетой значительной части населения страны и показной роскошью элиты — мощнейший детонатор гражданского противостояния: ведь «сытый» голодного не разумеет. В итоге, в условиях неразвитой экономики наполнение бюджета осуществляется за счет граждан без их согласия путём от постоянного повышения тарифов на услуги ЖКХ до налогов на домашних животных и штрафов, вплоть до вынужденной преждевременной траты сбережений на похороны. Это стало ударом, прежде всего, по самой бессловесной и слабой части общества, коими являются пенсионеры и бюджетники. В итоге индекс социальных настроений Левада — Центра показал [12], что на начало 2019 года негативная оценка россиянами своего материального положения и экономической ситуации в стране выросла на 10%. Государство ежегодно, в условиях реального ухудшения социально-экономической ситуации, вынуждено непроизводительно тратить гигантские средства из бюджета (т.е. за счет налогоплательщиков) на изображение стойкого виртуального позитива и раскручивания рейтингов власти в официальных СМИ. Финансирование СМИ (пропаганда) выросло за 9 лет почти на 80% (!). С 45,92 млрд. руб. в 2009 году до 82,4 млрд. руб. в 2018 году. За этот же период, согласно социологии Левады-Центра, доверие населения снизилось к телевидению на 62% и увеличилось: к интернет-изданиям на 343%, социальным сетям интернета на 375%.

Опрос ВЦИОМ в 2018 году [13] выявил, что доля россиян, пессимистично оценивающих экономические перспективы страны, заметно увеличилась по сравнению с 2017 годом. По мнению 57% респондентов, экономическая ситуация в стране средняя, а 27% процентов считают ее плохой. Только 13% участников опроса заявили, что довольны положением в экономике.

В целом, по данным социологов, индекс оценок экономической ситуации за прошедший год снизился на 16 пунктов. Также снизился индекс социального оптимизма — на 23 пункта. Около 25% опрошенных заявили об уверенности, что в будущем они станут жить хуже, чем сейчас. В том, что все останется как есть, уверены 40% респондентов.

Особое недовольство у граждан вызывает сфера ЖКХ, в связи с постоянно увеличивающимися в цене некачественными «услугами». Это наглядно подтверждают данные опроса (15 тысяч человек), проведённого в апреле 2019 года консалтинговой фирмой «ViLASS» среди жителей столичной области [14, с. 48]. Опрос показал, что в Подмоскovie 91%, в областных наукоградах — Королёв и Реутов — 98% (!) жителей считают сферу ЖКХ сомнительной структурой, а местные управляющие компании обществами с ограниченной ответственностью (ООО), которые бесконтрольно и безнаказанно осуществляют через ООО МособлЕИРЦ отъём денег, в том числе за неиспользуемые и не заказанные «услуги» у населения огромного региона (по оценке Мособлстата, число постоянных жителей на 01.01.2018 г. — всего 7 503 385 человек, из них городских жителей — 6 123 573 и сельских — 137 9812 человек). С части жителей Подмоскovie противоправно берут плату за твёрдые и крупногабаритные бытовые отходы, в том случае, когда в квартирах никто не проживает, и собственники не сдают их в наём, т.е. навязываемыми услугами объективно не пользуются [15,16].

Несмотря на увеличение числа бедняков и нищих в России в 2018 году, жилищно-коммунальные «услуги», по данным Росстата [17], опять подорожали при неудовлетворительном качестве обслуживания жильцов — на 3,7%. Сильнее всего повысились цены на водоснабжение, холодное и горячее водоснабжение: на 5,7% и 4,4% соответственно. Электроснабжение подорожало на 3,9%, отопление — на 3,8%, газоснабжение — на 3%. Размер оплаты жилья в домах государственного и муниципального жилищных фондов вырос за год на 4%, содержание и ремонт жилья (включая взнос на капитальный ремонт) для граждан-собственников — на 3,6%. Услуги по эксплуатации домов ЖК, ЖСК и ТСЖ подорожали на 3,1%.

В 2019 году тарифы платы за ЖКУ будут повышены дважды: 1 января и 1 июля. Таким образом, с 1 января 2019 года тарифы уже выросли на 1,7% к июлю 2018-го, а с 1 июля 2019 года они будут увеличены еще раз — на 2,4% к текущему уровню. Снижение реальных доходов населения приводит к тому, что многие или уже не в состоянии платить за коммунальные услуги, или не спешат это делать, направляя свои доходы на другие нужды. При этом долги россиян за услуги ЖКХ по итогам первого квартала 2018 года достигли 1,4 триллиона рублей. Средний размер долга сейчас находится на уровне 46 тысяч рублей. Ситуация в сфере оплаты ЖКХ ухудшилась также в связи с увеличением ставки НДС — с 18 до 20% — с 1 января 2019 года, поскольку убытки поставщиков вызвали рост долгов, которые возмещает население, оплачивая дополнительное повышение тарифов за коммунальные услуги (по подсчетам Минфина РФ

данная мера принесёт за счёт населения федеральному бюджету дополнительные 633,5 миллиарда рублей уже в первый год).

Серьёзные проблемы для миллионов семей спровоцировала непродуманная, без предварительных обсуждений с народом и без внятных разумных объяснений, антинародная пенсионная реформа [18]. Пенсионный возраст, рассчитан не на фактический средний возраст жизни, а на ожидаемый, которого с большой вероятностью может, и даже наверняка, и не быть. Выход на пенсию у мужчин и женщин увеличен с 2019 года сразу на 5 лет до 65 и 60 лет соответственно. Для многодетных матерей закреплено право на досрочный выход на заслуженный отдых. Гарантированы (фактически формально, на бумаге, поскольку острый дефицит рабочих мест) меры защиты для работников пред пенсионного возраста. Но при этом опять заморожены давно перечисленные личные пенсионные накопления. Не учтён опыт развитых стран, где повышение пенсионного возраста сопровождалось изменениями в системе здравоохранения и развитием реальных программ поддержки занятости людей старших возрастов, а не подменой неработающими в конкретной жизни законами. В 2017 году более чем в трети регионов России (в 30 из 85) зафиксирован рост смертности от рака (причина — обнаружение болезни лишь на последней стадии). К фактору снижения продолжительности жизни относится низкое качество продуктов при росте цен на них. Например, «Роскачество» нашло нарушения у 35% продукции на рынке творога, опасны для здоровья 1/4 молока, 1/3 сметаны. Отказ государства от монополии на производство всей алкогольной продукции привело к ежегодному росту числа летальных исходов от отравления ядом метанолом [9, с. 27].

Реформа в нынешних демографических условиях однозначно приведет к тому, что большинство мужчин не будут доживать до выхода на пенсию в 65 лет.

В отличие от России, например, в Италии возраст выхода на пенсию сокращён в 2019 году на 5 лет с 67 до 62 лет при наличии 38 лет трудового стажа. При этом итальянцы, как и прежде, смогут выходить на пенсию вне зависимости от возраста, если их трудовой стаж составил 42 года и 10 месяцев для мужчин и 41 год и 10 месяцев для женщин. Реформа обойдется бюджету Италии в 4–8 миллиардов евро дополнительных трат ежегодно. По мнению экспертов Российско-Итальянской Международной академии маркетинга и менеджмента (РИМ) в городе Салерно (*регион Кампания*) более ранний выход на пенсию поможет решить проблему безработицы среди молодежи [11, с. 101]. Сейчас в России порядка 43,2 млн. пенсионеров (около 29,4% от всего населения). Прожиточный минимум для пенсионеров рассчитыва-

ется в случае с 2018 годом ФЗ № 178 от 17.07.1999. Прожиточный минимум, установленный для пенсионеров, в целом по России составляет 9363 руб. При этом, в Москве — 11420 руб., в Московской области — 8918 руб., а во Владимирской области — 3177 руб. (для сравнения: во Франции, где реальный, по данным ООН, пенсионный возраст подняли только до 62,5 лет, пенсия составляет в среднем 1000 евро, то есть более 70 тыс. руб.). Социальная доплата в России до уровня прожиточного минимума проводится только тогда, когда размер пенсии, с учетом даже материального обеспечения, оказывается ниже установленных показателей прожиточного минимума пенсионеров. Если фактическая пенсия ниже общего по стране уровня, доплата проводится за счет средств федерального бюджета, а если выше — то используются региональные финансы.

В сегодняшней России величина средней пенсии составляет в среднем 24% от прежней зарплаты вместо не соблюдаемой более 66 лет нормы не менее 40% от утраченного заработка [19].

При нынешнем состоянии экономики в стране невозможно повысить реальную продолжительность жизни до 78 лет к 2024 году и до 80 лет — к 2030 году. В 2018 году продолжительность жизни составила, по данным ООН, (в отличие от необоснованных и специально приукрашенных с подачи Минздрава РФ данных Росстата) в среднем по России 66,05 лет, в том числе у мужчин — 59,11 лет и у женщин — 73 года. По этим данным Россия находится на 129 месте среди других стран [11, с. 98].

Обнищание значительного числа россиян резко увеличило среди населения уровень вымирания. Даже по официальным данным Росстата [20] в среднем, по России, в 2017 году число умерших превысило количество родившихся в 1,2 раза, а в 28-ми регионах смертность обогнала рождаемость в 1,5–2 раза. Естественный прирост населения в начале 2017 года был зафиксирован Росстатом только в 21-м регионе, вместо 33-х, что было годом ранее. Иммиграция, по разным источникам, покрывает более 50% естественной убыли населения РФ. Рабочие иммигранты превратились в серьёзный социально-экономический фактор: с одной стороны они насыщают рынок низкооплачиваемой и низко квалифицированной, очень выносливой и неприхотливой рабочей силой, с другой, по утверждению ряда экспертов, способствуют оттоку денег из России, занимают рабочие места граждан России, ухудшают террористическую, криминогенную ситуацию и межэтническую напряжённость.

Ежегодно в Россию на заработки, по данным Международного миграционного центра (ММЦ) «София» МА-МАРМЕН [21, с. 36] приезжало в период с 2012–2017 гг.,

в среднем, более 21 млн. иностранных трудовых мигрантов, среди которых 10 млн. трудятся нелегально.

С таким качеством «человеческого капитала» достичь прорыва в число наиболее развитых стран не возможно. Согласно большинству прогнозов, если не устранить выявленные узкие места в социальной сфере общества, темпы роста российской экономики окажутся существенно ниже мировых. Фактически это означает, что доля России в мировой экономике будет только снижаться [6, с. 10].

Разумеется, провозглашение прав и свобод человека и гражданина в Конституции еще не говорит об их реализации [22, с. 768]. Конституция РФ закрепляет основные права и свободы человека и гражданина в области социального обеспечения и социальной защиты (ст. 2, 7, 37–39, 41 и иные Конституции РФ); устанавливает га-

рантии реализации прав на отдельные виды социального обеспечения (ст. 45, 46, 48, 53, 55 Конституции РФ); определяет основы разграничения предметов ведения и полномочий органов власти всех уровней (ст. 71, 72, 76, 132 Конституции РФ).

Обязанность государства оказывать социальные услуги населению не является повсеместной опекой над гражданами, а предполагает создание благоприятных правовых и организационных возможностей для того, чтобы граждане собственными усилиями достигали материального достатка для себя и своей семьи [23, с. 112].

Задачи по совершенствованию социального законодательства могут быть решены только при оперативном комплексном учёте выявленных конкретных основных причин, препятствующих реализации конституционного права граждан на достойное социальное обеспечение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ // СЗ РФ. 2014. № 31. Ст. 4398
2. Антюфеев Г. В. Современная концепция социального государства и социально-экономические права / Г. В. Антюфеев. // Сборник научных трудов МАМАРМЕН. — № 25. — М.: МАМАРМЕН, 2018. — С. 41–46.
3. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 // Российская газета — Федеральный выпуск № 75601 (97). — 2018. — 9 мая.
4. Об упорядочении деятельности совещательных и консультативных органов при Президенте Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 19.07.2018 г. № 444.
5. Электронный ресурс: www.imf.org — Дата обращения: 13.05.2019.
6. Вышегородцев М. М. Основы социального государства / М. М. Вышегородцев. // Сборник научных трудов МАМАРМЕН. — № 25. — М.: МАМАРМЕН, 2018. — С. 4–10.
7. Нардюжев Ю. Ф. Структура реальных доходов населения / Ю. Ф. Нардюжев. // Сборник научных трудов МАМАРМЕН. — № 25. — М.: МАМАРМЕН, 2018. — С. 11–21.
8. Мочальников В. Н. Анализ двойственных статистических оценок таблицы Симчеры М. В. «Основные показатели развития российской экономики в 2001–2010 гг.» / В. Н. Мочальников. // Сборник научных трудов МАМАРМЕН. — № 25. — М.: МАМАРМЕН, 2018. — С. 76–84.
9. Еделев Д. А. Зависимость социального права от состояния экономики / Д. А. Еделев. // Сборник научных трудов МАМАРМЕН. — № 25. — М.: МАМАРМЕН, 2018. — С. 23–30.
10. Барановский Е. Г. Результаты опроса населения Российской Федерации / Е. Г. Барановский. — М.: НИЭИ при МАМАРМЕН, 2017. — 52 с.
11. Райзберг Б. А. Экономический кризис и защита социально-экономических прав граждан / Б. А. Райзберг. // Сборник научных трудов МАМАРМЕН. — № 25. — М.: МАМАРМЕН, 2018. — С. 92–104.
12. Электронный ресурс: <http://www.levada.ru>. — Дата обращения: 13.05.2019.
13. Электронный ресурс: <http://www.wciom.ru>. — Дата обращения: 13.05.2019.
14. Шлыкова О. В. Результаты опроса населения Московской области / О. В. Шлыкова. — М.: КФ “ViLASS”, 2019. — 48 с.
15. Распоряжение Министерства экологии и природопользования Московской области от 01.08.2018 г. № 424-PM Об утверждении нормативов накопления твердых коммунальных отходов на территории Московской области.
16. Распоряжение Министерства экологии и природопользования Московской области от 09.10.2018 г. № 607-PM О внесении изменений в распоряжение Министерства экологии и природопользования Московской области от 01.08.2018 г. № 424-PM Об утверждении нормативов накопления твердых коммунальных отходов на территории Московской области.
17. Российский статистический ежегодник. — 2018.
18. Федеральный закон от 03.10.2018 г. № 350-ФЗ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий // Российская газета — Федеральный выпуск № 7686 (223). — 2018. — 5 октября.
19. Конвенция МОТ № 102 О минимальных нормах социального обеспечения (1952 г.): [(Принята в г. Женеве 28.06.52 на 35-й сессии Генеральной конференции МОТ)].

20. Россия в цифрах. 2018: Краткий статист. сборник / Росстат. — М., 2018. — 522 с.
21. Чернышёв Н. Ф. Организация объективной проверки знаний по русскому языку, истории России и основам законодательства Российской Федерации / Н. Ф. Чернышев. — М.: ММЦ «София» при МАМАРМЕН, 2018. — 42 с.
22. Баглай М. В. Конституционное право Российской Федерации: учебник / М. В. Баглай. — М.: Норма, 2015. — 768 с.
23. Грин Дэвид Возвращение в гражданское общество. Социальное обеспечение без участия государства / Дэвид Грин. — М.: Новое изд-во, 2015. — 220 с.

© Лобко Анастасия Александровна (naty.rubik@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Г. Пятигорск

ПРОБЛЕМА УСТАНОВЛЕНИЯ СОСТОЯНИЯ ОПЬЯНЕНИЯ ПРИ СОВЕРШЕНИИ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕСТУПЛЕНИЯ

THE PROBLEM OF ESTABLISHING THE STATE OF INTOXICATION IN THE COMMISSION OF VEHICLE CRIME

G. Lyubimova

Summary. This article is devoted to the problems arising in establishing the circumstances that the legislator refers to the qualifying signs of crimes in the road transport sector. Such circumstance, owing to the made changes in the criminal legislation, is management of the vehicle in a state of intoxication. The author notes the shortcomings of legal regulation in the statement of note 2 to article 264 of the Criminal code of the Russian Federation. In the course of the analysis of the proposed changes in the scientific literature to this rule, the author is critical of the proposal to simply remove this note. Instead, the author substantiates the proposal to Supplement this note with actions indicating the driver's evasion from passing a legal medical examination.

Keywords: driving, state of intoxication, shortcomings of legal regulation, evasion from medical examination.

Любимова Галина Михайловна

Аспирант,

Российский государственный университет правосудия
asketka@list.ru

Аннотация. Данная статья посвящена проблемам, возникающим при установлении обстоятельств, которые законодатель относит к квалифицирующим признакам преступлений в дорожно-транспортной сфере. Таким обстоятельством, в силу внесенных изменений в уголовное законодательство, является управление транспортным средством в состоянии опьянения. Автор отмечает недостатки правового регулирования в изложении примечания 2 к ст. 264 Уголовного кодекса Российской Федерации. В ходе проведенного анализа предлагаемых в научной литературе изменений к данной норме автор критически относится к предложению просто убрать данное примечание. Вместо этого автор обосновывает предложение о дополнении данного примечания действиями, свидетельствующим об уклонении водителя от прохождения законного медицинского освидетельствования.

Ключевые слова: управление транспортным средством, состояние опьянения, недостатки правового регулирования, уклонение от прохождения медицинского освидетельствования.

Общественная опасность управления транспортным средством в состоянии опьянения не вызывает никаких сомнений, особенно, если такие правонарушения совершаются неоднократно, что указывает на явное пренебрежение со стороны лица ко всем установленным правилам и нормам человеческого общежития. Возросшее число транспортных средств с одновременной либерализацией правоохранительной деятельности повлекло за собой огромное число дорожно-транспортных происшествий, и значительное число таких происшествий было совершено в состоянии опьянения.

Реакцией государства на такое состояние дорожно-транспортной безопасности стало усиление ответственности за совершение транспортных происшествий, были введены квалифицированные по признаку состояния опьянения составы в ст. 264 УК РФ, была принята совершенно новая норма, устанавливающая уголовную ответственность за повторное управление транспортным средством в состоянии опьянения (ст. 264.1 УК РФ), даже если такое управление не повлекло за собой наступление каких либо иных общественно-опасных последствий в виде причинения вреда жизни и здоровью.

Результаты этих мер оказались очень показательными в плане степени распространенности, а значит

и общественной опасности, управления транспортными средствами лицами в состоянии опьянения. Практически каждая десятая судимость во всей России — это судимость по ст. 264.1 УК РФ. Можно было бы предположить, что такое широкое применение нормы говорит о ее простоте и удобстве для правоприменителя, не испытывающего никаких проблем при квалификации соответствующего деяния. Тем не менее, как показывает судебная практика, такие проблемы есть, причем, эти проблемы возникают из-за недостатков правового регулирования, а исправления этих недостатков приводят к еще большим проблемам.

Рассмотрим одну такую проблему: — установление состояния опьянения у лица, управляющего транспортным средством. Ситуация с установлением состояния опьянения на основании примечания 2 к статье 264 УК РФ может развиваться в двух основных направлениях:

- ♦ состояние опьянения установлено в результате медицинского освидетельствования, то есть, лицо задержано на месте нарушения, оно освидетельствовано в установленном порядке, то есть, достоверно установлен факт управления транспортным средством в состоянии опьянения. Например: «Г. будучи ранее подвергнутым административному наказанию за со-

вершение административного правонарушения, предусмотренного ч. 1 ст. 12.26 КоАП РФ, 23 июля 2017 года примерно в 3 часа 25 минут, управляя в состоянии алкогольного опьянения автомобилем марки «М», государственный регистрационный знак *** по адресу: города Москва, улица *, д. * был остановлен инспектором 2СБ ДПС ГИБДД на спецтрассе ГУ МВД России по городу Москве и в результате проведенного освидетельствования у него было выявлено наличие алкоголя в выдыхаемом воздухе — 0,591 мг/л.» (Постановление Московского городского суда от 28.11.2018 № 4у-6553/2018 // Доступ из СПС КонсультантПлюс.);

- ♦ состояние опьянения не установлено по результатам медицинского освидетельствования, вывод о состоянии опьянения сделан при отказе лица, задержанного на месте нарушения, от прохождения необходимого медицинского освидетельствования. Например, «Как видно из материалов дела направление на медицинское освидетельствование Г.А.АА. составлено уполномоченным лицом, при наличии достаточных оснований полагать, что он находился в состоянии опьянения. Однако от прохождения медицинского освидетельствования последний отказался. При таких обстоятельствах выводы суда о виновности Г.А.АА. в совершении преступления, предусмотренного ст. 264.1 УК РФ, управлении автомобилем в состоянии опьянения, подвергнутым административному наказанию за невыполнение законного требования уполномоченного должностного лица о прохождении медицинского освидетельствования на состояние опьянения, являются обоснованными» (Апелляционное определение Свердловского областного суда от 09.04.2018 по делу № 22–2480/2018 // Доступ из СПС КонсультантПлюс.).

Как отмечает А. Н. Батанов, исходя из вышеприведенной нормы УК РФ следует, что состояние опьянения либо определяется путем проведения медицинского освидетельствования, либо считается установленным, если виновное лицо отказалось от проведения такого освидетельствования. Иные способы установления состояния опьянения данной нормой закона не установлены [1, С. 9–11].

Данная проблема позволила некоторым авторам высказать мнение о нарушении в такой ситуации принципа свободы оценки доказательств, закрепленного в ст. 17 УПК РФ, поскольку в силу этого примечания судья уже не может свободно оценить, действительно ли водитель был в состоянии опьянения или он уклонился от медицинского освидетельствования по другой причине. То есть, по замечанию этих авторов, состояние опьяне-

ния презюмируется [5, С. 88], что ставит под сомнение сохранение в таком случае принципа презумпции невиновности [2; 3; 4].

Кроме того, данное примечание вывело из под действия статей 264 и 264.1 УК РФ тех лиц, которые скрылись с места происшествия до приезда сотрудников ГИБДД, в результате чего им не было предъявлено требование о прохождении освидетельствования, как того требует примечание 2 к ст. 264 УК РФ. Ситуация осложняется еще и тем обстоятельством, что согласно разъяснению в абзаце 2 пункта 10.2 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 09.12.2008 № 25, даже в случае установления лица, совершившего ДТП, не могут применяться иные меры установления состояния опьянения, кроме медицинского освидетельствования, и если такая возможность пропала из длительности промежутка времени с момента ДТП до момента задержания лица, то такое лицо будет считаться трезвым.

Так, например, суд квалифицировал содеянное М. в данной части по ст. 264.1 УК РФ и в основу приговора в данной части суд положил показания М., который как в период предварительного расследования, так и в судебном заседании не отрицал, что 11 июля 2016 г. управлял автомобилем в состоянии опьянения, а также показания потерпевших Б., А., Е. о наличии у М. признаков алкогольного опьянения, показания свидетелей Я. и С.А. об употреблении М. спиртного.

Однако, как указал суд кассационной инстанции, по уголовным делам о преступлениях, предусмотренных ст. 264.1 УК РФ, показания подсудимого и свидетелей не могут доказывать факт состояния опьянения лица, управляющего транспортным средством, который устанавливается в соответствии с примечанием 2 к ст. 264 УК РФ. Таким образом, суд не рассмотрел уголовное дело по существу в части обвинения М. в невыполнении им требования о прохождении медицинского освидетельствования на состояние опьянения, устранившись от проверки обоснованности обвинения М. в данной части и выяснения значимых обстоятельств, относящихся к событию инкриминируемого преступления и подлежащих доказыванию в соответствии со ст. 73 УПК РФ.

Указанные существенные нарушения уголовного и уголовно-процессуального закона судом первой и апелляционной инстанций были оставлены без внимания, и при таких обстоятельствах приговор и апелляционное постановление подлежат отмене (Постановление Президиума Курганского областного суда от 14.08.2017 № 44У-59/2017// Доступ из СПС КонсультантПлюс.).

Из материалов дела было установлено, что водитель на месте его задержания отказался от прохождения

освидетельствования на состояние опьянения. При этом мировой судья в обоснование своего решения положил выданную врачом районной больницы справку об установлении П. с его слов диагноза — алкогольное опьянение средней степени тяжести. Данное решение судьи было отменено, что такая справка, даже выданная медицинским учреждением, не заменяет собой установленного порядка медицинского освидетельствования, а потому не может служить допустимым доказательством состояния опьянения (Бюллетень судебной практики по административным делам Свердловского областного суда (первый квартал 2016 г.) (утв. постановлением президиума Свердловского областного суда от 22.06.2016) // Доступ из СПС КонсультантПлюс.).

Данные решения судов апелляционных и кассационных инстанций примечательны тем, следствие и суды в настоящее время фактически лишены возможности использовать иные средства доказывания факта состояния опьянения кроме медицинского освидетельствования, проведенного в установленном порядке, либо прямого запротоколированного отказа от такого освидетельствования. То есть, лицо, скрывшееся с места происшествия, фактически избегает надлежащего наказания, так как ему не предъявляются требования о прохождении необходимого освидетельствования.

Рассматриваемая проблема стала предметом рассмотрения в Конституционном Суде Российской Федерации, который признал пункт 2 примечаний к ст. 264 УК РФ не соответствующим Конституции Российской Федерации, так как данная норма ставит в неоправданно худшее положение лицо, выполнившее требования закона и оставшееся на месте происшествия по сравнению с лицом, нарушившим закон и его покинувшим (Постановление Конституционного Суда РФ от 25.04.2018 № 17-П).

Конституционный Суд дал законодателю год на исправление нормы, и этот срок истекает к моменту написания настоящей статьи. Пока никаких изменений нет, в связи с чем можно прогнозировать последующий отказ судов ссылаться на примечание 2 к ст. 264 УК РФ в силу неконституционности данного положения. Вследствие этого, правоприменитель, с одной стороны, будет более свободен в поиске средств доказывания состояния опьянения, а с другой — будет затруднен в доказывании степени опьянения, которая может быть установлена путем специального медицинского освидетельствования. Как известно, пороговые значения содержания алкоголя в крови определены в примечании к ст. 12.8 КоАП РФ, и они отличны от нулевых. Поэтому, показания свидетелей, и даже признания самого водителя не будут в полной мере являться полноценными доказательствами, так как будут оставаться неустранимые сомнения в их объективности и достоверности. В связи с этим предло-

жение А.И. Коробеева и А.И. Чучаева о «простом устранении» [3, С. 155] всех проблем представляется не вполне обоснованным.

Таким образом, данное примечание требует своей доработки, а не простой ликвидации, что было сделано недавними поправками в УК РФ (Федеральный закон от 23.04.2019 № 65-ФЗ). В то же время, изложение в примечании к норме УК РФ всех «преюдициальных» составов административных правонарушений, в том числе и оставление места происшествия после ДТП, как представляется, усложнит восприятие самой нормы.

Более предпочтительным нам представляется подход, при котором умышленное оставление места ДТП, которое ранее квалифицировалось по ст. 265 УК РФ, а также все иные умышленные действия, которые имели своей целью избежать прохождения медицинского освидетельствования, следует расценивать как уклонение от исполнения обязанности водителя после совершения ДТП, предусмотренное Правилами дорожного движения, и такое уклонение по своей опасности следует приравнять к управлению транспортным средством в состоянии опьянения.

Обоснованность такого подхода видится в следующем. Преступление, предусмотренное ст. 264 УК РФ, относится к категории неосторожных, то есть, совершаемых без умысла. Поэтому, любые умышленные действия, направленные на противодействие установлению истины по делу, выходят за рамки собственно неосторожного деяния, и требуют дополнительной квалификации, как отягчающие ответственность обстоятельства. Поскольку на сегодняшний день единственным таким обстоятельством, указанным в статье 264 УК РФ, является управление транспортным средством в состоянии опьянения, то и все иные аналогичные по своей противоправной сущности действия следует приравнять к этому квалифицирующему признаку.

С учетом изложенного предлагается дополнить последний абзац п. 2 примечания к ст. 264 УК РФ словами: «... либо иным образом уклонившееся от прохождения медицинского освидетельствования». Также, представляется целесообразным дополнить последнее предложение второго абзаца п. 10.2 Постановления Пленума ВС РФ № 25 и изложить его в следующей редакции: «В случае отказа от прохождения медицинского освидетельствования, либо иного уклонения от такого прохождения, данное лицо признается управлявшим транспортным средством в состоянии опьянения».

В связи с высказанным предложением необходимо отметить, что термин «уклонение» не является чем-то чуждым для российского уголовного права, данное по-

нятие довольно широко используется, в частности, стоит указать ст. 328 УК РФ, предусматривающей ответственность за уклонение от воинской службы. Также, данный термин использован в описании объективной стороны в статьях 169, 177, 185.1, 185.4, 192, 194, 195, 198, 199, 199.3, 199.4, 308, 330.1, 338, 339 УК РФ, и других. То есть, существует доктринальное и правоприменительное толкование данного понятия, в связи с чем у правоприменителя действительно появляется возможность использовать все средства доказывания, в том числе и доказывания отсутствия факта уклонения как умышленного действия, направленного на невозможность установления факта опьянения. Стоит отметить ст. 308 УК РФ, в которой предусмотрена ответственность потерпевшего за уклонение от прохождения медицинского освидетельствования, если такое освидетельствование не требует его согласия. В связи с изложенным стоит

заметить, что если уж к потерпевшему могут быть применены санкции за неисполнение уголовно-процессуальных обязанностей, то освобождать от ответственности лицо, подозреваемое в совершении преступления, будет крайне нелогичным.

Кроме того, такая доказательственная работа правоприменителя будет связана и с установлением факта управления транспортным средством конкретным лицом, что также может быть затруднено в случае оставления места дорожно-транспортного происшествия.

Данные обстоятельства указывают на практическую применимость высказанного предложения, что позволит в конечном счете повысить эффективность уголовно-правового противодействия транспортным преступлениям, совершаемым в состоянии опьянения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батанов А. Н. Проблемы доказывания состояния опьянения по делам о дорожно-транспортных преступлениях // Транспортное право. 2018. №4. С. 9–11.
2. Грачева Ю.В., Коробеев А. И., Чучаев А. И. Новый вид транспортного преступления как вариант хорошо забытого старого // Lex russica. 2015. № 4. С. 74.
3. Коробеев А.И., Чучаев А. И. Определение понятия опьянения признано неконституционным // Lex russica. 2018. № 7. С. 135–157.
4. Коробеев А.И., Чучаев А. И. Транспортные преступления: новые шаги законодателя и Конституционного Суда РФ // Уголовное право. 2018. № 4. С. 73–82.
5. Пикуров Н.И., Баранчикова М. В. Вопросы квалификации преступных нарушений Правил дорожного движения в Постановлении Пленума и судебной практике // Уголовное право. 2017. № 2. С. 86–94.

© Любимова Галина Михайловна (asketka@list.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российский государственный университет правосудия

УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ И ВИДЫ ПРОЦЕДУР СУДЕБНОГО ПРИМИРЕНИЯ

CONDITIONS OF APPLICATION AND TYPES OF JUDICIAL CONCILIATION PROCEDURES

N. Makarenko

Summary. This article discusses the currently unknown reconciliation procedures, and more specifically, the conditions for the application of judicial conciliation procedures, as well as their types. Within the framework of a comparative legal approach, the author compares the conditions of application and the types of judicial conciliation procedures with the mediation procedure already existing in the Russian legal order. The author notes, in particular, that the conditions for the application of the judicial conciliation procedure possess a number of features in comparison with the mediation procedure. As the distinguishing features of the terms of reconciliation of judicial reconciliation, the author highlights: the lack of fees for conducting the procedure of judicial reconciliation; optional (voluntary) or the condition of the presence of wills of the two parties to the conditions of judicial reconciliation; initiation of legal proceedings in the case as an indispensable condition for conducting judicial conciliation; as well as the condition of "media effectiveness" of a legal dispute as a substantive condition for the application of the judicial conciliation procedure.

Keywords: Court reconciliation, mediation, conditions, judicial authority, conciliation procedures, legal proceedings, filing a lawsuit, civil litigation, arbitration proceedings, process.

Макаренко Наталья Николаевна

Адвокат, председатель Экспертного совета,
Адвокатская палата Московской области; адвокат МКА
«Град»; Соискатель, Всероссийского государственного
университета юстиции
mail@advokat-makarenko.ru

Аннотация. В данной статье рассматриваются неизвестные на настоящий момент процедуры примирения, а точнее, условия применения процедур судебного примирения, а также их виды. В рамках сравнительно-правового подхода автор сравнивает условия применения и виды процедур судебного примирения с уже существующей в российском правовом порядке процедурой медиации. Автор отмечает, в частности, что условия применения процедуры судебного примирения обладают рядом особенностей в сравнении с процедурой медиации. В качестве отличительных черт условий примирения судебного примирения автор выделяет: отсутствие платы за проведение процедуры судебного примирения; факультативность (добровольность) или условие наличия воли двух сторон как условия применения судебного примирения; возбуждение судебного производства по делу как непременное условие проведения судебного примирения; определение суда о проведении примирительной процедуры как формально-юридическое основание проведения процедуры судебного примирения; а также условие «медиабельности» правового спора как материально-правовое условие применения процедуры судебного примирения.

Ключевые слова: Судебное примирение, медиация, условия, судебная власть, примирительные процедуры, судопроизводство, подача иска, гражданское судопроизводство, арбитражное судопроизводство, процесс.

Как в науке, так и в позитивном праве существуют понятия условий применения примирительных процедур. Так, например, в рамках позитивного права указывается, что под условиями применения процедуры медиации подразумевается основание на котором применяется данная процедура, ее форма, а также ряд других условий, соблюдение которых необходимо для применения процедуры медиации (ст. 7 закона о медиации). В науке под условиями применения процедуры АРС (альтернативного разрешения спора) понимаются определенные законом требования (и ограничения) к возможности прибегнуть к процедуре урегулирования спора при содействии посредника [1].

Условия применения процедуры судебного примирения обладают рядом особенностей в сравнении с процедурой медиации. Как следствие, с прицелом на выделение отличительных черт судебного примире-

ния в данном плане, нами будут выделены следующие условия применения процедуры судебного примирения:

- ◆ отсутствие платы за проведение данной процедуры (1);
- ◆ факультативность (добровольность) или условие наличия воли двух сторон как условие применения судебного примирения (2);
- ◆ возбуждение судебного производства по делу как непременное условие проведения судебного примирения (3);
- ◆ определение суда о проведении примирительной процедуры как формально-юридическое основание проведения процедуры судебного примирения (4);
- ◆ условие «медиабельности» правового спора как материально-правовое условие применения процедуры судебного примирения (5).

1. *Бесплатность судебного примирения* является серьезным отличием новой процедуры АРС от уже существующей — медиации. Действительно бесплатность данной процедуры для сторон является одним из существенных отличий судебного примирения, успех использования которой, вызванный ее бесплатностью, на наш взгляд, сможет привести к вымиранию процедуры медиации, так как тяжущиеся вряд ли станут прибегать к платным процедурам разрешения конфликта когда существуют бесплатные аналоги.

В соответствии с выделенными в науке [2] подходами к организации процедур АРС существует несколько подходов к организации АРС, среди которых в частности выделяется «рыночный» и публично-правовой». Первый из них предполагает, что «проведение медиации рассматривается как услуга, оказание которой осуществляется физическими лицами и организациями преимущественно на коммерческой основе...», тогда как «публично-правовой (условно) подход ...» предполагает, что «...медиация рассматривается как один из видов профессиональной деятельности, в определенной степени контролируемый государством» [3]. Несмотря на не совсем удачное определение, очевидно, что под публично-правовым подходом предполагается, скорее, не «деятельность, в определенной степени контролируемая государством» — так как тоже самое можно сказать и про медиацию — а деятельность, осуществляемая публично-правовыми — т.е. не частными — субъектами на бесплатной основе.

Итак, основным отличием новой процедуры АРС — судебного примирения является ее бесплатный характер, который, в отличие от действующей в российском правовом порядке процедуры медиации, как мы отметили, призван стимулировать стороны к разрешению спора альтернативным методом. Действительно, в отличие от услуги предоставляемой за плату — медиации, судебное примирение, являясь бесплатным, становится привлекательным в глазах тяжущихся. Недаром, процедуры медиации в отдельных англосаксонских странах являются обязательными или, так сказать, «полу обязательными», когда тяжущихся, по сути, вынуждают прибегнуть к не обязательной платной медиации, в противном случае обязывая даже выигравшую сторону процесса оплачивать судебные издержки [4]. Иначе говоря, именно отсутствие платности в качестве организационного условия судебного примирения; ее публично-правовой природы, а также отсутствие, по сути говоря, «санкций» в виде оплаты судебных издержек позволяет говорить о том, что стороны охотнее будут прибегать к судебному примирению, чем к медиации, даже в том ее формате, который существует в российском правовом порядке на настоящий момент.

Бесплатность процедуры судебного примирения является не только стимулом для тяжущихся в разрешении спора альтернативным судебному разбирательству способом, но и более гуманным подходом к разрешению юридических споров. Действительно, именно таким образом гражданам обеспечивается доступность судебной защиты или, как указано в Конституции Российской Федерации, «...гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи...», которое «...в случаях, предусмотренных законом... оказывается бесплатно» (ч. 1 ст. 48 Конституции РФ).

Как следствие, введение бесплатности АРС в российском правовом порядке в лице процедуры судебного примирения идет в верном направлении как стимулирование тяжущихся и защиты их права на доступность правосудия, что делает также анахроничным ряд предложений по возврату государственных пошлин и ограничению стоимости примирительных процедур в науке¹[5], вызванных непривлекательностью действующей процедуры примирения — медиации.

2. *Факультативность (добровольность) или условие наличия воли двух сторон* для применения примирительных процедур, как и их бесплатность, также имеет прямое отношение к принципу доступности правосудия. Действительно, как отмечают Загайнова С.К., Чудиновская Н.А., Шереметова Г.С.— «основная проблема обязательной медиации в любой стране — конкуренция с нормами, гарантирующими каждому право на судебную защиту. В связи с этим закрепление медиации в качестве обязательной досудебной процедуры в большинстве случаев вызывает возражения по двум направлениям: затраты и сроки. Зачастую указанные возражения выглядят вполне обоснованными, поскольку прохождение процедуры медиации влечет необходимость дополнительных затрат для участников конфликта, а также неизбежно откладывает срок судебной защиты» [6]. Иначе говоря, такие структурные проблемы платных и обязательных АРС смогут быть нивелированы с внедрением процедуры бесплатного судебного примирения, что не исключает, в тоже время, возможность чрезмерного успеха данной процедуры у тяжущихся и, как следствие, введения в долгосрочной перспективе платности в отношении данной процедуры. Как следствие, многочисленные предложения представителей

¹ Ситникова Л.Б., Шиловская А.Л., Надин И.Н., в частности пишут: «...для того чтобы заинтересовать стороны, следует ввести институт возврата 50% процентов государственной пошлины, при этом стоимость примирительных процедур должна составлять (за исключением семейных споров) 1000 рублей, где половина, в случае заключения мирового соглашения, отказа истца от иска, признания иска ответчиком, также возвращается сторонам». Демократизация гражданско-процессуального законодательства, путем активизации примирительных процедур// Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. № 3. 2016. С. 86.

науки гражданского права по введению обязательности альтернативных процедур, как и сама необходимость их введения, с появлением судебного примирения отпадет.

Стоит напомнить, что добровольное применение примирительной процедуры предполагает, что тяжущиеся самостоятельно изъявляют желание урегулировать спор альтернативным способом, не прибегая к судебному разбирательству, при этом они могут в любой момент отказаться от участия в примирительной процедуре и передать дело в суд. В тоже время, стоит обратить внимание на особенность добровольности в сравнении с аналогичным принципом, применяемым в классическом судебном праве, в частности в исковом производстве. Действительно, стоит напомнить, что в рамках искового производства ни один из тяжущихся не обязан подавать иск в суд, что, в принципе делает исковое производство также в каком то роде добровольным, что вызвано действием принципа диспозитивности гражданского процесса. В теории судебного процесса многократно отмечалось, в частности, что принцип диспозитивности в гражданском процессе предполагает возможность «... свободно распоряжаться процессуальными правами, материальными правами и процессуальными средствами их защиты. Или, другими словами,— как свободу субъективно заинтересованного лица определять формы и способы защиты нарушенного права или охраняемого законом интереса, предмет судебного рассмотрения, судьбу предмета спора и судьбу процесса...». «...возникновение процесса, его завершение ... ставится в зависимость от волеизъявления стороны» [7].

Тем не менее, отличие добровольности — или, точнее, диспозитивности — в рамках искового производства заключается в том, что здесь условие применения судебного производства ставится в зависимость от воли лишь одной из сторон процесса, тогда как в рамках АРС, в том числе и судебного примирения, условие применения процедуры ставится в зависимость от воли двух сторон, то есть в случае отказа другой стороны от разрешения спора в альтернативном порядке, такое производство не может быть инициировано; если воля одной из сторон в разрешении таким образом спора пропала после начала процедуры АРС, то последнее подлежит прекращению. Таким образом, принцип добровольности здесь серьезно отличается от принципа диспозитивности в рамках искового производства и, как следствие, необходимым условием применения АРС является наличие двух волей обеих сторон процесса.

Такое расширенное понятие добровольности, или диспозитивности, в рамках АРС объясняется именно альтернативным характером данных процедур. Действительно, они являются альтернативными по природе

своей основному — судебному разбирательству. Иначе говоря, они представляют собой лишь возможность разрешения спора, которая, в случае не будучи использованной, не означает, что спор останется не разрешенным, т.к. у тяжущихся всегда имеется возможность разрешить спор в судебном порядке. Такая альтернативность, или даже сказать — второстепенность, данных процедур по отношению к основному способу разрешения спора — судебному, позволяет их квалифицировать как альтернативные, а добровольность сделать основным условием их применения.

Стоит, наконец, отметить, что в отсутствии судебного примирения и неэффективности действующей медиации, в науке продолжают дискуссии по поводу введения обязательности применения данных процедур по отдельным категориям дел. Так, в частности, еще в мае 2017 г. Председатель Верховного Суда РФ В.М. Лебедев сообщал о разработке положений о введении обязательной медиации по семейным и трудовым спорам, а также по делам о защите прав потребителей. В науке гражданского права также предлагалось создание обязательных и даже платных процедур примирения в рамках отдельных категорий дел с возможностью наложения штрафов на тяжущихся в случае отказа от разрешения конфликта в рамках внесудебной процедуры. Так, в частности, Ситникова Л.Б., Шиловская А.Л., Надин И.Н. обращая на «активную», или более инквизиционную роль суда в рамках дел по семейным спорам предлагают «... в определении о подготовке дела к судебному разбирательству, стороны приглашаются к определенному времени и на определенную дату к судебному примирителю. Если стороны отказались пройти указанную процедуру, то суд налагает на отказавшуюся сторону штраф в размере 2000 рублей, 25% от указанной суммы пойдут в пользу стороны, согласившейся пройти процедуру примирения» [8]. Очевидно, что такие предложения канут в лету с введением процедуры судебного примирения, так как они направлены на стимулирование тяжущихся к использованию АРС, которое на сегодняшний день тормозится, по большей части, платностью существующей процедуры медиации, а также ее проведения во внесудебном порядке.

3. Возбуждение судебного производства по делу является непременным условием проведения судебного примирения. Действительно, в отличие от медиации, которая возможна даже тогда, когда стороны еще не передали дело на рассмотрение по существу, судебное примирение является частью судебного процесса. Действительно, как следует из Постановления Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 «Процедура судебного примирения может быть использована на любой стадии производства по делу», т.е. предполагается что судебное производство по делу уже началось, а судебное примирение является, соответственно, частью последнего.

Более того, — и это удивительно — ряд общих положений, регулирующих проведение примирительных процедур в целом (т.е. в том числе и медиации), так же свидетельствует о том, что они, по сути, отныне интегрированы в судебное разбирательство. Действительно, как следует из Постановления Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 новая статья 153² ГПК РФ «Порядок и сроки проведения примирительной процедуры», по смыслу применяющейся в отношении любой примирительной процедуры (в том числе и медиации) — «Примирительная процедура может быть проведена по ходатайству сторон или по предложению суда», что также предполагает что любая примирительная процедура отныне фактически становится частью судебного разбирательства. Если такое правовое регулирование в принципе приемлемо в отношении судебного примирения, которое проводится уже после начала рассмотрения дела судом и де-факто является частью судебного разбирательства, то применять его в отношении других АРС несколько не уместно, так как мы знаем, что, например, медиация может и вовсе проводиться вне какого-либо судебного разбирательства.

Действительно, мы знаем, что медиация может проводиться до начала рассмотрения дела судом и даже до подачи иска в суд, о чем свидетельствует п. 1 ст. 4 закона о медиации — «В случае, если стороны заключили соглашение о применении процедуры медиации и в течение оговоренного для ее проведения срока обязались не обращаться в суд или третейский суд для разрешения спора, который возник или может возникнуть между сторонами, суд или третейский суд признает силу этого обязательства до тех пор, пока условия этого обязательства не будут выполнены...». Аналогичного мнения придерживаются и представители науки гражданского процесса: «...законом установлено проведение процедуры медиации в досудебном порядке в случаях, когда она предусмотрена ... на основании внесенной в договор или соглашение, заключённое между участниками конфликта, медиативной оговорки о необходимости урегулирования разногласий путем применения процедуры медиации» [9].

Как следствие, нам кажется несколько непоследовательным со стороны законодателя применять общие положения о примирительных процедурах, имеющих в Постановлении Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 явно выраженный характер судебного права, к процедурам (в данном случае медиации) которые могут проводиться в досудебном порядке. В свою очередь, их применение обосновано в отношении процедуры судебного примирения, которая, судя по положениям Постановления Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018, может быть инициирована только, когда судебное производство по делу уже началось.

О том, что судебное примирение носит именно судебный характер, свидетельствует и другое условие ее применения, касающееся формальной стороны ее правового основания — определения суда о проведении примирительной процедуры.

4. *Определение суда о проведении примирительной процедуры* является правовым основанием для проведения примирительной процедуры, что серьезно отличает судебное примирение от процедуры медиации. Действительно, стоит напомнить, что в соответствии с Законом о медиации основным условием ее применения является заключение соглашения о применении процедуры медиации: «Применение процедуры медиации осуществляется на основании соглашения сторон, в том числе на основании соглашения о применении процедуры медиации» (п. 1, ст. 7). Иначе говоря, мы еще раз наблюдаем здесь правило абсолютной диспозитивности, где воля сторон доминирует в отношении различных процессуальных аспектов процедуры медиации.

Стоит напомнить, что в рамках процедуры медиации ее инициирование вовсе не предполагает какого либо решения со стороны суда, именно в связи с возможностью ее проведения на досудебной стадии. Чаще всего, обращение к медиатору оформляется либо соглашением о применении процедуры медиации, либо посредством закрепления, так называемой «медиативной оговорки» [10] в каком-либо другом соглашении, устанавливающим взаимные права и обязанности сторон. Очевидно, что в связи с тем, что медиация возможна на досудебной стадии урегулирования конфликтов, инициирование данной процедуры в принципе возможно только по инициативе сторон, а не решением (определением) суда.

Более того, в науке существует мнение, что процедура примирения, даже после начала судебного разбирательства, может быть инициирована только по воле сторон процесса: «Очевидно, в законе нужно ввести норму о том, что арбитражный суд может провести судебное примирение лишь при наличии ходатайства сторон и третьих лиц, заявляющих самостоятельные требования относительно предмета спора. Наличие подобной нормы позволит в любом случае соблюсти волю субъектов спора, так как при отсутствии у них желания урегулировать спор заключить соглашение сложно» [11]. Конечно же это так, но, в тоже время, для инициирования процедуры судебного примирения необходим именно акт судебной власти — решение (определение) суда, а не просто воля сторон как в случае с медиацией.

Как мы отметили, процедура судебного примирения действительно не может быть инициирована в отсутствие на то воли тяжущихся — факультативность (до-

бровольность) или условие наличия воли двух сторон на проведение процедуры судебного примирения является ее — как и любой другой процедуры примирения — неременным условием. Так, в частности, в Постановлении Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 указывается «При согласии сторон с предложением суда о проведении примирительных процедур, в случае удовлетворения ходатайства о проведении примирительной процедуры суд выносит определение о проведении примирительной процедуры и при необходимости об отложении судебного разбирательства». Иначе говоря, если процедура судебного примирения и носит менее диспозитивный характер, так как решение о проведении процедуры в конечном счете принимается судьей и формализуется в соответствующем определении о приостановлении производства по делу и направлении его на рассмотрение судебным примирителем, оно не лишено всех аспектов диспозитивности. Действительно, было бы странным прибегать к процедуре примирения в отсутствие на то воли тяжущихся.

И все же, в отличие от процедуры медиации роль суда здесь является принципиальной.

Во-первых, суд предлагает сторонам провести процедуру судебного примирения. Так, по смыслу Постановления Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 предложение о проведении процедуры судебного примирения исходит от последнего: «Предложение суда провести примирительную процедуру может содержаться в определениях о принятии искового заявления к производству, подготовке дела к судебному разбирательству или в ином определении по делу, а также может быть сделано судом в устной форме». Как следствие, вполне очевидным стала необходимость правового оформления применения процедуры судебного примирения посредством определения суда о применении процедуры судебного примирения, а не посредством соглашения сторон о применении примирительной процедуры как в случае с медиацией, что, опять же, свидетельствует о более инквизиционном характере данной процедуры в сравнении с процедурой медиации.

Во-вторых, другое положение Постановления Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 также свидетельствует о принципиальной роли суда в инициировании процедуры судебного примирения. Действительно, суд здесь по всей видимости обладает дискреционными полномочиями в отношении начала процедуры судебного примирения, так в данном постановлении указывается, что «...в случае удовлетворения ходатайства о проведении примирительной процедуры суд выносит определение о проведении примирительной процедуры и при необходимости об отложении судебного разбирательства». По всей видимости речь идет о том, что

суд располагает полнотой власти в отношении решения о необходимости проведения процедуры судебного примирения, так как фраза «...в случае удовлетворения ходатайства...» явно свидетельствует о том, что за судом остается последнее слово в том, что касается проведения процедуры судебного примирения, что является логичным в связи с тем что данная процедура инициируется именно его решением — определением о проведении процедуры судебного примирения. Как следствие, вынесение данного постановления является неременным условием процедуры судебного примирения.

5. «Медиабельность» правового спора, под которой в науке понимается «относимость того или иного правового спора для урегулирования при содействии посредника, является также одним из условий применения процедуры судебного примирения» [12]. Иначе говоря, речь идет о том, что в судебном праве чаще всего именуется «подсудностью», термин, который хоть и не совсем корректно применять к деятельности примирителей все же дает представление о чем идет речь в данном случае. Данный вопрос является важным для рассмотрения в рамках данного исследования в связи с тем, что предлагаемые Постановлением Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 изменения являются существенными в данном плане.

Мы знаем, что действующие в отношении существующих АРС правила довольно широко понимают компетенцию медиаторов в отношении категорий споров, рассматриваемых в рамках процедуры медиации. Действительно, медиаторам «подсудны» [13]¹ дела по «...спорам, возникающим из гражданских правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также спорам, возникающим из трудовых правоотношений и семейных правоотношений» (п. 2, ст. 1). В тоже время, несмотря на такое широкое понятие подведомственности примирительных процедур, некоторые категории дел, подсудных органам общей юрисдикции, не могут быть рассмотрены, в ходе процедур примирения, но в тоже время, как мы отметили, в современном правовом порядке идет тенденция на расширение подведомственности дел, рассматриваемых в рамках процедур примирения.

¹ В науке также используются аналогичные термины «подведомственности» или «арбитрабельности» которые, также не совсем приемлемо применять как к медиаторам, так и к судебным примирителям, но которые, в тоже время, прекрасно отражают смысл того о чем идет речь, а именно об определении категории споров, урегулирование которых возможно в рамках процедуры АРС. См. подробнее по данным вопросам, например: Осипов Ю. К. Подведомственность юридических дел // Российский ежегодник гражданского и арбитражного процесса. — 2004. № 3. — С. 746; Рожкова М. А. К вопросу о содержании понятий «компетентный суд» и «подведомственность дела» // Журнал российского права. — 2006. № 1. — С. 25

Итак, в чем же заключается узкая подведомственность примирительных процедур? Ответ на этот вопрос мы найдем во все той же ст. 5 (п. 5) закона о медиации: «Процедура медиации не применяется к коллективным трудовым спорам, а также к спорам, возникающим из отношений, указанных в части 2 настоящей статьи, в случае, если такие споры затрагивают или могут затронуть права и законные интересы третьих лиц, не участвующих в процедуре медиации, или публичные интересы».

Долгое время в науке также отмечалось, что помимо отдельных категорий гражданско-правовых споров, споры относящиеся к публично-правовым, т.е. касающиеся публично-правового материального права — административное, уголовное право, и т.п., также не могут быть предметом урегулирования в рамках примирительных процедур. Так, в частности, французский процессуалист С. Ганшар объясняет, что существование АРС в гражданско-правовых судопроизводствах и их отсутствие в публично-правовых (уголовном и административном судопроизводствах) объясняется публично-правовым характером материального права (спора), которое является предметом судебного разбирательства в рамках публично-правовых судопроизводств: вряд ли когда-либо заключение примирительного соглашения между убийцей и родственниками его жертвы — пишет этот автор — позволит избежать судебного решения, т.е. позволит прекратить судебный процесс по воле сторон в связи с примирением [14].

Таким образом, помимо того, что не все гражданско-правовые споры «подсудны» примирительным процедурам — о чем свидетельствует п. 5, ст. 1 закона о медиации — из сферы действия примирительного процессуального права исключались и публично-правовые споры. Иначе говоря, долгое время подсудность в рамках процедур АРС, или их «медиабельность», рассматривалась ограничительно в сравнении с подсудностью органов правосудия.

Тем не менее, Постановлением Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 г. вводятся существенные изменения в отношении подведомственности примирительных процедур в сторону ее расширения. Действительно, в Постановлении указывается — «Настоящим Федеральным законом регулируются отношения, связанные с применением процедуры медиации к спорам, возникающим из гражданских, административных и иных публичных правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также спорам, возникающим из трудовых правоотношений и семейных правоотношений». Изменения в сторону расширения подведомственности процедур АРС налицо. Если раньше предполагалось, что примирительные процедуры могут применяться только когда

речь идет о спорах, связанных с «осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также спорам, возникающим из трудовых правоотношений и семейных правоотношений» (п. 5, ст. 1 закона о медиации), то предлагаемые изменения расширяют подведомственность и на «административные и иные публичные правоотношения». В Постановлении уточняется, что «Процедура медиации может применяться после возникновения споров, рассматриваемых в порядке гражданского судопроизводства, административного судопроизводства и судопроизводства в арбитражных судах», а не как ранее, только в отношении «споров, рассматриваемых в порядке гражданского судопроизводства и судопроизводства в арбитражных судах» (п. 4, ст. 1 закона о медиации). Таким образом, целый ряд положений Постановления свидетельствует о расширении медиабельности судебно-правовых споров в сторону включения в нее публично-правовых споров.

Таким образом, на настоящий момент законодатель пошел по пути расширения подведомственности, включив помимо гражданско-правовых споров и административно-правовых споров в компетенцию примирителей, а также, на наш взгляд, и не исключил возможность расширения действия данных процедур на уголовно-правовые споры. Действительно, как еще можно понять следующую фразу Постановления Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 о подсудности примирительных процедур «административных и иных публичных правоотношении», если не попытку включить в подсудность примирительных процедур уголовно-правовые отношения. Теории права, помимо административно-правовых и уголовно-правовых неизвестны другие публично-правовые отношения (за исключением конституционно-правовых).

Более того, применение процедур АРС в уголовном процессе (по крайней мере в отношении отдельных категорий дел) нельзя исключать полностью, если обратиться и к действующему позитивному праву. Действительно, достаточно напомнить, что ст. 25 действующей редакции Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации «следователь с согласия руководителя следственного органа или дознаватель с согласия прокурора вправе на основании заявления потерпевшего или его законного представителя прекратить уголовное дело в отношении лица, подозреваемого или обвиняемого в совершении преступления небольшой или средней тяжести, в случаях, предусмотренных статьей 76 Уголовного кодекса Российской Федерации, если это лицо примирилось с потерпевшим и загладило причиненный ему вред». Иначе говоря, в рамках даже действующего позитивного права «потерпевший и обвиняемый могут обратиться к помощи медиаторов, официально действующих на основании Закона о медиации. Но такое

участие посредника не означает применение медиации в уголовном процессе, поскольку ни факт обращения к посреднику, ни достигнутые при его содействии результаты, например, письменное соглашение о примирении не имеют правового значения» [15], что и объясняет, на наш взгляд, отсутствие прямого упоминания в Постановлении Верховного суда РФ № 1 от 18 января 2018 о возможности применения примирительных процедур в уголовно-правовых отношениях и использования последним более размытой формулировки «иных публично-правовых отношений».

Инициирование процедуры судебного примирения ставит ряд как процессуально-правовых, так и материально-правовых вопросов, положительные ответы на которые позволят прибегнуть к данной процедуре, или что мы назвали условиями применения примирительных процедур. Речь идет об основаниях, на которых

возможно применение данной процедуры, касающееся как формы ее применения, так и материального права, а также ряд других условий, соблюдение которых необходимо для применения процедуры судебного примирения.

В качестве таких условий мы выделили: отсутствие платы за проведение данной процедуры; факультативность (добровольность) или условие наличия воль двух сторон как условие применения судебного примирения; возбуждение судебного производства по делу как неперемное условие проведения судебного примирения; определение суда о проведении примирительной процедуры как формально-юридическое основание проведения процедуры судебного примирения; условие «медиабельности» правового спора как материально-правовое условие применения процедуры судебного примирения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зайцева Л. И. Современные условия применения процедуры медиации в арбитражных судах Российской Федерации // *Baikal Research Journal. Известия Иркутской государственной экономической академии* — 2012. — № 1.
2. Калашникова С. И. Медиация в сфере гражданской юрисдикции. Дисс. канд. юрид. наук. — Екатеринбург. — 2010. С. 80.
3. Калашникова С. И. Медиация в сфере гражданской юрисдикции. Дисс. канд. юрид. наук. — Екатеринбург. — 2010. С. 80–81.
4. Kl. J. Hopt, F. Steffek, *Mediation: Principles and Regulation in Comparative Perspective*. OUP Oxford, 2013. P. 25.
5. Ситникова Л. Б., Шиловская А. Л., Надин И. Н., Демократизация гражданско-процессуального законодательства, путем активизации примирительных процедур // *Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал*. № 3. 2016. С. 86.
6. Загайнова С. К., Чудиновская Н. А., Шереметова Г. С. Обязательная медиация в Италии: проблемы реализации // *Электронное приложение к «Российскому юридическому журналу»*. № 6. 2017. С. 58.
7. Курас Т. Л. Вопросы действия принципа диспозитивности в гражданском процессе РФ // *Сибирский юридический вестник*. № 3(42). — 2008. С. 76
8. Ситникова Л. Б., Шиловская А. Л., Надин И. Н. Демократизация гражданско-процессуального законодательства, путем активизации примирительных процедур // *Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал*. № 3. 2016. С. 86.
9. Коломытцева В. В. Соотношение медиации и досудебного способа урегулирования правовых конфликтов // *Вестник ТГУ*. — 12(116). — 2012. С. 513.
10. Коломытцева В. В. Медиативный способ урегулирования правовых конфликтов: порядок проведения и некоторые проблемы реализации // *Вестник Тамбовского университета. Серия: гуманитарные науки*. — 2012. С. 378–382.
11. Колясникова Ю. С. Примирительные процедуры в арбитражном процессе. Дисс. канд. юрид. наук. — Екатеринбург. — 2009. С. 115
12. Калашникова С. И. Медиация в сфере гражданской юрисдикции. Дисс. канд. юрид. наук. — Екатеринбург. — 2010. С. 97
13. Осипов Ю. К. Подведомственность юридических дел // *Российский ежегодник гражданского и арбитражного процесса*. — 2004. № 3. — С. 746;
14. S. Guinchard, *Droit processuel. Droit commun et droit comparé du procès*. Dalloz. 2005. P. 1006.
15. Чепрасова Ю. В., Шатурина Н. А. Проблемы и перспективы внедрения процедуры медиации в уголовное производство // *Проблемы экономики и юридической практики*. — 2017. — № 6. С. 233

© Макаренко Наталья Николаевна (mail@advokat-makarenko.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОТМЕНЫ ПРЯМОГО КОНТРОЛЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

LEGAL ASPECTS OF THE ABOLITION OF DIRECT CONTROL OF TRANSFER PRICING

**S. Radaev
D. Volchkov**

Summary. The article is devoted to the analysis of international norms governing transfer pricing, the history of the development of this mechanism abroad, and its application in the national market of the Russian Federation. The importance of transfer pricing in the framework of economic activities related to cross-border transactions or transfer of assets within companies with a complex holding structure and transnational companies is determined.

Keywords: transfer pricing, tangible assets, international financial instruments, multinational companies, tax system.

Радаев Сергей Максимович

К.м.н., ООО НекстГен, г. Москва, Россия
radaevsm@gmail.com

Волчков Дмитрий Алексеевич

ООО НекстГен, г. Москва, Россия
Volchkovdma@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена анализу международных норм, регулирующих трансфертное ценообразование, истории развития данного механизма за рубежом, и применению его на национальном рынке Российской Федерации. Определяется важность трансфертного ценообразования в рамках ведения экономической деятельности, связанной с трансграничными сделками или передачей активов в рамках компаний со сложной холдинговой структурой и транснациональных компаний.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, материальные активы, международные финансовые инструменты, транснациональные компании, налоговая система.

История вопроса за рубежом

Трансфертное ценообразование традиционно относится к сложным темам. Помимо непосредственных участников сделки, цена затрагивает интересы государственных институтов, поскольку непосредственно влияет на пополнение бюджетов — федеральных, региональных, местных. Традиционно налогоплательщики стремятся минимизировать налоговые отчисления, а органы налогового регулирования их увеличить. В случае, когда в сделке участвуют резиденты разных государств, рост цены, в одном государстве неизбежно приведет к уменьшению цены в другом государстве, что однозначно приведет к снижению налоговой базы. Каждое из государств заинтересовано в максимизации налоговых поступлений, как правило, апеллируя к необходимости увеличению цены до рыночного уровня. Естественно другое государство не готово симметрично поддерживать уменьшение цены, снижая свою налогооблагаемую базу.

Задача трансфертного ценообразования, в рамках закона оптимизировать распределение налоговой базы или убытков. Если говорить о трансграничных сделках, когда в одном государстве убыток, а в другом прибыль, очевидно, что в целях оптимизации налогообложения выгодно перенести убыток в государство с прибылью,

при этом снижается, как минимум размер уплачиваемого налога на прибыль. Это справедливо даже в тех случаях, когда убыток переносится на будущие периоды (в России это реализовано ст. 283 НК).

В 1979 ОЭСР (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) выпустил «Transfer pricing Guidelines for multinational enterprises and tax administrations». (затем ОЭСР обновляло их в 1984 и 1995 годах).

В 1998 ООН опубликовал отчет «International Income Taxation and Developing Countries» В 1999 UN Conference on Trade and Development (UNCTAD) опубликовала отчет по вопросам Трансфертного ценообразования.

В 2011 вступила в игру European Commission, которая:

- ◆ включила вопросы трансфертного ценообразования в Кодекс поведения («codes of conduct» by the EU Council).
- ◆ разработала guidelines on low-value-adding intra-group services

В свою очередь, в США эти вопросы регулируются USA Transfer Pricing Regulations [4].

Над мониторингом процесса трансфертного ценообразования в ОЭСР трудится комитет — Committee

on Fiscal Affairs, который в своей деятельности руководствуется ст. 9 модельной конвенции (OECD Model Convention) позволяющей доначислять налоги, в случае если налогоплательщик реализует товары (работы, услуги) ниже рыночной стоимости [5].

Конвенция отражает также взаимную договоренность о соблюдении правила о симметричных корректировках, суть которого сводится к тому, что если одно государство облагает налогом разницу между фактической ценой и рыночной, то другое государство признает эту разницу в расходах.

Методические наработки США в трансфертном ценообразовании

Центральное руководство для налогоплательщиков и экспертов Службы внутренних доходов США (IRS) по применению стандарта «длины вытянутой руки» изложено в окончательных положениях Раздела 482 IRC, выпущенных в июле 1994 года. Эти правила полностью соответствуют Руководящим принципам ОЭСР 1995 года.

Arm's length principle (Стандарт вытянутой руки) требует оценки выполненных функций, используемых активов и рисков, штатно принимаемых контролируруемыми налогоплательщиками в их внутрифирменных операциях. Оценка производится по элементам «сопоставимых» неконтролируемых транзакций между неконтролируемыми налогоплательщиками. Правила применения стандарта определяют факторы для последующего сопоставления, включая функции, договорные условия, риски, экономические условия и характер имущества или услуг, участвующих в контролируемых и неконтролируемых операциях и содержат рекомендации по важным аспектам сопоставимости в рамках конкретных методов трансфертного ценообразования.

В правилах по применению стандарта вытянутой руки признается, что сопоставимость не обязательно должна быть абсолютной, однако неконтролируемая транзакция должна быть скорректирована таким образом, чтобы быть достаточно похожей, это обеспечит надежную оценку стандарта вытянутой руки (связанности компаний). Как правило, корректировки, основанные на коммерческой практике, экономических принципах или статистическом анализе, производятся при существенных различиях между контролируемыми и неконтролируемыми транзакциями. Степень и надежность корректировок влияет на относительную достоверность анализа в соответствии с правилом наилучшего метода.

Примечательно, что законодатели отдельно рассматривают вопросы трансфертного ценообразования в аб-

солютно смежных областях — передача материального имущества и передача нематериального имущества.

Определение налогоплательщиков находящимся под общим контролем

Правила, согласно Разделу 482, применяют стандарт вытянутой руки к операциям между налогоплательщиками, находящимися под общим контролем. Такие налогоплательщики обычно упоминаются как «связанные стороны».

Передача материального имущества. Правило лучшего метода

В соответствии с правилами результат вытянутой руки контролируемой транзакции должен определяться в соответствии с методом, который обеспечивает наиболее надежную оценку результата вытянутой руки.

При выборе наилучшего метода необходимо учитывать два основных фактора: степень сопоставимости контролируемых и неконтролируемых транзакций, а также качество данных и допущений, используемых при анализе. Если в правиле наилучшего метода четко не указано, какой метод следует выбрать, возможно рассмотреть конкурирующие методы и выбрать те, которые лучше согласуются с основным массивом данных.

В соответствии с правилом наилучшего метода разрешается определять независимые результаты контролируемых операций, связанных с передачей материального имущества (например, внутрифирменной продажей товаров), по любому из пяти нижеуказанных методов или неуказанному методу, на котором мы остановимся подробнее.

Пять указанных методов — это сопоставимая неконтролируемая цена, цена перепродажи, добавочная стоимость, сопоставимая прибыль и распределение прибыли.

Передача нематериального имущества. Методы определения длины руки

В соответствии с правилом наилучшего метода, нормативные акты разрешают определять независимые результаты контролируемых транзакций, связанных с передачей нематериального имущества (например, внутрифирменной лицензии на патенты), с помощью любого из этих трех указанных методов: сопоставимой неконтролируемой транзакции (CUT), метод сопоставимой прибыли, или метод разделения прибыли (или по неопределенному методу).

Российские новации 2018 г.

Безусловно, главным событием прошлого года в сфере законодательства о трансферном ценообразовании было принятие Федерального закона от 3 августа 2018 года № 302-ФЗ о внесении изменений в части 1 и 2 Налогового кодекса Российской Федерации [1]. Надо сказать, что данный закон стал частью комплекса мер по настройке налоговой системы, которая осуществлялась в целях улучшения условий осуществления предпринимательской деятельности за счет снижения административной нагрузки на бизнес. С этим законом у нас были внесены серьезные изменения: во-первых, был отменен контроль за применением трансфертных цен во внутрироссийских сделках за исключением отдельных зон рисков; во-вторых, существенно сокращена сфера применения за ценами в трансграничных сделках. Необходимо более подробно остановиться на каждом из этих двух изменений.

Первое изменение, это отмена контроля за применением цен во внутрироссийских сделках. Необходимо отметить, что этот контроль был отменен не полностью. Контроль был сохранен для тех случаев, когда с точки зрения Министерства Финансов существует риск причинения ущерба бюджетной системе Российской Федерации и, в частности бюджетов субъектов Российской Федерации. К таким случаям, относятся применение пониженных ставок налога на прибыль организаций в рамках налоговых режимов, предусмотренных для особых экономических зон, региональных и инвестиционных проектов, в специальных инвестиционных пространствах, территориях, опережающего социально-экономического развития и некоторых других случаев. Контроль за ценами в таких сделках, начиная с 2019 года, будет осуществляться при условии, что сумма доходов по этим сделкам за соответствующий календарный год будет превышать 1 млрд. рублей. Перечень таких случаев, при которых контроль за ценами в российских сделках сохраняется, перечислен сейчас в п. 2 статьи 105.14 Налогового кодекса. Привлекает внимание то, что п. 2. Статьи 105.14 Налогового кодекса больше не содержит самостоятельных положений, предусматривающих контроль в случаях применения пониженных ставок налога на прибыль организаций в рамках налоговых режимов, предусмотренных для особых экономических зон, региональных инвестиционных проектов, социально-инвестиционных контрактов, как это было ранее. Данное положение у нас сейчас заменено одним единым основанием признания сделок, контролируемых в этих случаях, и сформулировано оно как применение разных ставок по налогу на прибыль организации за исключением ставок, предусмотренных пунктами 2.4 статьи 284 Налогового кодекса. На это стоит обратить внимание, чтобы не создавалось ложное представление о том, что

эти случаи были исключены из-под контроля, это совсем не так. Если еще более простым языком описать первое изменение, то можно сказать так: трансферные цены в российских сделках, которые до 1 января 2019 г. контролировались в случае, если сумма дохода по сделкам за год превышала 1 млрд.руб., больше не контролируются. А трансферные цены во внутрироссийских сделках, которые контролировались в случае, если сумма дохода по сделкам за календарный год превышала 60–100 млн. рублей, контролируются с 1 января 2019 года в случае, если эта сумма составляет более 1 млрд. рублей.

Второе изменение, коснулось сферы применения контроля за ценами в отношении трансграничных сделках. До принятия Федерального закона № 302-ФЗ существовала проблема, регулярно поднимаемая налогоплательщиками, и связана она была с отсутствием в Налоговом кодексе положений, устанавливающих суммовой критерий для целей признания трансграничных сделок, заключенных между взаимозависимыми лицами. Соответствующее положение Налогового кодекса применялось исключительно в отношении трансграничных сделок, приравненных к сделкам между взаимозависимыми лицами. И этот суммовой критерий у нас составлял 60 млн. рублей. В результате, трансграничные сделки между взаимозависимыми лицами признавались контролируемы независимо от суммы доходов по сделкам за календарный год. Это безусловно, создавало дополнительную административную нагрузку на бизнес поскольку требовало представления и подготовки документации и уведомлений даже в отношении тех сделок с незначительными суммами. В связи с этим в статью 105.14 Налогового кодекса были внесены изменения, в соответствии с которыми установлен единый суммовой критерий в размере 60 млн. рублей для целей признания трансграничных сделок, контролируемых как по сделкам с взаимозависимыми лицами, так по сделкам, приравненным к ним. Это, существенно сократит сферу применения контроля за ценами в трансграничных сделках и частично разгрузит бизнес. Несмотря на то, что налоговый кодекс был дополнен этими новыми положениями еще в сентябре 2018 г., применять эти положения следует в отношении сделок, доход и расходы по которым признаются при исчислении налога на прибыль организации, начиная с 1 января 2019 г. вне зависимости от даты заключения совместного договора.

Не менее важным событием стало обеспечение международного обмена информацией между налоговыми органами. В ноябре 2014 г. на Саммите глав государств и правительств G20 в Австралии Российской Федерацией были взяты на себя политические обязательства начать автоматический обмен до конца 2018 г. В целях обеспечения участия Российской Федерации в автоматическом обмене за последние 4 года была проделана работа,

в результате которой была сформирована вся необходимая международная и национальная правовая база для участия РФ в автоматическом обмене. Как это происходило? Сначала в 2014 году была ратифицирована Конвенция по взаимной административной помощи по налоговым делам, которая позволяет компетентным органам договаривающихся государств по взаимной договоренности автоматически обмениваться информацией. Но поскольку для осуществления обмена отдельными видами информации в частности отчетами и финансовой информацией в соответствии с этой Конвенцией требуется наличие отдельных соглашений между компетентными органами государств, Российская Федерация также присоединилась в 2016 г. к двустороннему соглашению об автоматическом обмене финансовой информацией в налоговых целях, а в 2017 г. к двустороннему соглашению компетентных органов об автоматическом обмене страновыми отчетами. На этом у нас формирование международной правовой базы завершилось. В 2017 г. Россия перешли к формированию национальной правовой базы. Так, в конце 2017 г. в целях создания механизма сбора налоговыми органами Российской Федерации информации, которая необходима для обеспечения обмена информацией с компетентными органами зарубежных стран, был принят Федеральный закон от 27.11.2017 N335-ФЗ г. по внесению изменений в часть 1 Налогового кодекса в части реализации международного автоматического обмена информацией по международным группам компаний. Данный закон, в частности, направлен на повышение эффективности применения положений Кодекса в части налогового контроля за трансграничными сделками, за ценообразованием в этих сделках [2]. Направленность закона условно можно разделить на 2 части: 1 часть направлена на реализацию положений многостороннего соглашения компетентных органов об автоматическом обмене страновыми отчетами и минимизации возможных рисков для крупных российских компаний, ведущих бизнес на транснациональном уровне. В этих целях законом у нас установлена обязанность по предоставлению в налоговые органы соответствующих сведений, среди которых страновой отчет по деятельности группы компаний в стране, документация по международной группе компаний и национальная документация участника международной группы компаний. Данная обязанность распространяется на налогоплательщиков-участников международной группы компаний в случае, если консолидированная выручка превышает 50 млрд. рублей за финансовый год. При этом страновой отчет по международной группе компаний, предполагает раскрытие информации о ведении бизнеса в мировом масштабе, и подлежит передаче налоговыми органам иностранных юрисдикций в рамках автоматического обмена налоговой информацией. В страновом отчете, в частности, раскрываются сведения о суммах доходов, прибыли, упла-

чиваемых налогах, о численности работников, а также о видах деятельности каждого из участников международной группы с отражением сведений, позволяющих идентифицировать каждого участника. Фактически, документ предполагает раскрытие информации о распределении доходов между участниками международных групп компаний, необходимое для оценки рисков, связанных с отмыванием налогооблагаемой базы и уводом, прибыли из-под налогообложения. Обязанность по предоставлению странового отчета подлежит исполнению материнской компанией либо уполномоченным ей участником. За непредоставление странового отчета установлена ответственность в виде штрафа в размере 100 тыс. рублей, которая не применяется первые три года. Аналогичное требование по предоставлению странового отчета вводится во всех странах, присоединившихся к Соглашению компетентных органов об автоматическом обмене страновыми отчетами. В случае непредоставления странового отчета материнской компанией в Российской Федерации иностранные налоговые органы имеют право потребовать страновой отчет с участников группы, которая осуществляет деятельность на их территории. Закон предусматривает аналогичное право для ФНС — потребовать с дочерних организаций иностранных компаний страновой отчет, если этот отчет не получают в рамках международного обмена. Причем, в соответствии с международными договоренностями, такое право возникает даже в том случае, если в стране местонахождения материнской компании законодательно не были установлены необходимые требования, но государство, тем не менее, уже присоединилось к Соглашению компетентных органов об автоматическом обмене отчетами. Вторая часть закона предполагает реализацию положений Многостороннего соглашения компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией — так законом введена обязанность по представлению организациями финансового рынка финансовой информации о клиентах, выгодоприобретателях и лицах, прямо или косвенно их контролирующих. К организациям финансового рынка закон относит кредитные организации, страховщиков, профессиональных участников рынка ценных бумаг и государственные пенсионные фонды, акционерные пенсионные фонды. А при этом финансовой информацией является информация об операциях, счетах и вкладах, страховках, сумме денежных средств и стоимости имущества, находящегося в распоряжении организаций финансового рынка, о внутренних операциях по договорам с организациями финансового рынка и иная аналогичная информация. Финансовая информация представляется в отношении клиентов организаций финансового рынка, которые являются налоговыми резидентами данных государств, для ее последующей передачи в компетентные органы таких иностранных государств. Аналогичная информация в отношении налоговых резидентов

Российской Федерации поступает в ФНС от иностранных компетентных органов, которые заявили о желании осуществлять автоматический обмен с российскими. За непредоставление организацией финансового рынка необходимой информации или за направление информации с нарушением срока установлена ответственность в виде штрафа в размере 500 тыс. рублей. В 2018 году в рамках реализации этого закона, был принят ряд постановлений и приказов Федеральной налоговой службы, направленных на активацию международного автоматического обмена. В частности, постановлениями Правительства были утверждены типовые соглашения между ФНС и компетентными органами иностранных государств об автоматическом обмене страновыми отчетами и финансовой информацией, определен порядок передачи финансовой информации и страновых отчетов компетентным органам иностранных государств и получения финансовой информации и страновых отчетов федеральной службой, а также требования к защите передаваемой информации. Что касается приказов ФНС, то им были утверждены форматы странового отчета и уведомления об участии международной группы компаний, а также порядок их заполнения и предоставления в электронном формате. Также ФНС были определены перечни иностранных государств и территорий, с компетентными органами которых осуществляется автоматический обмен страновыми отчетами и финансовой информацией. Надо сказать, что в перечень государств, с которыми осуществляется обмен страновыми отчетами, вошло 57 государств и территорий, а в аналогичный перечень по автоматическому обмену финансовой информацией вошло 73 государств и территорий. Таким образом, можно говорить, что в 2018 г. окончательно было завершено формирование нормативно-правовой базы, необходимой для осуществления автоматического обмена между налоговыми органами. Теперь такой обмен возможен. Еще одним заметным событием 2018 г. стало Приказ Минфина России от 29 марта 2018 г. №60н «Об утверждении Порядка заключения соглашения о ценообразовании для целей налогообложения в отношении внешнеэкономической сделки, хотя бы одна сторона которой является налоговым резидентом иностранного государства, с которым заключен договор (соглашение) об избежании двойного налогообложения, с участием уполномоченного органа исполнительной власти такого иностранного государства» Приказ был принят в целях реализации нового пункта второй статьи 105.20 Налогового кодекса, в соответствии с которым в случае заключения соглашения по преобразованию предусматривается соглашение внешнеэкономической сделки, налогоплательщик вправе обратиться в ФНС с заявлением о заключении такого соглашения о ценообразовании с участием уполномоченного органа исполнительной власти такого иностранного государства [3]. Предметом приказа Министерства финан-

сов стали, во-первых, возложение на ФНС полномочий компетентных органов при проведении взаимосогласительной процедуры для целей заключения соглашения по ценообразованию в отношении внешнеэкономических сделок и, собственно, определение этой самой процедуры заключения между ФНС и российской организацией-налогоплательщиком, отнесенным к категории крупнейших, соглашения о ценообразовании в отношении внешнеэкономических сделок.

В соответствии приказом Министерства финансов процедура заключения такого соглашения включает в себя 5 стадий. Очень коротко их охарактеризую. Первое — это предварительное обсуждение соглашения о ценообразовании внешнеэкономических сделок, которое, в принципе, не является обязательным. Основанием для проведения предварительного обсуждения является представление налогоплательщиком ФНС соответствующего заявления, составленного в произвольной форме. В этом заявлении налогоплательщик отражает все вопросы, которые являются значимыми и которые он хотел бы обсудить. Среди таких вопросов могут быть, например, наличие основания для заключения соглашения о ценообразовании, методы, которые предполагается, так сказать, применять в этих сделках, каковы перспективы достижения взаимного соглашения компетентных органов, процедуры, сроки заключения соглашения, какие необходимы документы, каким образом будут реализовываться взаимные соглашения компетентных органов на территории Российской Федерации. Т.е. совершенно разные вопросы, которые волнуют налогоплательщиков. Надо сказать, что предварительное обсуждение не носят обязательного характера ни для налогоплательщика, ни для ФНС. Вне зависимости от того, чем завершилось предварительное обсуждение, налогоплательщик вправе обратиться в ФНС с заявлением о заключении соглашения о ценообразовании — это уже вторая стадия процедуры. Вместе с этим заявлением налогоплательщик должен представить в ФНС России все документы, информацию, которые были представлены контрагентом иностранным компетентным органом в рамках процедуры заключения аналогичного соглашения в иностранном государстве или его аналоге с участием ФНС. Это необходимо для обеспечения возможности осуществления взаимных консультаций соответствующим компетентным органом для того, чтобы у нашего налогового органа и налогового органа иностранного государства был предмет для обсуждения. Третья стадия — рассмотрение заявления о заключении (об изменении) соглашения о ценообразовании в отношении внешнеэкономических сделок. Если по мнению ФНС предложены обоснованные методы определения цен, то налоговой службой принимается решение о возможности проведения процедуры переговоров с компетентным органом иностранного государства, в рамках которой

достигается или не достигается взаимное соглашение компетентных органов иностранного государства. Четвертая стадия — проведение переговоров с компетентным органом иностранного государства.

Пятая, заключительная, стадия — Заключение соглашения о ценообразовании в отношении внешнеторговых сделок с участием компетентных органов нескольких иностранных государств

Прогноз на 2019–2020 гг.

Основными направлениями налоговой политики на 2019 год и плановый период в 2020–2021 г. предусмотрено изменение порядка определения трансферных цен в трансграничных сделках, предметом которых выступают материальные активы, товары биржевой торгов-

ли, а также реализация мер, направленных на выявление реального содержания сделок. Предполагается, что в 2019 г. в налоговый кодекс будут внесены изменения, которые будут направлены на определение факторов сопоставимости материальных активов, введение необходимости учета функций по разработке и совершенствованию содержания и защите использования материальных активов, осуществление контроля над выполнением этих функций, уточнение методики выбора даты совершения зарегистрированных сделок в интервале рыночных цен. Министерство финансов полагает, что данные изменения позволят обеспечить защиту налоговой базы в условиях современной глобальной экономики и обеспечат оптимальное налогообложение прибыли транснациональных компаний. В ближайшее Министерство финансов планирует разместить законопроект для публичного обсуждения на официальном сайте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. N302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Российская газета — Федеральный выпуск № 170(7633) от 6 августа 2018 г.]
2. Федеральный закон от 27 ноября 2017 г. N335-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Российская газета — Федеральный выпуск № 271(7437) от 30 ноября 2017 г.]
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29.03.2018 г. № 60н «Об утверждении Порядка заключения соглашения о ценообразовании для целей налогообложения в отношении внешнеторговой сделки, хотя бы одна сторона которой является налоговым резидентом иностранного государства, с которым заключен договор (соглашение) об избежании двойного налогообложения, с участием уполномоченного органа исполнительной власти такого иностранного государства» [Зарегистрировано в Минюсте России 03.05.2018 N50957]
4. Transfer Pricing Regulations 26 U. S. Code Title 26— internal revenue code
5. Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version publication Paris Organisation for Economic Co-operation and Development 2017 ISBN59789264287952

© Радаев Сергей Максимович (radaevsm@gmail.com), Волчков Дмитрий Алексеевич (Volchkovdma@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОРГАНА МВД РОССИИ НА РАЙОННОМ УРОВНЕ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ И ЗАКОННОСТИ В АСПЕКТЕ ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ

**FEATURES OF ACTIVITY OF THE HEAD
OF TERRITORIAL AUTHORITY
OF THE MINISTRY OF INTERNAL
AFFAIRS OF THE RUSSIAN FEDERATION
AT THE REGIONAL LEVEL
ON STRENGTHENING OF DISCIPLINE
AND LEGALITY IN ASPECT OF A LEGAL
REGULATION**

**V. Rusakov
R. Ebzeev**

Summary. This article deals with issues regulated by regulatory legal acts, in which the responsible role is determined by the head of the internal affairs body in disciplinary legal relations. The authors explore the main problems of the legal regulation of the activities of the heads of internal affairs bodies in maintaining official discipline. Based on a comprehensive analysis of the regulatory framework in the internal affairs bodies, the article formulates and substantiates specific author's proposals aimed at eliminating legal conflicts and improving the effectiveness of measures to strengthen professional discipline and the rule of law.

Keywords: discipline and legality; the head of the internal affairs body; legal support; law enforcement bodies.

Русаков Виктор Кузьмич

*К.ю.н., доцент, полковник полиции, Академия
управления МВД России, Москва
zim76@mail.ru*

Эбзеев Рустам Юрьевич

*Полковник полиции, Академия управления МВД России
Москва
ebzeev_09@inbox.ru*

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются вопросы регулируемые нормативными правовыми актами, в которых ответственная роль определена руководителю органа внутренних дел в дисциплинарных правоотношениях. Авторы исследуют основные проблемы правовой регламентации деятельности руководителей органов внутренних дел по поддержанию служебной дисциплины. На основе комплексного анализа нормативной правовой базы в органах внутренних дел в статье сформулированы и обоснованы конкретные авторские предложения, направленные на устранение правовых коллизий и улучшение эффективности мероприятий по укреплению служебной дисциплины и режима законности.

Ключевые слова: дисциплина и законность; руководитель органа внутренних дел; правовое обеспечение; органы внутренних дел.

В своем выступлении на расширенном заседании коллегии МВД России, Президент Российской Федерации В.В. Путин обозначил направления, на которые стоит обратить внимание. «Повышенное внимание уделять укреплению служебной дисциплины среди личного состава» — акцентировал внимание глава государства [7]. Руководители ОВД рассматриваются как субъекты воздействия на сотрудника и как должностные лица, управляющие дисциплинарными отношениями.

Работу с кадрами осуществляет тот субъект управления, кто непосредственно и персонально отвечает за результаты работы руководимой им организации. Это положение является аксиомой социального управле-

ния. При многочисленном составе органа рассмотрение всех кадровых вопросов (проблем управления персоналом) превышает реальные возможности руководителя [6, с. 68]. В связи с чем руководитель территориального органа МВД России на районном уровне (далее — руководитель ТО МВД России на районном уровне) должен обладать полнотой властных полномочий по регулированию дисциплинарных отношений.

При этом руководитель самостоятельно в процессе управления не сможет осуществлять все стадии принятия управленческого решения в связи, с чем ему необходимо опираться на своих заместителей и помощников. Заместители начальника ТО МВД России на районном

уровне и помощник начальника ТО МВД России по работе с личным составом будут осуществлять аналитическую работу по вопросу состояния дисциплины и законности и претворять жизнь решения руководителя ТО МВД России на районном уровне в виде его оформления.

Для того, чтобы непосредственно определить роль руководителя в процессе дисциплинарных отношений между руководителем и подчиненным, необходимо проанализировать весь спектр нормативных правовых актов на предмет особенности и специфики исполнения руководителем ТО МВД России на районном уровне своих полномочий и выработке управленческих решений.

Основным документом, обеспечивающим и определяющим руководящую роль руководителя ТО МВД России на районном уровне в процессе предупреждения нарушений дисциплины и законности служит Федеральный закон от 30.11.2011 № 342 [1], который определяет ряд важных положений и особенности должности руководителя ТО МВД России на районном уровне. В статье 1 данного федерального закона дано понятие должности сотрудника органа внутренних дел, в том числе руководителя и уполномоченного руководителя. Значение данных понятий позволяет определить объем полномочий руководителей по отношению к подчиненным сотрудникам. Также в данном федеральном законе определены принципы построения службы в органах внутренних дел (ст. 4). Данные принципы позволяют нам предположить о тех основополагающих началах, которые заложены в правильном прохождении службы сотрудником ОВД при их соблюдении. Также стоит отметить, что данный федеральный закон регламентирует формы взаимодействия сотрудника и руководителя между собой, определяет принадлежность сотрудника к конкретному подразделению, наделяет сотрудника ОВД определенными правами и обязанностями, устанавливает запреты и ограничения связанные с прохождением службы, определяет текст и форму принятия присяги и т.д. Немаловажным является установленная главой 7 Федерального закона от 30.11.2011 № 342 установленная служебная дисциплина в ОВД, ее понятие, содержание и порядок воздействия на сотрудника ОВД при ее нарушении. Применительно к полномочиям руководителя ТО МВД России на районном уровне, необходимо отметить, что п. 3 ст. 47 Федерального закона от 30.11.2011 № 342 регламентирует, что правовой статус руководителя по поддержанию служебной дисциплины в подразделении, более полно определен и разъяснен в дисциплинарном уставе органов внутренних дел [3]. В данной же главе установлены виды наказаний и порядок привлечения к дисциплинарной ответственности. По мнению автора относительно профилактических мер нарушений дисциплины и законности, возможно, было бы в развитии добавить статью после статьи 47

Служебная дисциплина и наименовать ее предупреждение нарушений служебной дисциплины и обеспечение режима законности в органах внутренних дел. Данная статья позволила бы конкретизировать понятие профилактики предупреждения дисциплины и законности, установить перечень мер, определить формы воздействия, а также субъектов, на которых может возлагаться данная деятельность.

Нельзя не отметить значение Федерального закона от 07.02.2011 № 3 ФЗ «О полиции» [2] для дисциплинарных взаимоотношений и деятельности по недопущению нарушений законности. Данный федеральный закон определяет права и обязанности сотрудника полиции (в отдельных случаях и сотрудников имеющих специальные звания юстиции и внутренней службы), дает право на применение отдельных мер государственного принуждения, порядок использования специальных средств, физической силы и огнестрельного оружия, принципы деятельности полиции. Данный нормативно-правовой акт, разъясняет принцип законности, а также определяет, что руководитель ТО МВД России на районном уровне несет ответственность за деятельность полиции в составе возглавляемых территориальных подразделений, и определяет предел их деятельности. Для руководителя ОВД данный федеральный закон значим с точки зрения оценки действий подчиненных сотрудников, соотношение их труда с их полномочиями и алгоритмом действий по решению задач возложенных конкретно на сотрудника полиции в целом. Относительно данного нормативно-правового акта, то автор предлагает внести норму по порядку оценки законности действий сотрудника полиции (в отдельных случаях иные категории сотрудников ОВД) в случае возникновения ситуаций, имеющих двойное толкование, а также спорное применение норм данного федерального закона. Такой порядок можно было бы облечь в законную форму в виде Комиссии территориального органа МВД России на районном уровне, куда бы делегировались помимо руководителей и сотрудников ОВД сотрудники прокуратуры Российской Федерации, судов, следственного комитета и общественного совета при территориальном органе МВД России на районном уровне. Но данный вопрос требует дополнительной проработки на уровне Министерства Внутренних дел Российской Федерации. Такой шаг позволил бы руководителю ТО МВД России на районном уровне, контролировать проблемы и причины нарушения дисциплины и законности и на ранней стадии возникновения ситуаций пограничных с нарушением дисциплины и законности предупреждать их, и иметь общую позицию по различным фактам применения полномочий с сотрудниками других правоохранительных органов и судов. Еще одним особым нормативным правовым актом, отмечающим отдельный статус

руководителя ОВД в вопросе служебной дисциплины и законности является Дисциплинарный устав органов внутренних дел Российской Федерации (далее — Дисциплинарный Устав ОВД РФ) [3]. В данном документе довольно-таки подробно определено назначение служебной дисциплины, ее цель и место руководителя ОВД по ее поддержанию. Здесь же установлено, что руководитель ОВД наделен определенными правами по своим распоряжениям, требование приказа и его сила, а также действия по его обжалованию и случаи неисполнения приказа. Несмотря на то, что п.п. л п. 7 главы 3 Дисциплинарного устава ОВД РФ руководителю ОВД РФ вменены обязанности по принятию мер по выявлению, пресечению и профилактике нарушений служебной дисциплины сотрудниками, а также причин и условий их совершения, руководителю ОВД не дан конкретный механизм по унификации этого вида деятельности на всей территории Российской Федерации. Отдельно стоит отметить и тот факт, что за нарушение дисциплины и законности в Дисциплинарном уставе ОВД РФ [3] не разграничены категории нарушений на незначительное нарушение, обычное нарушение и грубое нарушение, где руководителю бы четко можно было бы применять те или иные виды взысканий к сотруднику ОВД. Данную работу можно было бы провести при помощи аналитической работы по изучению практики нарушения дисциплины и законности на территории Российской Федерации при помощи информационных ресурсов подготовить карту нарушений дисциплины и законности по их структуре и динамике. На основе проведенного анализа, возможно, сделать определенные характеризующие признаки каждому виду дисциплинарного наказания, закрепив их в Дисциплинарном уставе ОВД РФ [3].

Стоит акцентировать внимание на приказе МВД России от 05.06.2017 № 355 [4], на основании которого у руководителя напрямую возникают права по управлению коллективом ТО МВД России на районном уровне, а помимо прав и обязанности по различным направлениям деятельности и ответственность за организацию деятельности ТО МВД России на районном уровне, ответственность за профилактику среди сотрудников нарушений дисциплины и законности. Этот документ делегирует руководителю право разделять полномочия и компетенцию среди подчиненных сотрудников ТО МВД России, определять штатную расстановку, вопросы подчинения тем или иным сотрудникам конкретному руководителю структурного подразделения или своим заместителям. С позиции авторов статьи стоило бы более подробно разъяснить пп. 10 пп. 16 приказа МВД России от 05.06.2017, где установлена деятельность руководителя по участию в осуществлении собственной безопасности, заведомо не разъясняя руководителю, что это за направление и вид деятельности. Такое не-

определенное понятие без конкретизации сущности и содержания этого вида деятельности может быть интерпретирована руководителями по-разному, т.к. методы достижения цели данного направления, также различны. По мнению автора целесообразно было внести изменения в части планирования деятельности по предупреждению и профилактике нарушений служебной дисциплины и профессиональной деятельности, где определить срок, ответственного за этот вид деятельности и форму отчета. Не может быть не проанализирован приказ МВД России от 6 мая 2013 г. №241[5], определяющих объем полномочий руководителя ТО МВД России на районном уровне по применению мер поощрения и наложению дисциплинарных взысканий. Данный нормативно-правовой акт наделяет руководителя ТО МВД России правом на применение отдельных видов поощрения и отдельных видов дисциплинарных взысканий. Однако же стоит отметить, что правами по применению мер дисциплинарного взыскания и поощрения в письменном виде, согласно данного приказа наделяются руководители имеющие право назначения на должности сотрудников органов внутренних дел. Возникает вопрос, как быть руководителям ТО МВД России на районном уровне входящим в состав либо межмуниципальных ТО МВД России на районном уровне либо в состав управлений ТО МВД России на районном уровне. Отсюда можно сделать вывод, что у одних и тех же руководителей по своему статусу в части выполнения задач возлагаемых на органы внутренних дел неодинаковые полномочия и права в деятельности профилактики и предупреждения дисциплины и законности, что несет под собой необходимость руководителя постоянно обращаться к вышестоящему руководителю.

Правовая регламентация руководителя органа внутренних дел на районном уровне по вопросу профилактики нарушений дисциплины и законности довольно-таки обширна и включена в различные положения, приказы и распоряжения руководителей территориальных органов МВД России на уровне субъекта (далее — ТО МВД России на уровне субъекта). Мы лишь попытались разобраться в основополагающих нормативно-правовых актах федерального значения.

Подводя итог всему вышеуказанному в статье, необходимо отметить, что сложившаяся практика безусловного привлечения к дисциплинарной ответственности руководителя за нарушение дисциплины подчиненным приводит к тому, что во избежание такой ответственности, руководители вынуждены не выявлять или скрывать выявленные нарушения подчиненных, что приводит к их увеличению из-за безнаказанности действительно виновных лиц. Кроме того, оценку деятельности руководителя по профилактике нарушений среди подчинен-

ных делают по снижению числа наказанных, что так же ведет к сокрытию. Нарушения законности и служебной дисциплины сотрудниками органов внутренних дел представляет опасную тенденцию для эффективности их оперативно служебной деятельности, дискредитируют в глазах населения Министерство внутренних дел Российской Федерации как институт государственной вла-

сти. Одним из наиболее значимых средств обеспечения законности и эффективности укрепления служебной дисциплины, является институт служебных проверок в органах внутренних дел, в том числе такую важнейшую функцию как предупреждение, профилактика нарушений служебной дисциплины и законности среди личного состава органов внутренних дел.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 30 ноября 2011 № 342-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // <http://www.pravo.gov.ru> — 04.12.2016.
2. Федеральный закон от 07.02.2011 № 3-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О полиции».
3. Указ Президента Российской Федерации от 14 октября 2012 года № 1377 «О Дисциплинарном уставе органов внутренних дел Российской Федерации».
4. Приказ МВД России от 05.06.2017 № 355 «Об утверждении Типового положения о территориальном органе Министерства внутренних дел Российской Федерации на районном уровне».
5. Приказ МВД России от 6 мая 2013 г. № 241 «О некоторых вопросах применения мер поощрения и наложения дисциплинарных взысканий в органах внутренних дел Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
6. Бушкевич В. Н. Проблемы карьеры и её особенности в системе МВД России. Учебное пособие. М. 1998.
7. Президент России: Расширенное заседание коллегии МВД России [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: <http://www.kremlin.ru>. (Дата обращения: 18.04.2017).

© Русаков Виктор Кузьмич (zim76@mail.ru), Эбзеев Рустам Юрьевич (ebzeev_09@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Академия управления МВД России

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ УЧАСТНИКАМИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ПРАВОВОЕ ЯВЛЕНИЕ

ABUSE OF THE RIGHT OF PARTICIPANTS IN LABOUR RELATIONS AS A LEGAL PHENOMENON

R. Tkhagapsov

Summary. The article analyzes the concept of «abuse of rights» in labor relations, examines some types of abuse of rights by the employee, makes proposals to improve the legislation in terms of the legislative establishment of a single definition of «abuse of labor rights».

Keywords: the principle of good faith, abuse of the right of the employee and the employer, the prohibition of discrimination in the field of work, abuse of the right of trade Union bodies.

Тхагапсов Рамазан Аскербиевич

*К.ю.н., доцент, Карачаево-Черкесский филиал «МФПУ «Синергия»
ramazan-tkhagapsov@yandex.ru*

Аннотация. В статье проведен анализ понятия «злоупотребления правом» в трудовых правоотношениях, исследуются некоторые виды злоупотребления правом со стороны работника, вносятся предложения по совершенствованию законодательства в части законодательного установления единого определения понятия «злоупотребление трудовыми правами».

Ключевые слова: принцип добросовестности, злоупотребление правом работником и работодателем, запрет на дискриминацию в сфере труда, злоупотребление правом профсоюзными органами.

В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 N2 (ред. от 24.11.2015) «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» достаточно определённо указывается на необходимость «...соблюдения общеправового принципа недопустимости злоупотребления правом...», предполагая возможность суда отказать в удовлетворении иска при установлении факта злоупотребления правом со стороны работника. Данный нормативный акт свидетельствует о том, что работник, де-факто являющийся более слабой стороной в трудовых правоотношениях, наделён значительным арсеналом дозволенных норм, недобросовестное использование которых может расцениваться правоприменителем не иначе, как злоупотребление правом и как нарушение принципа добросовестности в реализации своих трудовых прав.

Возможные злоупотребления правом со стороны работодателя перманентно пресекаются в законодательстве в виде запретов. Так ст. 3 ТК РФ устанавливает запрет на дискриминацию в сфере труда: «Никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям или каким-либо социальным группам, а также от других об-

стоятельств, не связанных с деловыми качествами работника» [1. Ст. 3].

Анализ правоприменительной практики свидетельствует, что все чаще субъекты трудовых правоотношений искусственно создают ситуации, когда реализация своих, предоставленных трудовым законодательством прав, переходит в злоупотребление этими правами умышленно, либо по незнанию пределов, установленных законодательством.

Указанные злоупотребления могут выражаться в двух формах злоупотребления материальными правами и злоупотребления процессуальными правами.

Судебная практика свидетельствует о том, что значительная часть выявленных злоупотреблений правом со стороны работника проявляются в форме злоупотребления материальными правами. Однако, стоит отметить, что четко выраженного злоупотребления материальным правом в форме шиканы в трудовых правоотношениях может и не проявляться. Поэтому, работник создавая иллюзию соблюдения предоставленных ему законодательством трудовых прав, преследует иную, неправомерную цель, которая может выражаться как в его желании заставить работодателя нести больший материальный ущерб, так и создавать нервную обстановку вокруг возникшего спора, когда работник, как сторона спора, хоть и не преследует целью причинение материального вреда работодателю, действует ис-

ключительно «на зло», что в свою очередь ведет к значительной потере рабочего времени, моральных сил и т.п. со стороны работодателя.

При злоупотреблении материальными правами действия работника могут иметь форму правомерных действий, совершаемые работником в рамках предоставленных ему трудовым законодательством прав. Так, работник может не поставить в известность работодателя о наличии у него листка временной нетрудоспособности на день увольнения либо факт его вступления в профсоюзную организацию, согласование с которой необходимо при увольнении члена профсоюза. Здесь прослеживается, что стремления работника направлены не на защиту своих прав, а использование этих прав для восстановления его на работу и привлечения работодателя к ответственности.

Злоупотребление процессуальными правами могут выражаться в преднамеренном затягивании рассматриваемого спора в суде, совершаемыми работником в форме неявки в суд по различным, малозначимым причинам, путем подачи бесконечных ходатайств, хоть и косвенно относящихся к делу, но требующих время для их удовлетворения и т.п.

В любом случае, когда ответчик трудового спора имеет основания полагать, что есть признаки злоупотребления правом истцом и доказательства этого, то суд выносит решение обратное, чем того ожидал истец. В данном случае, суд, учитывая характер самого злоупотребления правом и правовые последствия таких действий для другой стороны, как правило, отказывает в удовлетворении исковых требований полностью или в части.

Рост случаев злоупотребления правом обеими сторонами трудовых отношений свидетельствует о том, что назрела необходимость закрепления понятия «злоупотребление трудовыми правами в ТК РФ».

Так, пункт 27 указанного Постановления Верховного Суда Российской Федерации гласит: «При рассмотрении дел о восстановлении на работе следует иметь в виду, что при реализации гарантий, предоставляемых (Трудовым) Кодексом работникам в случае расторжения с ними трудового договора, должен соблюдаться общеправовой принцип недопустимости злоупотребления правом, в том числе и со стороны работников. В частности, недопустимо сокрытие работником временной нетрудоспособности на время его увольнения с работы либо того обстоятельства, что он является членом профессионального союза или руководителем...

При установлении судом факта злоупотребления работником правом, суд может отказать в удовлетворении

его иска о восстановлении на работе (изменив, при этом, по просьбе работника, уволенного в период временной нетрудоспособности, дату увольнения), поскольку в указанном случае работодатель не должен отвечать за неблагоприятные последствия, наступившие вследствие недобросовестных действий со стороны работника» [2, п. 27].

Мы видим, что в данном Постановлении речь идет о злоупотреблении правом со стороны работника и в конкретной форме: ...в случае расторжения с ними (работниками) трудового договора...». На наш взгляд, попытка судебной трактовки в каждом конкретном случае злоупотребления правом является недопустимым и существует необходимость безотлагательного единого правового определения термина «злоупотребление трудовыми правами» именно в Трудовом кодексе РФ.

Представляется, что в этом определении должно быть учтено и достаточно частое такое явление, как злоупотребление правом работодателями и профсоюзными организациями, и их руководителями.

Вызывает недоумение тот факт, что принцип недопустимости злоупотребления правом в гражданском праве достаточно широко применяется, в то время как в ТК РФ о нем ничего не сказано. Вряд ли можно согласиться с утверждением некоторых ученых, полагающих достаточным данное в Гражданском кодексе РФ определение понятия «злоупотребление правом» и их предложение считать данное определение общеправовым и применимым ко всем отраслям права.

На наш взгляд, применять нормы гражданского законодательства о злоупотреблении правом в регулировании трудовых правоотношений породит еще больше казусов, а попытки устранения пробелов путем принятия Постановлений высшей судебной инстанцией РФ не способствует устранению недостатков в законодательном утверждении принципа недопустимости злоупотребления правом участниками трудовых отношений.

Исследования материалов судебной практики и мнения практикующих юристов, ежедневно сталкивающихся со случаями злоупотребления правом в трудовых отношениях, а также зарубежный опыт, предлагается внести в Раздел 1. Общие положения. Трудового кодекса РФ новую главу или параграф: «Пределы осуществления прав участниками трудовых отношений».

На наш взгляд, достаточно зрелые предложения на этот счет внесены на обсуждения Е. Сиденко [4, С.6]. Предлагается в эту главу включить отдельные проблемы недопустимости злоупотребления правом со стороны работодателя при приеме на работу, при выплате стиму-

лирующих надбавок, выплат и премий, злоупотребление при сокращении штата, беременными работницами, при выплате компенсаций при увольнении, скрытые формы неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязанностей работниками (скрытый саботаж), злоупотребление «прогульщиками» [4, С.13], злоупотребление со стороны профсоюзной организации и др. По каждой из перечисленных проблем, можно привести массу примеров из правоприменительной практики, наличие которых свидетельствует о необходимости незамедлительного внесения соответствующих изменений в трудовое законодательство.

На наш взгляд, в целях недопущения или минимизирования участившихся случаев злоупотребления правом со стороны работника с прямым умыслом причинить вред работодателю или без такого умысла, необходимо принцип недопустимости злоупотребления правом закрепить не только как общеправовой, но и как отраслевой принцип недопустимости злоупотребления правом субъектами трудовых правоотношений и четко регламентировать правовые последствия таких злоупотреблений, независимо от того, какая из сторон злоупотребила трудовыми правами.

Более того, необходимо внести в трудовое законодательство изменения в части касающейся предоставления полных и действительных сведений о себе и своем статусе работником при приеме на работу и их изменений в период его трудовой деятельности у данного ра-

ботодателя. Выполнение такого законного требования работником, на наш взгляд, лишит его соблазна использовать в споре с работодателем имеющиеся у него льготы и гарантии, которые не были известны работодателю при принятии решения в отношении работника.

Кроме того, было бы целесообразно, при приеме работника на работу кадровой службе включить в текст договора отдельный пункт, обязывающий претендента на вакантное рабочее место дать информацию о льготах и гарантиях, имеющихся у него на дату заключения договора и незамедлительно уведомлять об изменении этих льгот и гарантий в период действия трудового договора: установление инвалидности, вступление в члены профсоюза, избрании в государственные и муниципальные органы, что может потребовать периодические отвлечения от выполнения трудовых функций и других юридических фактов, которые могут послужить основанием для оспаривания принятого работодателем решения.

Такого же мнения придерживается и О. В. Золотухина в своей статье «Злоупотребление правом», а также другие ученые и правоприменители [3. 401–404].

Четкое и однозначное нормативное толкование указанных злоупотреблений участниками трудовых отношений, даст возможность более предвидеть перспективы итогов разрешения споров, что существенно снизит количество соответствующих дел, рассматриваемых в суде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N197-ФЗ (ред. от 01.04.2019)
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 г. № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» В ред. от 24.11.2015, СПС КонсультантПлюс. (Дата обращения: 09.04.2019 г.).
3. Золотухина О. В. Злоупотребление правом // Молодой ученый. — 2017. — № 12. — С. 401–404. — URL <https://moluch.ru/archive/146/41025/> (дата обращения: 22.04.2019).
4. Сиденко Е. Злоупотребление правом в трудовых отношениях. // Трудовое право. — № 2. — 2014 г.

К ВОПРОСУ ОБ ОТРАСЛЕВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СЕМЕЙНОГО ПРАВА

TO THE QUESTION ABOUT SECTORAL INDEPENDENCE OF FAMILY LAW

**T. Philippova
I. Mankovskiy
E. Titarenko**

Summary. In the article the author arises the disputable in the law literature question about the place of family law in Russian law system. The authors show the secularities of family law subject matter, method, also family law relationships, legal facts in family law. The article also gives algorithm of norms application to family relationships.

Keywords: family law, civil law, legal facts, law system, independent branch of law.

Филиппова Татьяна Аркадьевна

*К.ю.н., профессор, Алтайский Государственный
Университет*

Маньковский Иван Юрьевич

*К.ю.н., доцент, Алтайский Государственный
Университет*

Титаренко Елена Петровна

*Старший преподаватель, Алтайский
Государственный Университет
eptitarenko@bk.ru*

Аннотация. в статье рассматривается не теряющий актуальности вопрос о месте семейного права в системе российского права. Авторы показывают специфику предмета, метода правового регулирования, отмечают особенности семейных правоотношений, юридических фактов в семейном праве. Статья также предлагает алгоритм применения норм ГК РФ к семейным отношениям.

Ключевые слова: семейное право, гражданское право, юридические факты, система права, самостоятельная отрасль права.

В теории права сформировались и существуют два полярных мнения, определяющих место семейного права в российской правовой системе. Одни исследователи считают семейное право подотраслью гражданского права [3, с. 4–5]. Обосновывается это тем, что гражданское право прочно заняло свои «исконные позиции» в Семейном кодексе, так как расширено диспозитивное начало в методе правового регулирования, дублируются целые институты (общая собственность, опека ...) и в ближайшие годы делом техники может стать безболезненное возвращение семейного права в лоно матери — цивилистики. Другие авторы справедливо признают семейное право самостоятельной правовой отраслью [8].

Данная дискуссия имеет не только теоретическое, но и серьезное прикладное значение, проявляющееся в целом ряде вопросов:

- А) являются ли нормы ГК РФ общими, а нормы СК РФ специальными;
- Б) нужно ли самостоятельное регулирование семейных отношений там, где нормы ГК РФ применить невозможно;
- В) какое применимое право должно использоваться при решении споров, отягощенных иностранным элементом;

Практическую значимость решения вопроса о месте семейного права в системе российского права проиллюстрируем примером из практики. Граждане РФ, состоя-

щие в браке и проживающие на территории Финляндии, заключили 09.08.1991 г. брачный договор в соответствии с требованиями законодательства этой страны в простой письменной форме.

По условиям брачного договора стороны не имеют брачного права на имущество другого партнера, которым они владеют в настоящее время или приобретают позднее, а также на доход от этого имущества. 17.12.2006 супруг умер. Его наследниками являлись жена, дочь и сын от другого брака. Сын не предъявлял своих прав на наследственное имущество. Частью наследственной массы являлся земельный участок, находящийся на территории РФ, приобретенный супругами после заключения брачного договора и записанный на имя супруги. Дочь наследодателя, как наследница первой очереди, предъявила исковое заявление о признании за ней права собственности на долю в праве собственности на земельный участок. Ответчик возражала против удовлетворения иска, обосновывая тем, что земельный участок — ее личная собственность согласно условиям брачного договора.

Дело являлось предметом рассмотрения четырех судебных инстанций. Основным вопросом, который подлежало решить судам, являлся вопрос о применимом праве, поскольку стороны брачного договора его не определили. Суд первой инстанции отказал в удовлетворении иска, исходя из того, что отношения между супругами, включая брачный договор, являются семейно-правовыми и при-

менил нормы п. 1 ст. 161 СК РФ, содержащего коллизионную привязку о праве страны, где супруги имели совместное место жительства (законодательство Финляндии) признав, таким образом, легитимность брачного договора, заключенного в соответствии с законодательством Финляндии.

Суд апелляционной инстанции исходил из гражданско-правовой природы указанных отношений и применил нормы ГК РФ, отсылающие к российскому законодательству, отменил решение нижестоящего суда, признав за истцом и ответчиком право на $\frac{1}{2}$ доли. Как видно, разный подход к определению отраслевой самостоятельности семейного права и, как следствие, отраслевой принадлежности брачного договора явился причиной вынесения противоположных судебных актов. Судебная коллегия по гражданским делам ВС РФ установила правильность выводов суда первой инстанции, оставив его постановление в силе [12].

В другом деле, рассматривая вопрос о признании брачного договора недействительным, ВС РФ указал, что брачный договор является разновидностью двусторонней сделки, но имеющей свою специфику, обусловленную основными началами (принципами) семейного законодательства [13].

Как известно, в римском праве было всего две, с точки зрения современной теории права, отрасли — частная и публичная. В некоторых странах и в настоящее время не выделяют отрасли права. В то же время, необходимо согласиться с С.С. Алексеевым, считающим, что гражданское право действительно является профилирующей (базовой) отраслью, составляющей вместе с уголовным, административным правом и корреспондирующими им процессуальными отраслями права ведущую часть правовой системы, ее неразрушимое ядро. Но в соответствии с профилирующими отраслями формируются и функционируют на базе собственных «предметов» (видов общественных отношений) специальные отрасли — трудовое право, земельное право, семейное право, финансовое право, право социального обеспечения, что позволяет считать структуру юридической системы многоуровневой. Многоуровневость структуры развитой юридической системы — показатель ее совершенства, регулирующих возможностей... Структура права выражает здесь многообразие и многоплановость методов и приемов юридического регулирования, способность правовой системы многосторонне, различными способами воздействовать на общественную жизнь [1, с. 66–69].

Аналогичной позиции придерживается и Конституционный Суд РФ, который в одном из своих постановлений прямо указал на семейное право, как на самостоятельную правовую отрасль [17].

Основаниями, по которым принято различать отрасли российского права, являются предмет и метод правового регулирования. Предмет регулирования семейного права как отрасли, заложенный в ст. 2 СК РФ, существенно отличается от предмета правового регулирования гражданского права, определенного в п. 1 ст. 2 ГК РФ. Однако, своеобразным маркером для исследователей гражданского права является текстовое совпадение наименования некоторых общественных отношений, входящих в состав предмета правового регулирования как гражданского, так и семейного права. Речь идет о личных неимущественных и имущественных отношениях. Именно они являются своеобразным камнем преткновения в споре о самостоятельности семейного права. Не предпринимая попытки исследовать особенности указанных отношений в семейном праве, ученые-цивилисты делают ошибочный вывод о совпадении предмета правового регулирования гражданского и семейного права, лишая последнее права на самостоятельность. Однако, именно здесь, в существенных особенностях личных неимущественных и имущественных отношений, составляющих основной блок предмета правового регулирования как гражданского, так и семейного права, заложены основные отличия, не позволяющие считать семейное право подотраслью гражданского.

Гражданское право сформировалось и приспособлено для регулирования, прежде всего, имущественных отношений, личность участников которых не имеет существенного значения. Действительно, вряд ли имеет значение личность продавца при покупке покупателем товара. Покупатель, скорее всего, при выборе продавца будет руководствоваться положительной деловой репутацией последнего, качеством товара, а может, и близостью расположения торговой точки от дома. Личные неимущественные отношения в гражданском праве не занимают основного места. Они либо связаны с отношениями имущественными, как это имеет место в сфере интеллектуальной деятельности, и регулируются вместе с имущественными отношениями, либо вообще опосредствуются гражданским правом в порядке исключения в случаях, прямо предусмотренных законом.

Предмет семейного права иной. Цельное, неразрушимое ядро здесь представляют именно неимущественные отношения, личность участников которых имеет определяющее значение. Несмотря на их приоритетность, они регулируются немногими нормами семейного законодательства, что объясняется их лично-доверительным характером. Урегулированными являются лишь те личные отношения, которые поддаются законодательному регулированию, и неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей поддается возможности воздействия на их носителя. Существо этих отношений составляют

категории любви, доверия, благодарности, регулировать которые вряд ли когда-то сможет законодатель, но именно они (эти категории) детерминируют и содержание имущественных отношений, возникающих между членами семьи. Поэтому, наверное, имущественные отношения в семье не являются возмездными, товарно-денежными, делимыми от личности. Одного того, что имущественные семейные отношения не являются товарно-денежными достаточно для самостоятельного их законодательного регулирования.

Содержание этих отношений не имеет товарно-денежного характера. Имущественные отношения между членами семьи не есть сфера товарно-денежного оборота, это не отношения разделенности имущества и товарно-денежного обмена благами. Это, напротив, сфера имущественных отношений, которая, по сути своей, характеризуется отношениями соединения собственности или безвозмездным предоставлением материальных благ в виде содержания лицами друг друга вследствие наличия между ними брачно-семейных связей. Это имущественные отношения не между продавцом и покупателем, а между мужем и женой, родителем и ребенком, братьями и сестрами и т.д. [23, с. 17]

Имущественные правоотношения тесно связаны с личностью каждого члена семьи, они являются неотчуждаемыми, непередаваемыми, безвозмездными. Они выполняют важную задачу, так как составляют материальную основу семьи, без которой она не может выполнять свои функции. Любой человек в современном мире нуждается в определенных материальных благах. Не менее нуждается в этом сообщество людей, т.е. семья. Однако, по справедливому утверждению С. С. Алексеева, самоопределение семейного права связано с переносом центра тяжести при регулировании семейных отношений на личные неимущественные отношения [2, с. 105].

Семейные правоотношения являются длящимися, как правило, пожизненными и связывают между собой не посторонних людей, как в гражданском праве, а людей, близких и дорогих друг другу, состоящих в особых лично-доверительных отношениях. Другими словами, отношения, регулируемые нормами семейного законодательства, возникают только между физическими лицами, но не любыми, а являющимися членами семьи. Членами семьи являются граждане, связанные с определенной семьей как малой социальной группой, браком, родством, усыновлением или иной формой принятия детей на воспитание, общностью жизни, а также семейными правами и обязанностями [7, с. 4–5].

Все группы семейных отношений объединяет специфичность и системная целостность. Семейное законода-

тельство регулирует очень хрупкую сферу общественных отношений, относящуюся к той области человеческого бытия, которая является собой отношения по воспроизводству самого человека, как биосоциального существа (в отличие, например, от гражданского права, регулирующего экономические отношения).

Различен и интерес, имеющийся у участников гражданских и семейных отношений. В семейных отношениях, как давно отмечено в отечественной доктрине, люди преследуют иного рода интересы: продолжение рода, совместное решение вопросов семьи и повседневное общение друг с другом. Если взять по отдельности каждый из выделенных отраслевых признаков семейного права, то их фрагментарные проявления мы сможем обнаружить и в гражданском праве. Но как справедливо отмечает А. М. Рабец, трудно себе представить какое-либо отношение, регулируемое нормами гражданского права, в котором все эти признаки присутствовали бы в совокупности [18, с. 9]. Однородность этих отношений заключается в единой сфере их функционирования, а именно, в семье. Отсутствие легального определения понятия «семья» несколько не умаляет этого вывода.

Семейные отношения, подлежащие правовому регулированию, определены в ст. 2 СК РФ. «Замкнутый характер пространства, на которое распространяется действие норм, регулирующих семейные отношения, определяет их внутреннее содержание именно как норм семейного права» [10, с. 12].

Семейные правоотношения подчиняются принципам семейного права, которые существенно отличаются от принципов гражданско-правового регулирования. Своеобразие принципов, как основных начал отрасли, предопределяет и выбор законодателем механизмов, приемов, способов воздействия на регулируемые отношения, которые, в свою очередь, составляют содержание метода правового регулирования. Исследуя метод семейного права, отметим, что он характеризуется дозволениями и запретами, а также юридическим равенством супругов; включает в себя элементы (черты) диспозитивного (дозволительного) и императивного приемов регулирования. При этом «необходимо обратить внимание на преобладание в семейном праве императивных норм, правил, предписывающих определенный вариант поведения» [19]. В гражданском праве в качестве одного из основных приемов регулирования используется начало диспозитивности, т.е. правовой свободы, в установлении правоотношений, в осуществлении прав, в распоряжении ими, в регулировании отношений на основе диспозитивных норм, т.е. преимущественно с помощью договора. В семейном праве, как указывалось, преобладают императивные нормы.

В семейном праве существуют так называемые права-обязанности, которых нет в гражданском праве [23, с. 17]. Так, родитель имеет обязанность по отношению к своему ребенку, обязанность по отношению к другому родителю, выражающуюся в том, чтобы не чинить тому препятствия к общению с ребенком, участию в его воспитании, содержании. При этом он же имеет и одноименные права по отношению к ребенку и другому родителю: рассчитывать на отсутствие препятствий со стороны другого родителя.

Юридические факты в семейном праве также имеют свою специфику. Брачно-семейные отношения возникают из таких своеобразных юридических фактов как брак, родство, акты установления опеки и попечительства, принятия на себя обязанностей по фактическому содержанию и воспитанию, в структуре которых сочетаются биологические и юридические начала [5, с. 10]. Многочисленные юридические факты в семейном праве — это события, действия, но ведущее место занимают факты-события (рождение, нетрудоспособность, достижение определенного возраста и т.д.)

Большое значение имеет такое событие, как рождение ребенка (правообразующий юридический факт), из которого возникает целая система личных и имущественных прав и обязанностей не только между ребенком и его родителями, но также между ребенком и другими его родственниками: бабушкой и дедушкой, братом и сестрой и т.п. Причем возникают эти права и обязанности не в результате их волеизъявления, а в силу естественно-биологических свойств с учетом происхождения одного от другого. Такое качество юридических фактов в семейном праве строго персонифицирует субъектов семейных правоотношений в отличие от субъектов обезличенных общественных отношений в гражданском праве.

Личностный акцент в юридических фактах семейного права придает правовым последствиям своеобразные черты, о которых говорилось выше, при определении предмета правового регулирования в семейном праве. Нормы семейного права связывают юридические последствия с фактами длящегося характера (факты-состояния): родство, нетрудоспособность, несовершеннолетие, беременность и т.д.

В гражданском праве среди юридических фактов по своему значению на первом месте находится сделка, гражданско-правовой договор. Именно из договоров, как правило, возникают гражданские права и обязанности. Договору как средству регулирования семейных отношений решающая роль отнюдь не принадлежит. Участники семейных отношений не обладают правовой свободой, которая позволяла бы им производить от-

чуждение прав и распоряжаться ими. В семейном праве соглашение, договор имеет определенное юридическое значение, но он никогда не является самостоятельным основанием возникновения семейных правоотношений.

Рассуждения о самостоятельности семейного права хочется проиллюстрировать словами выдающегося русского ученого К.П. Победоносцева, который отмечал, что «кровные отношения постепенно проникаются гражданскими элементами, ограничиваются, определяются. Но должно заметить, что эти отношения несравненно в меньшей степени, чем все другие, поддаются и подлежат юридическим определениям: именно по своей цельности, именно потому, что в них много элементов, которых не может и не должно обнимать юридическое определение, как не может оно спуститься в глубину совести и нравственного чувства. Положительный закон может касаться только с одной стороны этих отношений, именно с той стороны, с которой возможны столкновения семейственной автономии с автономией государства. Во-первых, государство может вмешаться в эти отношения в защиту личности, когда она подавляется семейственным началом; во-вторых, государство может определить формы и условия, при которых вообще союз лиц между собой имеет право называться семейственным, в-третьих, наконец, определению закона подлежат все те отношения по имуществу, которые возникают между отдельными лицами вследствие кровной их между собой связи» [1].

Самостоятельный характер семейного права позволяет определить демаркационную линию в вопросе толкования ст. 4 СК РФ, допускающей применение к имущественным и личным неимущественным отношениям между членами семьи, не урегулированным семейным законодательством, гражданского законодательства постольку, поскольку это не противоречит существу семейных отношений. Как известно в доктрине существует две точки зрения по данному вопросу. Большинство авторов, которые поддерживают позицию об отраслевой самостоятельности семейного права считают, что применение норм гражданского права к семейным отношениям имеет субсидиарный характер. Это означает, что семейные отношения регулируются, прежде всего, нормами семейного законодательства, а гражданское законодательство применяется лишь к тем семейным отношениям, которые не урегулированы нормами данной отрасли, и лишь постольку, поскольку это не противоречит существу семейных отношений.

С другой стороны, сторонники признания семейного права подотраслью гражданского права предлагают рассматривать соотношение гражданского и семейного права как общие и специальные нормы [20, с. 55]. На этом

основании делается вывод о регулировании семейным законодательством лишь некоторых семейных отношений, в той же части, в которой семейные правоотношения не имеют специфики, они должны регулироваться гражданским законодательством [9, с. 71]. Не будем лишним раз останавливаться на отстаиваемой нами позиции о самостоятельности отрасли семейного права, заметим, что возможность субсидиарного применения норм гражданского законодательства к семейным отношениям была предусмотрена еще советским законодателем. Так, ст. 11, 12 КоБС РСФСР содержали отсылку к нормам Гражданского кодекса РСФСР, регулирующим исковую давность и исчисление сроков, ряд статей КоБС РСФСР содержал отсылки к нормам Гражданского кодекса РСФСР о собственности. Таким образом, субсидиарное применение гражданско-правовых норм к семейным отношениям нуждалось в законодательном закреплении. Это было сделано в п. 3 ст. 1 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г.[15], где указывалось, что к семейным отношениям гражданское законодательство применяется в случаях, когда эти отношения не регулируются семейным законодательством. Семейный кодекс усовершенствовал норму п. 3 ст. 1 Основ 1991 года, допуская применение гражданского законодательства к семейным отношениям только тогда, когда они не противостоят существованию последних.

Отстаивая позицию о самостоятельности семейного права как отрасли, мы ни в коем случае не желаем вырвать этот блок правовых отношений из реальной жизни и определить им место где-нибудь на другой планете, надежно оградив от влияния и вмешательства гражданского права. Это не так. Семейное право является специальной отраслью, когда-то отпочковавшейся от гражданского права. В силу этого часть методологического аппарата гражданского права с успехом используется и будет использоваться семейным правом.

Справедливо некоторые ученые говорят об экономии правовых средств при субсидиарном применении норм гражданского законодательства к семейным правоотношениям. Так, Н.М. Ершова считает, что, если в отдельных случаях нормы гражданского права применяются к семейным отношениям, это свидетельствует не об отставании семейного права, не о его пробелах, а о наличии объективных оснований к гражданско-правовому регулированию названных отношений. Здесь особенно заметно выявляется близость гражданского и семейного права, подчеркивается подвижность границ между ними, что приводит к экономии правовых средств, которая выражается в применении норм гражданского законодательства в сфере семейных отношений. О критерии разумной экономии размещения нормативного материала как основании субсидиарного применения в указанной сфере говорит и Н.Н. Тарусина [21, с. 225].

Данная позиция представляется обоснованной, и в связи с этим можно сделать вывод, что под субсидиарным понимают такое применение правовых норм, когда определенные нормы не только регулируют отношения отрасли права, к которой они непосредственно принадлежат, но и осуществляют прямое регулирование отношений смежных отраслей права. Целью такого применения является нормативная экономия.

Теория и практика выработала алгоритм субсидиарного применения норм гражданского законодательства к семейным отношениям. Во-первых, это случаи, когда СК РФ прямо указывает на необходимость применения конкретных норм ГК РФ (п. 2 ст. 9 СК РФ, п. 2 ст. 30 СК РФ, п. 2 ст. 33 СК РФ и т.д.). Во-вторых, как указывалось, в ст. 4 СК РФ допускается субсидиарное применение норм ГК РФ без ссылок на конкретную правовую норму. В этом случае нужно: а) определить отраслевую природу отношения; б) если анализируемое отношение семейное, то найти правовую норму, регулиющую семейное отношение в СК РФ, в) если таковая отсутствует, найти соответствующую норму гражданского законодательства, в) определить, не противоречит ли норма гражданского законодательства существованию семейных отношений. Для успешного решения этого вопроса можно указать в ст. 4 СК РФ критерии определения существа семейных отношений. К таковым нужно отнести: 1) относятся ли рассматриваемые отношения к предмету правового регулирования семейного права, т.е. являются ли они семейными отношениями; 2) не противоречит ли применяемая норма гражданского законодательства принципам семейного права. Если норма гражданского законодательства не противоречит существованию семейных отношений, то ее можно применять. Так, Верховный Суд РФ в конкретном определении указал, что по своей правовой природе брачный договор является разновидностью двусторонней сделки, но имеющей свою специфику, обусловленную основными началами (принципами) семейного законодательства. Поскольку для требования супруга по пункту 2 статьи 44 СК РФ о признании брачного договора недействительным СК РФ срок исковой давности не установлен, то к такому требованию супруга, исходя из положений статьи 4 Семейного кодекса Российской Федерации, в целях стабильности и правовой определенности гражданского оборота применяется срок исковой давности, предусмотренный статьей 181 Гражданского кодекса Российской Федерации, по требованиям о признании сделки недействительной [14].

Итак, семейное право является самостоятельной отраслью российской правовой системы с присущими ему предметом, методом правового регулирования, имеющими свою неповторимую специфику, которая при этом допускает в ряде случаев применение норм ГК РФ.

ЛИТРАТУРА

1. Алексеев С. С. Восхождение к праву. Поиски и решения. — М., 2001. — С. 66–69.
2. Алексеев С. С. Общие теоретические проблемы системы советского права. — М., 1961. — С. 105.
3. Антокольская М. В. Семейное право. — М., 1996. — С. 19.;
4. Гражданское право: учебник. В 3 т. — Т. 3./ под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М., 2004. — С. 121. (автор главы — А. П. Сергеев);
5. Данилин В. И., Реутов С. И. Юридические факты в советском семейном праве. Изд-во Уральского ун-та. — 1989. — С. 10.
6. Краснова Т. В. Проблемы правового регулирования имущественных отношений супругов // *Семья и право: Сборник / Отв. ред. Л. Ю. Михеева.* — М., 2005. — С. 190;
7. Мананкова Р. П. Пояснительная записка к концепции проекта нового СК РФ. — Томск., 2008. — С. 4–5.
8. Максимович Л. Брачный договор // *Закон.* — 1997. — № 11. — С. 35.;
9. Некрасова Е. В. Проблемы субсидиарного применения гражданского законодательства к регулированию семейных отношений // *Власть Закона.* 2015. № 2. С. 71.
10. Нечаева А. М. Семейное право: Учебное пособие для бакалавров. 5-е изд. — М., 2012. — С. 11–20.
11. Низамиева О. Н. Брачный договор, его признаки и правовая природа // *Семья и право: Сборник / Отв. ред. Л. Ю. Михеева.* — М., 2005. — С. 210.;
12. Определение ВС РФ от 21.01.2014 № 78-КГ 13–35 // СПС Консультант плюс. — Электр. дан. — Заглавие с экрана. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=ARB; n=376974>.
13. Определение ВС РФ от 20.01.2015 г. № 5КГ14–144 // СПС Консультант плюс. — Электр. дан. — Заглавие с экрана. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=ARB; n=418510>.
14. Определение Верховного Суда РФ от 20.01.2015 № 5-КГ14–144 // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 14.09.2017).
15. Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31.05.1991 N2211–1) // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 24.09.2017).
16. Победоносцев К. П. Курс гражданского права. Часть вторая: Права семейственные, наследственные и завещательные. URL: http://civil.consultant.ru/elib/books/16/page_1.html#4 (дата обращения: 14.09.2017).
17. Постановление Конституционного суда РФ от 20 июля 2010 г. N17-П. по делу о проверке конституционности пп. «з» п. 2 перечня видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей в связи с жалобой гражданина Л. Р. Амаякяна // СПС Консультант Плюс. — [Электронный ресурс]. — Электр. дан. — Заглавие с экрана. — <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=102844>
18. Рабец А. М. Семейное право: Курс лекций. — Белгород, 1998. — С. 9.
19. Семейное право: Учебник / М. В. Антокольская. М.: Норма; Инфра-М, 2013. С. 55.
20. Семейное право: учебник / Б. М. Гонгало, П. В. Крашенинников, Л. Ю. Михеева и др.; под ред. П. В. Крашенинникова. М.: Статут, 2008.
21. Тарусина Н. Н. Семейное право: в оркестровке суверенности и судебного усмотрения: Монография. Москва: Проспект, 2014. С. 225.
22. Чефранова Е. А. Имущественные отношения в российской семье. — М., 1997. — С. 53.;
23. Яковлев В. Ф. Избранные труды по гражданскому праву. Книга 1. Том 2. — М. Статут. — 2012. — С. 17.

© Филиппова Татьяна Аркадьевна, Маньковский Иван Юрьевич, Титаренко Елена Петровна (ertitarenko@bk.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РАЗВИТИЯ

FEATURES OF THE LEGAL MECHANISMS OF REGIONAL DEVELOPMENT BANKS

P. Chuvakhin

Summary. The article is devoted to the analysis of the international legal framework of the activities of regional financial organizations on the example of the Black Sea Trade and Development Bank; identifying the main aspects of its legal status. The article discusses the legal nature of the development bank, identifies the features of the organizational structure of the BSTDB. The important role of Russia in participation in the BSTDB is underlined.

Keywords: international financial organization, Black Sea Trade and Development Bank, competences, organizational structure, disputes.

Чувахин Петр Игоревич

Преподаватель, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия; старший преподаватель, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва, Россия
chuvakhin.petr@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена анализу международно-правовых основ деятельности региональных финансовых организаций на примере Черноморского банка торговли и развития; выявление основные аспектов его правового положения. В статье рассматривается юридическая природа банка развития, определяются особенности организационной структуры ЧБР. Подчеркнута важная роль России в участии в ЧБР.

Ключевые слова: международная финансовая организация, Черноморский банк торговли и развития, компетенции, организационная структура, споры.

В соответствии со статьей 44 Соглашения об учреждении Черноморского банка торговли и развития Банк является независимым международным учреждением, обладающим полной правосубъектностью и, в частности, полной дееспособностью: 1. заключить контракт, 2. приобретать и распоряжаться недвижимым и движимым имуществом, а также 3. вести юридические процедуры. Государства-члены в соответствии с Соглашением об учреждении Черноморского банка торговли и развития (ЧБР), заключенным в Тбилиси (Грузия) 30 июня 1994 года, создают Черноморский банк торговли и развития. В мае 2000 г. ЧБР становится наблюдателем при Международном валютном фонде и Группе Всемирного банка. Штаб-квартира Черноморского банка торговли и развития расположена в Салониках (Греция). В соответствии с Соглашением об утверждении ЧБР имеет право финансировать только те проекты, в которых принимают участие страны-члены, оказывая особое внимание тем, которые имеют цель обеспечить экономическое и социальное развитие стран-членов, а также усиление сотрудничества между ними.

Банк пользуется иммунитетом от любого судебного разбирательства, за исключением случаев, возникающих в результате или в связи с осуществлением его полномочий кредитовать, гарантировать обязательства, а также осуществлять покупку, продажу или подписывать документы о продаже ценных бумаг. В этих случаях может быть возбуждено судебное разбирательство против Банка в суде компетентной юрисдикции на территории государства-участника ЧЭС, в котором Банк имеет

свою штаб-квартиру, или в любой стране, где Банк назначил агента или выдал ценные бумаги [3].

Черноморский банк торговли и развития считается юридически признанным международным финансовым институтом, имеющим специальный статус, который характерен для такого вида организаций [1]. Важно отметить, что все страны-участницы находятся на разном уровне экономического развития, однако мандат ЧБР дает возможность одинаково работать в любой из них. К особенностям мандата Банка можно отнести еще и четко сфокусированный региональный характер, поскольку данная международная организация занимается проектами, которые реализуются только в государствах-учредителях. Данный факт является одним из наиболее значимых для развития и повышения уровня взаимной торговли и сотрудничества в сфере инвестиций в регионе Черноморского экономического сотрудничества.

Имущество и активы Банка, где бы они ни находились, не подлежат обыску, реквизиции, конфискации, экспроприации или любой другой форме захвата или закрытия административными или законодательными действиями. Банк не допускает, чтобы его помещение стало убежищем для лиц, скрывающихся от правосудия, или для лиц, подлежащих выдаче, или лиц, уклоняющихся от судебного процесса или судебного разбирательства. Архивы Банка и, как правило, любая информация, документы или оборудование, принадлежащие ему или находящиеся в его владении, являются неприкосновенными, где бы они ни находились.

Все управляющие, директора, заместители, должностные лица и сотрудники Банка, а также эксперты, выполняющие поручения Банка, неприкосновенны в отношении действий, совершаемых ими, за исключением случаев, когда Банк отказывается от этого иммунитета или неприкосновенности. Иммунитет не распространяется на гражданскую ответственность в случае ущерба, возникшего в результате дорожно-транспортного происшествия, причиненного любым управляющим, директором, заместителем, должностным лицом, сотрудником или экспертом.

Согласно главе 8 Устава ЧБР, все управляющие, директора, заместители, должностные лица и сотрудники Банка, а также эксперты имеют иммунитеты от иммиграционных ограничений, требований регистрации и обязательств по национальной службе, а также наделены перечнем льгот. Супругам и непосредственным иждивенцам должностных лиц, служащих и экспертов Банка, которые проживают в стране, в которой находится главный офис Банка, предоставляется возможность трудоустройства в этой стране.

Банк, его активы, имущество, доходы и его операции и операции освобождаются от всех налогов и всех таможенных пошлин. Банк также освобождается от любых обязательств по уплате, удержанию или взысканию любых налогов или пошлин. Налоги не взимаются с заработной платы и вознаграждений, выплачиваемых Банком Директорам, Заместителям Директоров, должностным лицам или работникам Банка, включая экспертов, выполняющих поручения Банка, за исключением случаев, когда государство-член принимает нормативно-правовой акт, который закрепляет, что Банк сохраняет за собой и своими подразделениями обязанность уплаты налогов с заработной платы и вознаграждений, выплачиваемых Банком гражданам или резидентам такого государства-члена. Никакие налоги не взимаются с каких-либо обязательств или ценных бумаг, выпущенных Банком, включая любые дивиденды или проценты по ним.

Иммунитеты, привилегии и льготы предоставляются в интересах Банка. Совет директоров может отказаться в такой степени и при таких условиях, которые он может определить, от любых из иммунитетов, привилегий и исключений. Президент имеет право и обязан отказаться от любого иммунитета, привилегии или исключения в отношении любого должностного лица, сотрудника или эксперта Банка, кроме Президента или Вице-президента, где, по его или ее мнению, иммунитет, привилегия или исключение будут препятствовать отправлению правосудия и могут быть отменены без ущерба для интересов Банка. В аналогичных обстоятельствах и при тех же условиях Совет директоров имеет право и обязан отказаться

ся от любого иммунитета, привилегии или исключения в отношении Президента и каждого Вице-президента.

Стратегии, политики, правила, процедуры и определенные методологии регулируют перечень ключевых аспектов деятельности Черноморского банка торговли и развития. Среди них отдельно стоит выделить организационную структуру, финансовый менеджмент, политику в сфере инвестиций, экспертиза и аудит, управление рисками, оценку эффективности. Именно они образуют базу для внутренних нормативных документов, касающихся корпоративного управления. С практической точки зрения существует определенный перечень принципов эффективного корпоративного управления, которые оказывают воздействие непосредственно на условия деятельности Банка: вероятность получения благоприятных кредитных рейтингов, которые напрямую влияют на стоимость ресурсов; устранение высоких показателей текучести персонала, которые оказывают влияние на стоимость человеческих ресурсов; поддержание процесса выстраивания положительного общественного имиджа Банка, напрямую влияющего на деловую репутацию Банка (это относится к его нематериальным активам). Для обеспечения стабильности и преемственности в деятельности руководящего звена в декабре 2000 г. был утверждён принцип, в соответствии с которым основные акционеры (Россия, Греция, Турция) представлены в руководстве ЧБР на постоянной основе.

В рамках ЧБР предусмотрен статус наблюдателя, присваиваемый национальным и международным институтам развития, проявляющим деловую заинтересованность в деятельности на территории Черноморского региона. Данный механизм позволяет устанавливать постоянные контакты с банками-партнерами с целью изучения потенциальных возможностей сотрудничества. В сентябре 2011 года статус наблюдателя получила государственная корпорация Российской Федерации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Статья 3 Соглашения об учреждении Черноморского банка торговли и развития членами ЧБР могут быть только те государства, которые являются участниками Организации Черноморского экономического сотрудничества. Помимо государств из этого перечня членами Банка могут стать и другие многосторонние банки, а также некоторые финансовые учреждения. Соответственно, в ЧБР исключается участие нерегиональных государств, что является характерной чертой для большинства региональных банков развития (МаБР, АЗБР и АфБР). Для вступления в ряды членов Банка в соответствии с Уставными документами требуется заявка на вступление в Банк. При подаче заявления в Совет управляющих государство должно обязательно иметь

рекомендацию о принятии в члены Организации черноморского экономического сотрудничества. Совет директоров, в частности, после отчета по согласованию с заявителем и Президентом ЧБТР, рекомендует Совету управляющих количество акций, которые подлежат иметь новому государству-участнику, и такие другие условия, которые, по мнению Совета директоров и Совета управляющих могут иметь значение. Членство в ЧБТР может быть приостановлено, что закрепляет статья 38 его устава. До момента, когда какой-либо из Участников Банка будет отстранен от членства, данный вопрос в обязательном порядке рассматривается Советом директоров по предложению Президента. Президент должен заблаговременно проинформировать государство-участника о жалобе на него и предоставить разумные сроки для объяснения или устранения причины жалобы в устной и письменной форме. Государство-член получает уведомление о сроках и дате, когда вопрос о приостановлении членства должен быть рассмотрен Советом управляющих, и ему должно быть предоставлен разумный срок, для того, чтобы подготовить варианты решения возникшей проблемы в устной и письменной форме перед Советом управляющих. Любой участник может отказаться от этого права.

Государство-член может выйти из Банка в любое время, направив письменное уведомление в Банк. Выход члена вступает в силу, а его членство прекращается в день, указанный в его уведомлении, но ни в коем случае не менее чем через шесть месяцев после получения такого уведомления Банком. Следует отметить, что в любое время до того, как снятие средств вступит в силу, государство-член может письменно уведомить Банк об аннулировании своего уведомления о намерении выйти.

Если государство-член не выполняет какое-либо из своих обязательств перед Банком, Банк может приостановить его членство. Приостановление членства будет осуществляться по решению Совета управляющих. В течение одного года после того, как членство было приостановлено, Совет управляющих должен пересмотреть свое решение и либо восстановить членство на том уровне, на котором оно было, либо исключить государство из членов Банка.

Участник, находящийся в состоянии приостановления, не имеет права осуществлять какие-либо права, за исключением права на выход из членов Банка, но продолжает нести ответственность по всем своим обязательствам.

В уставе ЧБТР предусмотрена возможность исключения из членов Банка. В случае если Совет директоров рассматривает вопрос, касающийся лишения государства членства, это государство уведомляется о сроках и дате,

установленной для рассмотрения вопроса по процедуре исключения. Если государство не согласно с решением, оно имеет право отправить своего представителя на собрание. Государству предоставляется разумный срок на формирование своей защиты, а также возможность представить свои доводы против исключения на собрании. Если государство не отправляет представителя на собрание, Совет директоров может принять решение об исключении без участия государства-члена.

После прекращения членства бывшее государство-член несет ответственность по своим прямым обязательствам перед Банком, возникшим на эту дату. Он также должен нести ответственность по своим косвенным обязательствам перед Банком, пока какая-либо часть кредитов, инвестиций в акционерный капитал и гарантии, заключенные до того, как он перестал быть членом, остается непогашенной. После этого Банк не участвует ни в доходах, ни в расходах Банка. Когда государство прекращает свое членство, Банк организует выкуп принадлежащих ему акций в качестве части расчетов. Для этой цели цена выкупа акций должна соответствовать стоимости, указанной в бухгалтерских книгах Банка на дату прекращения членства. таких убытков превышает сумму резерва, предоставленного против убытков на дату, соответствующий Участник должен погасить по требованию — сумма, на которую цена выкупа ее акций была бы уменьшена, если бы потери были приняты во внимание при определении цены выкупа.

Если Банк прекращает свою деятельность в соответствии со статьей 41 настоящего Соглашения в течение шести (6) месяцев с даты прекращения членства какого-либо члена, все права соответствующего члена определяются в соответствии с положениями статей 41–43. Такой Член считается все еще Участником для целей таких Статей, но не имеет права голоса.

В рамках ЧБТР также предусмотрен статус наблюдателя, присваиваемый национальным и международным институтам развития, проявляющим деловую заинтересованность в деятельности на территории Черноморского региона. Данный механизм позволяет устанавливать постоянные контакты с банками-партнерами с целью изучения потенциальных возможностей сотрудничества. В сентябре 2011 года статус наблюдателя получила государственная корпорация Российской Федерации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

Организационная структура ЧБТР закреплена в его Уставе и представлена Советом управляющих, Советом директоров, Президентом, одним или несколькими вице-президентами и другими должностными лицами и сотрудниками [2]. Организация процесса работы и струк-

тура ЧБТР схожа с Европейским банком реконструкции и развития, однако следует отметить, что штат Банка составляет всего 100 человек вместе с обслуживающим персоналом [2].

Каждое государство-член должно быть представлено в Совете управляющих Банка, поэтому оно должно назначить одного управляющего и одного заместителя управляющего. Каждый управляющий и каждый заместитель управляющего должны выполнять свои функции по усмотрению и исходя из интересов своего государства. Следует отметить, что заместитель управляющего не имеет права голосовать, исключение составляет отсутствие управляющего. На своем ежегодном собрании Совет управляющих избирает в качестве Председателя одного из управляющих, который должен занимать эту должность до избрания следующего Председателя на следующем ежегодном собрании Совета. Управляющие и заместители управляющих не имеют вознаграждения со стороны Банка.

Все полномочия Банка возлагаются на Совет управляющих. Совет управляющих может делегировать Совету директоров все свои полномочия, за исключением внесения поправок в Соглашение; увеличения или уменьшения уставного капитала Банка, принятия решения по апелляциям или толкованиям Соглашения, разрешений заключать договоры о сотрудничестве с другими международными организациями, назначения Президента Банка, определения вознаграждения директоров и заместителей директоров, а также заработной платы и другие условия контрактов, утверждения отчета аудиторов, принятия новых членов и определения условий приема, вопросов о приостановлении членства; определение резерва и распределение чистого дохода и профицита Банка, решений о прекращении деятельности Банка и распределении его активов и некоторых других.

Совет управляющих проводит главное ежегодное собрание, а также может проводить дополнительные собрания в целях повышения качества работы Банка. Система корпоративного управления Черноморского банка торговли и развития, то есть его состав, а также роли, функции и ответственность совета директоров и ключевого менеджмента, формулируется на основании принципов и стандартов Базельского комитета по банковскому надзору. Руководящим документом в области распределения ответственности и полномочий в Банке является непосредственно Соглашение о его создании, в котором закрепляется, что в рамках организационной структуры ЧБТР предусмотрено функционирование таких органов и представителей менеджмента как: совет управляющих, совет директоров, президент, вице-президента, а также ряд штатных сотрудников.

Совет управляющих определяет количество директоров в Совете директоров при условии, что каждое государство-член имеет право назначить одного директора. Директора не должны быть членами Совета управляющих и должны обладать высокой компетентностью в экономических и финансовых вопросах. Совет управляющих должен увеличивать или уменьшать количество Директоров или пересматривать состав Совета Директоров по мере необходимости, чтобы учитывать изменения в количестве Членов Банка. Каждое государство-член назначает заместителя директора, наделенного всеми полномочиями действовать от имени директора, когда директора нет на месте. Заместители директора могут участвовать в заседаниях Совета директоров, но могут голосовать только тогда, когда они действуют вместо своих директоров.

Совет директоров несет ответственность за руководство общими операциями Банка и для этой цели может осуществлять все полномочия, делегированные ему Советом управляющих. В частности готовит работу Совета управляющих, принимает решения, касающиеся деятельности Банка и его операций, в соответствии с общими указаниями Совета управляющих, представляет отчеты за каждый финансовый год для утверждения Советом управляющих на каждом ежегодном собрании, утверждает бюджет Банка. Совет директоров имеет следующие широкие полномочия и соответствующие обязанности: утверждение и периодический пересмотр стратегии и политики Банка; установление приемлемых лимитов для рисков, принимаемых Банком, и обеспечение необходимых мер для выявления, измерения, мониторинга и контроля этих рисков; обеспечение эффективности системы внутреннего контроля; утверждение организационной структуры; обеспечение разделения обязанностей (например, создание транзакции, оценка документации, контроль за ее созданием, утверждение выплат и так далее. Директора занимают свою должность в течение трех лет и могут быть назначены повторно. Они остаются в должности до тех пор, пока не будут назначены их преемники. Пока должность директора остается вакантной, заместитель директора осуществляет его полномочия.

Директора и заместители Директора не обязательно должны постоянно проживать в месте нахождения штаб-квартиры Банка и не должны считаться работниками Банка, работающими полный рабочий день, но они их деятельность оплачивается Банком за каждое заседание Совета Директоров, которое они посетили.

Совет директоров собирается так часто, как того требует деятельность Банка. Все расходы на проезд и проживание, а также вознаграждение Директоров оплачиваются Банком. Большинство директоров составляет

кворум для любого заседания Совета директоров, при условии, что такое большинство составляет не менее двух третей от общего числа голосов членов. Правила и порядок работы Совета директоров утверждаются Советом управляющих.

Совет управляющих простым большинством голосов от общего числа управляющих, представляющих не менее большинства от общего числа голосов членов, назначает Президента Банка. Он должен быть гражданином государства-члена. Президент, занимая этот пост, не может быть ни управляющим, ни директором, ни их заместителем. Срок полномочий Президента составляет четыре года. Однако он не прекращает занимать свой пост, в случае если Совет управляющих принимает такое решение. Президент является председателем совета директоров. Он не имеет права голоса, за исключением решающего голоса в случае разделения голосов в Совете директоров. Президент может участвовать в заседаниях Совета управляющих. Президент, являясь исполнительным директором Банка, является его законным представителем и осуществляет руководство текущей деятельностью Банка под руководством Совета директоров. Президент несет ответственность за организацию работы в Банке, назначение и увольнение должностные лица и сотрудники в соответствии с правилами и положениями, принятыми Советом директоров. При назначении должностных лиц и персонала Президент обеспечивает самые высокие стандарты эффективности и технической компетентности и должным образом учитывает набор персонала на широкой географической основе, причем предпочтение отдается гражданам государств-членов.

В Банке также есть Вице-президент, он может быть один или несколько, назначается Советом директоров по рекомендации Президента. Он занимает свои должности на такой срок, осуществляет такие полномочия и выполняют такие функции в администрации Банка, которые могут время от времени определяться Советом директоров. В случае отсутствия или недееспособности Президента один из Вице-президентов, назначаемых Президентом, осуществляет полномочия и выполняет функции Президента. Вице-президент, занимая этот пост, не может быть управляющим или директором (или их заместителем). Вице-президент может участвовать в заседаниях Совета директоров, но не имеет права голоса на таких заседаниях.

В поддержку работы совета директоров осуществляют комитеты, целью деятельности которых является регулярное и надлежащее информирование совета директоров по наиболее существенным направлениям деятельности банка. Структура, полномочия, обязанности и функции каждого комитета определяются в положении о соответствующем комитете. Совет управляющих

по рекомендации совета директоров создал следующие комитеты: управляющий комитет; комитет по управлению активами и пассивами; кредитный комитет; комитет по подбору персонала.

Президент ЧБР должен предусмотреть надлежащие методы урегулирования споров, возникающих из договоров, и споров частного характера, участниками которых является Черноморский банк торговли и развития, и по согласованию с представителями государства-члена начать процедуру разрешения споров.

В статье 65 Соглашения закрепляется, что в случае возникновения разногласий между Банком и государством-членом или государством, которое перестал быть членом, такое разногласие должно быть передано в арбитражный суд. Далее назначаются трое арбитражных судей: один от Банка, один от государства-члена, а третий, если стороны не договорились об ином, Председателем Международного Суда или другим органом, установленным в соответствии с положениями, принятыми Советом управляющих. Большинством голосов арбитражных судей принимается решение, которое будет окончательным и обязательным для обеих сторон. Третий арбитр не должен являться гражданином какого-либо из государств-членов, он имеет все полномочия для урегулирования всех процедурных вопросов в любом случае, когда стороны не согласны с этим. Арбитры сами решают вопрос о своей компетенции.

Если в течение трех месяцев с момента подачи заявления в арбитраж необходимые процедуры не были произведены, представители государства или Банк могут, в отсутствие какого-либо другого соглашения, пригласить Председателя Международного Суда ООН. Если Председатель Международного Суда является гражданином какого-либо из государств-членов или если ему иным образом не разрешено выполнять указанную функцию, Вице-президент Международного Суда ООН должен быть приглашен вместо него. Если вице-президент является гражданином какого-либо из государств-членов или ему также запрещено выполнять вышеупомянутую функцию. В этом случае приглашается член Международного Суда ООН, следующий по старшинству, который не является гражданином какого-либо из государств-членов, должен быть предлагается назначить необходимые встречи.

Решение Арбитражных судей совершается в письменной форме и подписывается Арбитрами, голосовавшими за это решение. Решение выносится по каждому из вопросов, ставших предметом арбитражного рассмотрения, и должно содержать основания, на которых оно вынесено. Каждый из арбитров вправе приложить свое личное мнение по поводу вынесенного решения, неза-

висимо от того, совпадает ли оно с мнением большинства или нет, а также заявление о своем несогласии с вынесенным решением. Арбитраж рассматривает спор, согласно нормам права, в соответствии с соглашением сторон. В случае отсутствия соглашения сторон Арбитраж применяет право Договаривающегося государства, выступающего в качестве стороны в споре, а также те нормы международного права, которые могут быть применимы. Арбитраж не вправе выносить неопределенные решения, ссылаясь на отсутствие или неясность правовых норм. Если стороны не договорятся об ином, Арбитраж вправе, если это является необходимым, в любой момент рассмотрения спора требовать от сторон предъявления документов и иных доказательств и выезжать на места, связанные со спором, и проводить расследования, если того требуют обстоятельства. Неявка одной из сторон или неучастие ее в рассмотрении дела не обязывают признавать утверждения другой стороны. Неявка одной из сторон или ее неучастие в рассмотрении дела не препятствуют рассмотрению дела по требованию противоположной стороны и вынесению решения. Перед вынесением решения Арбитраж уведомляет и предоставляет традиционный срок отсутствующей стороне, за исключением случаев, когда он убежден в том, что отсутствующая сторона не воспользуется им.

Решение Арбитража является обязывающим для сторон и не подлежат апеллированию или иным способам обжалования, за исключением тех, которые предусмотрены в Вашингтонской Конвенции. Каждая из сторон

обязана подчиниться и совершать действия, соответствующие требованиям решения, за исключением случаев, когда исполнение решения было приостановлено. Правилами процедуры арбитражного разбирательства Международного центра по инвестиционным спорам, установленными Вашингтонской Конвенцией об урегулировании инвестиционных споров [6]. Расходы трибунала распределяются поровну между правительством и банком, если только трибунал не примет иного решения.

Любая из сторон, будь то Банк или государство, желающее обратиться к примирительной процедуре, обращается с соответствующим заявлением, составленным в письменной форме, копию которого направляет другой стороне. Заявление обычно содержит перечень сведений о вопросах, которые послужили основанием для возникновения спора, сведения о сторонах и их согласии вести примирительную процедуру в соответствии с Правилами проведения примирительной процедуры. Заявление подлежит регистрации, затем учреждается примирительная комиссия [4].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что порядок урегулирования споров в рамках Черноморского банка торговли и развития имеет стандартный для международных организаций характер, поскольку регулируется одним из основополагающих международных нормативно-правовых актов — Вашингтонской конвенцией [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 20 июня 2000 г. №84-ФЗ «О ратификации Дополнительного протокола о привилегиях и иммунитетах Организации Черноморского экономического сотрудничества»
2. Официальный сайт ЧБТР. Режим доступа: https://www.bstdb.org/about-us/key-documents/statutory-documents/Establishing_Agreement_of_BSTDB.pdf
3. Официальный сайт ОЧЭС. Режим доступа: <http://www.bsec-organization.org/partners/Pages/Sectoral.aspx>.
4. Козьменко Анна Владимировна Вопросы юрисдикции международного Центра по урегулированию инвестиционных споров // Вестник РУДН. Серия: Юридические науки. 2011. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-yurisdiktsii-mezhdunarodnogo-tsentra-po-uregulirovaniyu-investitsionnyh-sporov> (дата обращения: 03.05.2019).
5. Оганезова С. Р. Особенности юрисдикции МЦУИС по урегулированию инвестиционных споров // Ленинградский юридический журнал. 2018. № 1 (51). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-yurisdiktsii-mtsuis-po-uregulirovaniyu-investitsionnyh-sporov> (дата обращения: 03.05.2019).
6. Цирина Мадина Ахметовна Правовая природа международного центра по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. № 4 (65). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovaya-priroda-mezhdunarodnogo-tsentra-po-uregulirovaniyu-investitsionnyh-sporov-mtsuis> (дата обращения: 03.05.2019).

© Чувахин Петр Игоревич (chuvakhin.petr@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

СУДЕБНО-ЭКСПЕРТНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ИХ ПРИГОДНОСТИ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ

FORENSIC EXPERT RESEARCH OF RESIDENTIAL PREMISES IN DETERMINING THEIR SUITABILITY FOR LIVING

D. Yarovikov

Summary. The article deals with the determinant basis of the emergence of an independent direction — forensic technical expertise — an expert study of the premises as an object when considering the issue of suitability for living. The author examines the legislation, law enforcement practice. The main types of studies conducted in the assessment of housing and the question of its suitability for living are classified. Analyzed the individual provisions of special rules and regulations in this area.

Keywords: residential real estate, livability, expert Builder.

Яровиков Дмитрий Юрьевич
ФГБОУВО НИУ МГСУ
d9057329970@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматривается детерминантная основа зарождения самостоятельного направления — судебно-строительная техническая экспертиза экспертного исследования помещения как объекта при рассмотрении вопроса о пригодности для проживания. Автором исследуется законодательство, правоприменительная практика. Классифицируются основные виды исследований, проводимых при оценке жилья и решения вопроса о его пригодности для проживания. Анализируются отдельные положения специальных норм и правил в данной сфере.

Ключевые слова: жилая недвижимость, пригодность для проживания, эксперт-строитель.

В настоящее время Россия переживает социальный «бум», связанный с решением вопросов в жилищной сфере. В целом формируется создание устойчивой правовой и доступной среды обладания недвижимым имуществом. При этом, качество оказываемых услуг, все чаще выводит собственников жилых и нежилых помещений к фронту противостояния, где акцент делается на исключительную самостоятельность в данном вопросе и требует от участников отношений выработки умения независимо определять курс развития рынка недвижимости, и тем самым, предпринимать действия, которые позволят им сохранить свое недвижимое имущество, не прибегая к помощи экспертов и правоохранителей.

Развитие рынка недвижимости стало бурным сразу же после того, как в государстве была провозглашена свобода одна из самых желаемых сфер реализации гражданских прав — свободы права собственности. Физические и юридические лица, пользуясь представленным им правом приобретать имущество без ограничений, стали покупать на рынке дома, квартиры, участки, офисы и другие объекты недвижимого имущества, поскольку такие приобретения позволяли им не только становиться приобретателями, но и раскрывали новые возможности в использовании таких объектов движимого ресурса в качестве источников получения дополнительной прибыли.

В результате, одна из важнейших социальных отраслей стала крупнейшим сегментом предпринимательского интереса, а механизм образования цен на недвижимость оказался в руках тех лиц, чьи интересы были далеки от социально полезных.

В какой-то момент, рынок стал неуправляемым, и стоимость недвижимости перестала соответствовать разумному пониманию реальной себестоимости. Государство, изначально отказавшись становиться донором реализации социальных проектов в сфере развития рынка недвижимости, оказалось перед выбором, — либо проводить качественное регулирование в данной сфере, либо оставаться в стороне и наблюдать, — как одно из важнейших социальных направлений страны переходит в ранг частной спекуляции, где, в дальнейшем, задача решения жилищных проблем для некоторых категорий граждан (прежде всего в бюджетной сфере) может стать неразрешимой.

Рынок недвижимости одновременно стал объектом пристального внимания некоторых отраслей права, в том числе и тех аспектов, которые регулируют семейные отношения, наследственные и, прежде всего, корпоративные.

Отношения, в которые приходилось вступать гражданам и юридическим лицам, стали настолько обширными,

что предмет регулирования жилищных проблем постепенно вошел в зону интереса оказания услуг, где стали появляться интересные направления, которые также стали требовать регулирования со стороны государства. Одной из таких услуг стало участие экспертов — строителей.

В настоящее время, становление такой области судебно-экспертных исследований, как строительно-техническая, находится на стадии плотной зависимости от практической деятельности отдельных экспертов или экспертных групп, что говорит о наличии очевидных разграничений, возникновение которых стало следствием выделения в обособленные направления судебно-экспертных изучений путем применения различных методик и внедрения новых методологических принципов.

Следует отметить, что образование нового отдельного познавательного направления, вырабатываемого на фоне осуществления экспертно-научной деятельности в данной сфере, имеет свои особенные очертания.

Цель данной статьи заключается в необходимости выявления детерминантной основы и последовательной аргументации выделения судебно-экспертных преобразований, как отдельного сегмента общего направления, в вопросах получения оценочных показателей при определении критериев годности объектов жилой недвижимости, и, на основании чего, зарождения принципиально нового методологического алгоритма экспертных исследований, с целью последующего его использования во взаимосвязи с общей методикой в решении экспертных задач.

Объекты ССТЭ — это огромное количество разных строений и сооружений, в состав которых входят не только производственные и потребительские площадки, но и фортификационные здания; самостоятельные возведения («самострои»), осуществленные их собственниками без лишнего (профессионального) вмешательства, не прибегая к помощи использования производственного оборудования и проектного обзора.

Показательным является то, что при обширности тех вопросов, которые могут становиться предметами споров и судебных разбирательств, в сфере строительного бизнеса, одним из главных, в последнее время, является вопрос определения (оценки) пригодности жилого помещения к проживанию, а также установления параметров, которые могут стать причиной к выселению граждан из таких помещений, если исследуемый объект подпадает под необходимость капитального ремонта или сноса.

Стоит обратить внимание на количественный аспект: значительная часть всех гражданских дел, касающихся жилья, рассматриваемых непосредственно в суде, где затрагиваются аспекты использования специальных строительно-технических знаний, так или иначе связаны с возможностью проживания в помещениях, располагающихся в домах разнообразной строительной конфигурации.

Предметом гражданских споров являются:

- ◆ исковые требования, связанные с правами владения, пользования и распоряжения объектами недвижимого имущества, выраженных в претензии на внеочередное обеспечение жильем вследствие действия договора социального найма (пункт 1 части 2 статьи 57 Жилищного кодекса Российской Федерации);
- ◆ разрешения споров о возможности постоянной регистрации собственников дачных домов по адресу их фактического местоположения;
- ◆ решения вопроса о предоставлении внеочередного жилья, взамен ветхого;
- ◆ оспаривания сделок купли — продажи недвижимости (ст. 469 ГК РФ);
- ◆ о возложении обязанности предоставить новое жилое помещение взамен имеющегося, взыскании материального ущерба и компенсации морального вреда;
- ◆ о выселении без расторжения договора социального найма в связи с капитальным ремонтом дома с предоставлением жилого помещения маневренного фонда (ч. 1 ст. 88 Жилищного кодекса Российской Федерации);
- ◆ о выселении в соответствии с Заключением межведомственной комиссии.

Вместе с тем, затрагиваемая область экспертных исследований обширно применяется в случаях, когда комплекс применения специальных познаний становится инструментом в расследовании уголовных дел по составам преступления, где виновники осуществляют хищения социальных выплат, установленных законом и другими нормативными правовыми актами, путем предоставления заведомо ложных экспертных оценок, а следовательно и конечных сумм, либо умалчивают такие сведения с целью скрыть истинность как самой оценки, так и размера затрачиваемых сумм [5].

Данная разновидность экспертного исследования в настоящее время наиболее актуальна из-за периодически случающихся масштабных стихийных бедствий. Ярким примером служит наводнение в Крымске, а затем и в Комсомольске-на-Амуре уничтожившее и повредившее сотни домов. К сожалению, разнообразие стихийных бедствий и катастроф, делает жертв наводнений

не одинокими в своих бедах, поскольку из года в год в нашей огромной стране случаются не только пожары, землетрясения, техногенные катастрофы, и известные природные проявления, но и, имеют место террористические акты, последствия от которых порой оказывают серьезные масштабные последствия в виде значимых разрушений. К тому же, неподобающее, а временами и откровенно недопустимое отношение домоуправляющих органов в части выполнения возложенных на них обязательств по содержанию вверенных им объектов и производству их капитального ремонта, ставшее нормой — ветхое состояние советских построек, а временами и низкий уровень современного домостроения вынуждают население обращаться с заявлениями о признании таких жилых помещений непригодными для постоянного проживания.

В соответствии с частью 4 статьи 15 Жилищного кодекса Российской Федерации (далее — ЖК РФ) установлено, что жилое помещение может быть признано непригодным для проживания по основаниям и в порядке, которые установлены уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти. В целях реализации установленных положений ЖК РФ, 28 января 2006 года, Правительством Российской Федерации было принято постановление N47 «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции» согласно которого полномочиями в разрешении вопроса признания жилого помещения пригодным для жительства наделена специальная межведомственная комиссия.

Таким образом, высшим органом исполнительной власти нашей страны выработан алгоритм действий в принятии решений по тем проблемным жилым помещениям, которые в отечественном законодательстве прописываются как аварийные. В этом же алгоритме указано, что межведомственная комиссия делает вывод как о состоянии дома, так и о его дальнейшей практической судьбе, определяя, как говорить не только судьбу самого здания, но и возможность его использования, с учетом переселения его жильцов и правопользователей.

В случае несогласия с решением, принятым межведомственной комиссией, её действия могут быть обжалованы или оспорены в судебном порядке, установленным Кодексом административного производства РФ (далее — КАС РФ).

Вместе с тем, как оказалось, доказать факт непригодности для дальнейшего проживания индивидуальных жилых помещений оказалось не так просто, как хотелось

бы... Учитывая заинтересованность органов местного самоуправления в отсрочке и минимизации предоставления жилья, к сожалению, приходится сталкиваться с фактами злоупотребления. Однако законом предусмотрена возможность обжалования заинтересованными лицами решений соответствующих органов исполнительной власти, в судебном порядке.

Камнем преткновения в таких спорах, что логично с учетом тех вопросов, которые как правило, ставятся перед судом, выступают мнения сторон в части определения технико-эксплуатационных свойств проблемных жилых помещений и поэтому часто разрешение поставленной перед судом задачи зависит от экспертных познаний в области основ строительства и архитектуры.

Такое положение дел вполне объяснимо: жилье, по факту, — это самая востребованная среда обитания человека, где он проводит большую часть жизни, находясь при этом в постоянном стремлении улучшить своих социально-жилищных условий. И логично, что рано или поздно граждане сталкиваются с проблемами, которые в сфере жилищного строительства по обыкновению самими обывательскими (купля-продажа, мена, аренда, дарение и т.д.). Сопутствующим к указанным вопросам приходится проблематика, вытекающая из сложностей, связанных с выполнением правил строительства, которые часто не соблюдаются во время первоначального этапа возведения строения, недолжным обслуживанием в период эксплуатации, а также плохое проведение ремонтных работ, что в своей совокупности создают благоприятные условия для проявления конфликтных ситуаций.

Чрезмерная массовость приведенных фактов, невозможность разрешения их в системе гражданского института медиации выводит стороны конфликта в судебные залы, где они на правах истца и (или) ответчика вынуждены доказывать свою правоту, и что особенно важно, прибегать к сторонней помощи судебного эксперта — строителя.

Разнообъектность и разносторонность спорных ситуаций формирует довольно широкий спектр услуг специально-экспертного характера в сфере оценки жилой недвижимости, среди которых на первых местах:

- ◆ исследования диагностического свойства, касаемые выявления технико-эксплуатационного состояния не только несущих и ограждающих сегментов конструкции жилья, но и коммуникаций, отделочных элементов, качества фасада строения и пр.);
- ◆ исследования на предмет соответствия нормативов выполненных работ различным установленным нормативным параметрам;

- ◆ атрибутивные исследования (исследования в сфере соблюдения требований безопасности как непосредственно конструктивных параметров выполненного, так и качества материалов используемых при строительстве и ремонте жилого объекта, а также эстетико-функциональных свойств самого объекта либо его отдельных частей);
- ◆ исследования по вопросам возникновения ситуаций деструктивного свойства (нарушение фундамента, образование пробоин и трещин в корпусе строения) и последствий их развития;
- ◆ классификационные исследования (дифференциация как конструкций строений, а также материалов и изделий, так и непосредственно самих жилых помещений распределяя условно их по видам и типам с учетом определенности вида объекта (квартира, дом, и др.);
- ◆ каузальные исследования (выявление детерминантов изменений, происходящих вследствие того, что производство строительства жилья велось с нарушениями, либо при осуществлении данного строительства использовались некачественные материалы, и пр.);

Следует обратить внимание, что исследования, где дается оценка соответствию выполненных работ различным установленным нормативным параметрам, и известное как нормативно-девиантные исследования, всегда выступают отдельным видом, и отличаются от остальных целью их проведения, методами и применяемыми средствами, обособлены от других. В свою очередь, такое исследование выступает в числе обязательных и может проводиться при производстве практически всех строительно-технических экспертиз, назначаемых по судебным делам, где объектом спора является именно жилое строение. Это обусловлено тем, что процесс проектирования отличается особой детализированностью нормативной регламентации возведения и эксплуатации жилых домов. В общем, большинство существенных параметров жилья выражены в своде отдельных положений специальных норм и правил, к которым относятся:

- ◆ требования, суть которых сведена к исключению возникновения ситуаций, когда жилые здания могут подвергаться любому разрушению, а также в обеспечении долговечности и опорустойчивости (СНиП 31-01-2003 [10] «Здания жилые многоквартирные»; СНиП 2.01.07-85 [6] «Нагрузки и воздействия»; СНиП 2.03.11-85 [7] «Защита строительных конструкций от коррозии» и др.);
- ◆ нормативные установки, обеспечивающие надлежащее противопожарное состояние (как частность — противоподымную), и иные направления безопасности жилья (СНиП 31-01-2003 «Здания

жилые многоквартирные»; СНиП 21-01-97 [9] «Пожарная безопасность зданий и сооружений»; Постановление Правительства РФ от 25.04.2012 № 390 [4] и др.);

- ◆ параметры организации микроклимата жилого объекта (СНиП 31-01-2003 «Здания жилые многоквартирные»; СНиП 41-01-2003 [11] «Отопление, вентиляция и кондиционирование»; ГОСТ 30494-2011 [1] Межгосударственный стандарт. Здания жилые и общественные. Параметры микроклимата в помещениях и др.);
- ◆ перечень и габариты помещений различного функционального назначения, обеспечивающие комфортное проживание (СНиП 31-01-2003 «Здания жилые многоквартирные»; СП 59.13330.2012. [13] Свод правил. Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения и др.);
- ◆ положения использования жилых помещений и их обслуживания (СНиП 31-01-2003 «Здания жилые многоквартирные»; СанПиН 2.1.2.2645-10 [3] «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям проживания в жилых зданиях и помещениях»; «Правила технической эксплуатации тепловых энергоустановок» и др.);
- ◆ нормативные характеристики взаиморасположения строящихся и уже готовых строений, блокирующие возможность негативного влияния на процесс эксплуатации таких строений в будущем (СНиП 2.08.01-89* «Жилые здания»; СНиП 31-01-2003 «Здания жилые многоквартирные»; СНиП 2.07.01-89 [6] «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений» и др.).

Естественно, что вышеперечисленные требования не являются окончательными и единственными во всем перечне существующих норм и установок. Универсальность и детальность эксплуатационно-технической регламентации контроля в сфере слежения за качеством и пригодностью жилья для проживания, образует совокупную нормативистскую концептуру судебных строительно-технических исследований объектов жилой недвижимости.

Можно утверждать, что сами объекты экспертной деятельности, с позиции исследователей, носят мультиспектральный характер, где свойства объекта регламентированы действующей нормой или правилом.

Таким образом, мы можем с полной уверенностью утверждать, что судебные строительно-технические исследования объектов жилой недвижимости содержат в себе ярко выраженные предпосылки выделения в самостоятельное направление судебно-экспертной дея-

тельности, осуществляемой в рамках ССТЭ, среди которых:

- ◆ индивидуальная значимость объектов экспертного исследования, которая, ввиду слабого развития института медиации в этом вопросе, влечет за собой популярность рассмотрения таких дел в судах;
- ◆ обязательность при проведении таких исследований специальных познаний и навыков в сфере строительства и архитектуры, а также использования таковых при судебном рассмотрении и разрешении гражданских споров;
- ◆ многоспектральность, которая, с экспертной точки зрения, требует выполнения сложных судебно-экспертных исследований;
- ◆ исключительно нормативистский характер экспертиз объектов жилой недвижимости.

Другими словами, представленные на обозрение исследования, с одной стороны, претендуют на определенную самостоятельность в силу их многоспектральности и сложности, с другой стороны актуальность их использования обусловлена повышенной потребностью в них со стороны представителей фемиды.

Выделение самостоятельного направления рассматриваемых исследований предполагает:

- ◆ формирование нового кадрового сегмента в сфере экспертно-специальных услуг в лице так называемых экспертов-строителей, непосредственно специализирующихся на исследованиях в области жилищного строительства, обладающих не только специальными познаниями, но и в совершенстве владеющими техникой определения детерминантов в образовании проблемных зон отечественного рынка строительства, и прошедшие обязательное обучение по профильным специальностям таким как «Промышленное и гражданское строительство», «Городское строительство и хозяйство», «Экспертиза и управление недвижимостью» и т.п.;

- ◆ специализированную подготовку должностных лиц в сфере не только строительства, суть которой сводится в формировании у таких сотрудников знания санитарно-эпидемиологических и гигиенических нормативов, но и привития им навыков в части подсчета содержания опасных для использования химических и биологических веществ, учета атмосферного уровня и радиации, выявления стадии шума и других данных, на основании которых может быть дан ответ о причинах нарушения эксплуатации жилых строений;
- ◆ дальнейшее развитие на основе обобщения результатов практической деятельности уже складывающейся методологии исследования рассматриваемой категории объектов.

Показательно, что в ходе становления данного направления в системе государственных судебно-экспертных учреждений Минюста России разрабатывались методики решения экспертных задач в отношении объектов жилой недвижимости. Однако, несмотря на значительное количество назначаемых и проводимых экспертиз проблематика применения специальных строительно-технических знаний при определении пригодности для проживания в ходе проведения ССТЭ заключается в отсутствии методики производства данного исследования содержащей приемы обследования и алгоритм действий эксперта и позволяющей охватить весь спектр требований, предъявляемых к данному виду постройкам.

На основании вышеизложенного, по моему мнению, необходимо сосредоточить коллективные усилия профессионально ориентированных сведущих лиц — экспертов на подготовке методики исследования жилой недвижимости при определении ее пригодности для проживания, обеспечив тем самым условия для проведения строительно-технических экспертиз этого вида на современном уровне, отвечающем высоким требованиям судопроизводства.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ 30494–2011. Межгосударственный стандарт. Здания жилые и общественные. Параметры микроклимата в помещениях (введен в действие Приказом Росстандарта от 12.07.2012 N191-ст) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
2. Григорьева А. Ю. Рассмотрение в судебной строительно-технической экспертизе причин возникновения повреждений жилого помещения при реконструкции (перепланировке) // *International Journal of Advanced Studies*. 2017. Т. 7. № 2–2. С. 51–53.
3. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 10.06.2010 N64 (ред. от 27.12.2010) Об утверждении СанПиН 2.1.2.2645–10, (вместе с «СанПиН 2.1.2.2645–10. Санитарно-эпидемиологические требования к условиям проживания в жилых зданиях и помещениях. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы») (Зарегистрировано в Минюсте России 15.07.2010 N17833) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
4. Постановление Правительства РФ от 25.04.2012 N390 (ред. от 07.03.2019) О противопожарном режиме (вместе с «Правилами противопожарного режима в Российской Федерации») [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
5. Приговор № 1–266/2018 от 28 сентября 2018 г. по делу № 1–266/2018 Анапский городской суд (Краснодарский край)

6. СНиП 2.01.07–85. Нагрузки и воздействия (утв. Постановлением Госстроя СССР от 29.08.1985 N135) (ред. от 29.05.2003) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
7. СП 28.13330.2017. Свод правил. Защита строительных конструкций от коррозии. Актуализированная редакция СНиП 2.03.11–85 (утв. Приказом Минстроя России от 27.02.2017 N127/пр) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
8. СНиП 2.07.01–89*. Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений // (утв. Постановлением Госстроя СССР от 16.05.1989 N78) (ред. от 25.08.1993) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
9. СНиП 21–01–97. Пожарная безопасность зданий и сооружений (приняты и введены в действие Постановлением Минстроя РФ от 13.02.1997 N18–7) (ред. от 19.07.2002) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
10. СНиП 31–01–2003. Здания жилые многоквартирные (приняты Постановлением Госстроя РФ от 23.06.2003 N109) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
11. СНиП 41–01–2003. Отопление, вентиляция и кондиционирование (приняты и введены в действие Постановлением Госстроя РФ от 26.06.2003 N115) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
12. СП 28.13330.2012. Свод правил. Защита строительных конструкций от коррозии. Актуализированная редакция СНиП 2.03.11–85 (утв. Приказом Минрегиона России от 29.12.2011 N625) (ред. от 07.11.2016) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019.
13. СП 59.13330.2012. Свод правил. Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения. Актуализированная редакция СНиП 35–01–2001 (утв. Приказом Минрегиона России от 27.12.2011 N605) (ред. от 21.10.2015) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф».

© Яровиков Дмитрий Юрьевич (d9057329970@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Abramov S. — PhD (Law), Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)
SGAbramov@fa.ru

Ason T. — PhD in Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation
tatiana_ason@mail.ru

Bagirova E. — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kemerovo State Institute of Culture
elenabagirova@hotmail.com

Buzovich A. — Postgraduate student, assistant of the Peoples' Friendship University of Russia
buzovich1@yandex.ru

Chuvakhina L. — PhD, Associate Professor, Department of world economy and world finance, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
l-econom@mail.ru

Chuvakhin P. — Lecturer, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia; Senior Lecturer, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
chuvakhin.petr@yandex.ru

Dirksen T. — Novosibirsk State University
dir_lg@mail.ru

Ebzeev R. — Academy of Management of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Moscow
ebzeev_09@inbox.ru

Gadzhimenov R. — Dagestan State University
hfvfpfy003@mail.ru

Gorbunova O. — PhD in Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation
gor_olga77@inbox.ru

Grebennikova V. — candidate of economic Sciences, associate Professor, Kuban state University, Krasnodar

Gryada I. — Kuban state University, Krasnodar
igor.gryada@yandex.ru

Gudkov A. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
gudkovaniv@yandex.ru

Ignatyeva O. — PhD of Juridical Sciences, Associate Professor, Moscow Polytechnic University
oignatyeva@mail.ru

Kinash A. — North-Eastern Federal University, Polytechnic Institute (branch) in Mirny
arletta_09@mail.ru

Korhova M. — Far Eastern Federal University, Vladivostok
mashakorkhova@mail.ru

Krasavina E. — Doctor of Social Sciences, Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow
Krasavina_2905@mail.ru

Krasilschikov A. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
krasilschikov@inbox.ru

Likhacheva V. — Far Eastern Federal University, Vladivostok
viallih@mail.ru

Lobko A. — Pyatigorsk College of Economics and information technology
naty.rubik@mail.ru

Lo Shuai — Lomonosov Moscow State University
luoyunjie2016@mail.ru

Lyubimova G. — Graduate student, Russian State University of Justice
asketka@list.ru

Makarenko N. — Lawyer, Chairman of the Expert Council of the Bar of the Moscow region; Lawyer ICA «Grad»; Applicant at All-Russian State University of Justice
mail@advokat-makarenko.ru

Mankovskiy I. — Candidate of Law, assistant professor, Altay state university

Melnichuk M. — Doctor of Economics, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation
mvmelnichuk@gmail.com

Mezina T. — Candidate of economic Sciences, associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation
Mezinatv@mail.ru

Mindlin Y. — PhD of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow State Academy of Veterinary Medicine and Biotechnology named after K.I. Skrjabin
mindliny@mail.ru

Mishchenko V. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
vyacheslav-mischenko@mail.ru

Nayanov E. — Senior Lecturer, Moscow Polytechnic University

Nersisyan V. — Lomonosov Moscow state University; Financial Director, Prometey-city
varik.nersisyan@gmail.com

Philippova T. — Candidate of Law, professor, Altay state university

Quliyev Rauf Alim oglu, — Applicant of the Institute of Economics Russian Academy of Sciences
quliyev@list.ru

Radaev S. — PhD in Medicine, LLC NextGen, Moscow, Russia
radaevsm@gmail.com

Radionov A. — State Geological Prospecting University n. a. Sergo Ordzhonikidze (MGRI), Moscow

Rusakov V. — Academy of Management of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Moscow
zim76@mail.ru

Sapozhnikov G. — Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Ural Technical Institute of Communications and Informatics (branch) - Siberian State University of Telecommunications and Informatics
sgn1941@rambler.ru

Semenov A. — North-Eastern Federal University, Yakutsk
sash-alex@yandex.ru

Senotrusova S. — Doctor of biological sciences, professor, Lomonosov Moscow state University
svetlsen@mail.ru

Solomennikov A. — Ph.D. (Econ.), Director, Ufa Meat Cannery
ae.solomennikov@yandex.ru

Sukhotina A. — National Research Nuclear University MEPhI, Moscow
Sasha-suhotina@inbox.ru

Svinukhov V. — Doctor of geographical sciences, professor, Plekhanov Russian University of Economics
customs_fgu@mail.ru

Titarenko E. — Senior Lecturer, Altay state university
eptitarenko@bk.ru

Tkhagapsov R. — Candidate of law science, associate Professor, Karachay-Cherkess branch of «IFPU «Synergy»
ramazan-tkhagapsov@yandex.ru

Valishina M. — Ph.D., Advisor to General Director, Non-state Pension Fund "BLAGOSOSTOYANIE", Russia, Moscow
MValishina@npfb.ru

Valishin E. — Candidate of psychological sciences, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
ewgeni-v@rambler.ru

Volchkov D. — LLC NextGen, Moscow, Russia
Volchkovdma@gmail.com

Volotkovskaya N. — Assistant professor, North-Eastern Federal University, Polytechnic Institute (branch) in Mirny
volotkovska_n@mail.ru

Volotkovskiy A. — Head of laboratory, North-Eastern Federal University, Polytechnic Institute (branch) in Mirny
kafeiagp@rambler.ru

Yarovikov D. — Moscow State University of Civil Engineering (National Research University)
d9057329970@yandex.ru

Zabaykin Y. — PhD of Economics, Associate Professor, State Geological Prospecting University n. a. Sergo Ordzhonikidze (MGRI), Moscow
79264154444@yandex.com

Zhoglitcheva V. — Senior teacher, Plekhanov Russian University of Economics
inmar2000@mail.ru

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе «Антиплагиат».

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением “.doc”, или “.rtf”, шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускаются.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Литература составляется в соответствии с ГОСТ 7.1-2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0-11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные - 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» (e-mail: redaktor@nauteh.ru).