



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 7 2018 (июль)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью  
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

### Редакционный совет

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

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

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

Scientific and practical journal



### В НОМЕРЕ:

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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

**В.Н. Боробов**

Выпускающий редактор

**Ю.Б. Миндлин**

Верстка

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

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

В течение года можно произвести  
 подписку на журнал непосредственно в редакции

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

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

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./ факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 27.07.2018 г.  
 Формат 84x108 1/16  
 Печать цифровая

Заказ № 0000  
 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



# СОДЕРЖАНИЕ

# CONTENTS

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

**И.Г. Андросова, Е.В. Стрижова** – Теория и практика лидерства: проблема эффективности при ситуативных подходах  
*I. Androsova, E. Strizhova* – Theory and practice of leadership: effectiveness problem in situational approaches ..... 4

**Е.А. Белоусова** – Платформенная модель экономики современного предприятия  
*E. Belousova* – Platform model of the economy of a modern enterprise ..... 8

**И.Е. Герасимова** – Организация культурно-познавательного тура для развития туризма в регионе  
*I. Gerasimova* – Organization of cultural and educational tour for the development of tourism in the region ..... 11

**Д.С. Джолдошева** – Экономическое развитие и эпидемиологический переход в России, Киргизской Республике и соседних государствах  
*D. Djoldosheva* – Economic development and epidemiological transition in the Kyrgyz Republic, neighboring countries and Russia ..... 14

**Н.В. Кучковская** – Оценка рисков при формировании стратегии устойчивого развития предприятия  
*N. Kuczkowska* – Risk assessment in the formation of a strategy for sustainable enterprise development ..... 20

**Н.В. Кучковская** – Применение модели оценки рисков при стратегии развития агропромышленного предприятия  
*N. Kuczkowska* – Application of the risk assessment model in the development strategy of the agro-industrial enterprise .... 26

**О.В. Роменский** – Методы оценки приоритетности инвестиционных проектов, в условиях экономической диверсификации в нефтегазовом регионе  
*O. Romenskii* – Methods of evaluation of priority investment projects in terms of economic diversification in the oil and gas region ..... 33

**К.В. Терещенко, М.В. Мельников** – Механизмы государственно-частного партнерства в спортивной и промышленной отраслях  
*K. Tereshchenko, M. Melnikov* – Mechanisms of state-private partnership in sports and industrial branches ..... 37

**С.А. Тронин** – Кластеризация туристических предприятий в социально-экономическом развитии региона  
*S. Tronin* – Clustering of tourist enterprises in the socio-economic development of the region ..... 44

**А.Б. Фиалшев** – Корпоративная культура и ее роль в повышении эффективности управления персоналом кредитной организации  
*A. Fiapshev* – Corporate culture and its role in effective personnel management of a credit organization ..... 49

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

**Г.А. Будагов** – О состоянии основных фондов коммерческих организаций и инвестициях в них в России  
*G. Budagov* – Condition of fixed assets and investments of commercial organizations in Russia ..... 54

**А.А. Ильяс** – Система финансового обеспечения малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан  
*A. Ilyas* – System of financial support of small and medium business in the Republic of Kazakhstan ..... 60

**Е.А. Кузнецов** – Программы лояльности в экосистеме банка  
*E. Kuznetsov* – Loyalty programs in ecosystem of the bank ... 66

**Т.А. Полиит-Заниздра** – Основные тенденции на рынке венчурных инвестиций России в 2017 году  
*T. Poliit-Zanizdra* – Major trends in the venture investment market in Russia to 2017 ..... 70

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

**А.А. Рунов** – Бухгалтерский учет человеческого актива  
*A. Runov* – Accounting of a human asset ..... 73

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**В.Л. Абрамов** – Эффекты взаимной и внешней торговли государств-членов Евразийского экономического союза: факторы сдерживания и роста  
*V. Abramov* – Effects of mutual and foreign trade of the member states of the Eurasian Economic Union: factors of containment and growth ..... 77

## ПРАВО

**Э.А. Ахвердиев** – Заключение договора в электронной форме в России, СНГ и ЕС: теория и практика  
*E. Ahverdiev* – Theory and practice of signing electronic agreement in Russia, CIS, and EU countries ..... 82

**В.С. Витко** – Правовая природа договора авторского заказа  
*V. Vitko* – The legal nature of the contract of author's order ... 89

**А.И. Гудков, В.И. Мищенко** – Роль обычаев делового оборота в регулировании гражданских правоотношений  
*A. Gudkov, V. Mishchenko* – The role of customs of business turnover in regulating civil legal relations ..... 96

**Е.Г. Данилович** – История становления института компенсации морального вреда в законодательстве России  
*E. Danilovich* – The history of the formation of the institute of compensation for moral damages in the Russian legislation .. 101

**Ю.С. Ефимова** – Объем правоспособности управляющей компании, осуществляющей доверительное управление паевым инвестиционным фондом  
*Yu. Efimova* – The volume of legal capacity of the management company exercising trust management of mutual investment fund ..... 105

**А.М. Игнатьев** – Криминализация личности осужденного в местах лишения свободы  
*A. Ignatev* – The criminalization of the convict in places of deprivation of liberty ..... 108

**М.В. Кот** – Формирование коллегии присяжных заседателей  
*M. Kot* – Formation of the jury meeting board ..... 112

**А.В. Кривоzubов** – Эволюция сделки, влекущей переход вещного права в Англии

*A. Krivozubov* – The development of a deed to transfer a right in rem in common law of England .....117

**Р.Д. Кюрджиду** – Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод и российское законодательство о свободе слова: проблемы соотношения

*R. Kiurdzhidu* – European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms and Russian Legislation on Freedom of Expression: Some Problems of the Correlation ...124

**О.А. Лупандина** – Субъекты авторского права, выделяемые в зависимости от их отношения к объектам права интеллектуальной собственности

*O. Lupandina* – Subjects of copyright, depending on their relation to the objects of intellectual property rights .....128

**Г.М. Мамедрзаева** – Теоретико-методологические подходы к определению пробелов в праве

*G. Mamedrzaeva* – Theoretical and methodological approaches to the definition of gaps in the law .....132

**А.Ю. Марченко** – Проблемы и возможности развития сотрудничества между Россией и ЕС в борьбе с транснациональной организованной преступностью и терроризмом

*A. Marchenko* – Problems and opportunities of the development of the Russian-EU cooperation against transnational organized crime and terrorism .....137

**С.П. Михалина** – Культурологические особенности предупреждения корыстно-насильственных преступлений, совершаемых участниками этнических преступных групп

*S. Mikhailina* – Culturological characteristics of mercenary-violent crimes prevention committed by members of ethnic criminal groups .....140

**Ш.Р. Муслимов** – Вопросы совершенствования правового обеспечения e-правительства (на примере Кыргызстана)

*S. Muslimov* – Improving the legal security of e-government (on the example of Kyrgyzstan) .....143

**П.Г. Новичихин** – Ретроспектива уголовного законодательства, связанного с коммерческим подкупом

*P. Novichihin* – Retrospective criminal legislation related to commercial bribery .....148

**Н.А. Переверзева** – История становления контрактной системы в Российской Федерации в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд

*N. Pereverzeva* – History of formation of the contract system in the Russian Federation in the field of procurement for state and municipal needs .....153

**М.С. Пушкарев** – Совершенствование правового регулирования деятельности владельцев торговых агрегаторов

*M. Pushkarev* – Improvement of legal regulation activities of the owners of trade aggregators .....158

**В.Д. Самойлов, М.Л. Соловьева** – Институт российского гражданства как инструмент обеспечения безопасности государства (экспертно-аналитическая оценка)

*V. Samoilov, M. Solovyova* – The Institute of Russian citizenship as a tool to ensure state security (expert-analytical assessment) ...162



**А.И. Скворцов** – Правовое положение капитана советского морского судна: эволюция регулирования – от Российской Империи к Российской Федерации

*A. Skvortsov* – Legal status of the master of the soviet sea-going vessel: the evolution of regulation – from the Russian Empire to the Russian Federation .....166

**А.С. Слакаев** – Правовые инструменты распределения прав на результаты интеллектуальной деятельности

*A. Slakaev* – Legal instruments of distribution of rights to the results of intellectual activity .....171

**Д.С. Слюсарев** – Основные проблемы представительства в правоотношениях по организации труда и управлению трудом

*D. Slyusarev* – Key Issues of Representation in Organizational and Managerial Relations .....174

**И.А. Усенков** – Проблемы практики применения электронного документооборота при отправлении правосудия в России

*I. Usenkov* – Problems of the practice of electronic document circulation in the administration of justice in Russia .....180

**А.А. Филимонов, И.А. Филимонов** – К вопросу об особенностях правовой природы, содержания и значения обстоятельств, смягчающих уголовное наказание обстоятельств

*A. Filimonov, I. Filimonov* – On the issue of the specifics of the legal nature, content and significance of circumstances that mitigate the criminal punishment of circumstances .....185

**Д.А. Шемарькина** – Реализация ФССП России полномочий по контролю (надзору) в сфере деятельности по возврату просроченной задолженности

*D. Shemarykina* – Realization of the FBS of Russia of powers to control (supervise) in the sphere of activity on the return of arrears .....190

## ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors .....196

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале .....198

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЛИДЕРСТВА: ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ СИТУАТИВНЫХ ПОДХОДАХ

### THEORY AND PRACTICE OF LEADERSHIP: EFFECTIVENESS PROBLEM IN SITUATIONAL APPROACHES

*I. Androsova  
E. Strizhova*

#### Annotation

The article discusses the situational approaches in theory and practice of leadership, such as: theory of the life cycle, Path-Goal theory, Fiedler's contingency model, and explores the effectiveness of these approaches in the modern context. The authors systemize these approaches, offering a layered model for the analysis of leadership processes in organization.

**Keywords:** Situational or contingency approaches in leadership theory, dimensions of leadership (task-centered and people-centered), leadership styles of management, layered model of leadership process.

*Андросова Ирина Геннадьевна*

*К.полит.н., доцент,*

*Российский экономический*

*университет имени Г.В. Плеханова*

*Стрижова Екатерина Валентиновна*

*Ст. преподаватель,*

*Российский экономический*

*университет имени Г.В. Плеханова*

#### Аннотация

В статье рассматриваются ситуативные подходы в теории и практике лидерства, такие как: теория жизненного цикла, ситуативная модель Фидлера, подход соответствия целей и средств, а также исследуется эффективность этих подходов в современном контексте. Авторы систематизируют данные подходы, предлагая уровневую модель для анализа лидерских процессов в организации.

#### Ключевые слова:

Ситуативные подходы в теории лидерства, измерения лидерства (сосредоточенность на задаче или ориентированность на людей), стили управления лидерства, многоуровневая модель процессов в лидерстве.

В последние годы очень большое внимание уделяется эффективности труда как за рубежом, так и в нашей стране, а эффективность труда немыслима без эффективного руководства. Лидерское руководство все чаще подменяется бюрократической функциональностью, что, во-первых, снижает эффективность при решении новых нестандартных задач, а во-вторых, негативно влияет на мотивацию и удовлетворенность персонала организации.

С учетом ранней концепции Фредерика Тейлора – "единственный правильный путь", поведенческий подход к лидерству стремился определить "лучший лидерский стиль" [5], который был бы эффективен в любой ситуации. Данный подход к лидерскому поведению хотя и дал понимание происхождения понятия эффективности лидерства, но также продемонстрировал уязвимость данного подхода в его стремлении найти лучший лидерский стиль.

Бихевиористский подход был сформирован благодаря исследованиям лидерства в бизнес среде. Разные исследователи использовали разные термины, чтобы описать критерии лидерства, но в целом, все они ссылались либо на ориентированность на задачу, либо на сотрудников. Выделяют три лидерских стиля при данном подходе. Лидер типа А проявляет высокое внимание к людям и низкое к выполнению задач. Лидер типа Б представляет одинаковое отношение как к людям, так и к задачам. Ли-

дер типа В демонстрирует высокое внимание к выполнению задач и при этом низкое внимание к работникам.

Группа исследователей Мичиганского университета сделала вывод, что оценка лидерских стилей требует всестороннего рассмотрения нескольких критериев: удовлетворенность сотрудников, прогулы, уровень текучести кадров и т.п. Практика показала, что ориентированность на сотрудников является более эффективным стилем руководства, однако и менее эффективный подход может привести к повышению производительности труда. Исследователи из университета Огайо подтвердили исследования ученых Мичиганского университета, сформулировав следующие заключения: 1) лидерство описывается, как минимум, двумя критериями и является более комплексным понятием, чем врожденные способности к лидерству; 2) лидерские стили являются гибкими; руководитель может менять сочетание сфокусированности на задаче и ориентированности на сотрудников, в зависимости от конкретной ситуации; 3) лидерские стили не являются интуитивными – их можно приобрести; 4) не существует одного правильного лидерского стиля.

Несмотря на то, что поведенческому подходу к оценке лидерства не удалось определить один правильный лидерский стиль (что являлось одной из его целей), данный подход внес большой вклад в формирование понимания о лидерстве и перенес акцент с того, что было дано изна-

чально (гены и черты) на то, чему можно обучиться (поведение), тем самым предлагая более комплексное понимание лидерства. Это понимание привело последующих исследователей к изучению отношений лидерских стилей, возможностей, навыков и требований различных ситуаций. Такие подходы к определению эффективного лидерства известны как "ситуативные подходы", и приняты в качестве новейшего подхода к пониманию лидерства.

Несмотря на то, что ситуативные подходы значительно сместили ранее представленную бихевиористскую методологию, поведенческий подход остается мощным инструментом в корпоративном мире. Это стало возможным благодаря работам доктора Роберта Р. Блейка (1919–2004) и Джейн Стригли Моутон (1930–1987), создателям известной сетки или матрицы стилей управления, которая очень популярна в среде бизнес руководителей. Она зарекомендовала себя как полезный инструмент для продвижения более сложного подхода к лидерству, в котором используются два измерения. Ситуативный подход к лидерству, в частности, подчеркнул влияние ситуационных отклонений на эффективность лидерства.

Как ранее было сказано, ситуативный подход – это общий взгляд на лидерство, при котором изучаются стили лидера, его способности и навыки, а также требования ситуации. Согласно данному подходу, хороший лидер должен понимать динамику происходящего и адаптироваться к ней. Ситуация должна быть рассмотрена с четырех сторон, каждая из которых будет влиять на эффективность лидерства. Персональные характеристики лидера, разумеется, оказывают немаловажное влияние на эффективность его работы. Эти управленческие навыки включают: личные потребности, межличностные и технические навыки, личную мотивацию, прошлый опыт и стоимость вознаграждений, предлагаемых организацией. Некоторые из этих характеристик могут быть врожденными, но большинству приходится обучаться.

Второй фактор, влияющий на эффективность руководства – сам характер работы. Если технические характеристики работы сформулированы плохо, то будет крайне сложно управлять командой из-за отсутствия направления и конкретной цели. Сложная, но интересная работа способствует более высокой производительности труда, чем работа однообразная. Уровень подготовленности команды, необходимый для выполнения конкретных задач в компании, также будет влиять на эффективность стиля руководства. Очевидно, что лидерский стиль, в большей степени ориентированный на персонал, будет более эффективен в задании, требующем групповой работы. Корпоративная культура компании, несомненно, оказывает влияние на эффективность руководства, так как в некоторых случаях она может ограничивать стиль руководителя менеджера.

И наконец, характеристики сотрудников – личные черты, базовые ценности, потребности и их личный опыт – повлияют на выбор и максимальную эффективность работы руководителя. Так как ситуативный подход к ли-

дерству подчёркивает адаптивность к ситуации, руководители могут взять в расчёт различия сотрудников. Одной из задач управления является необходимость определить нужды сотрудников и обеспечить эффективную мотивирующую политику поощрения.

Одной из первых теорий ситуативного подхода стала модель стиля руководства Ф. Фидлера [2]. Данный подход заключается в том, что эффективность лидера зависит от его поведения и от того, как оно проявляется в различных ситуациях. Фидлер начал работу с оценки лидерского стиля. Он делал это, используя переменную, которую называл наименее предпочтительный сотрудник (НПС). Он просил менеджеров описать сотрудника 1, с которым он недавно работал и сотрудника 2, работа с которым была наименее эффективна. Фидлер считал, что низкий показатель НПС – это ориентированность менеджера на выполнение задачи. Высокий уровень НПС означает, что руководитель возьмет даже худшего сотрудника для участия в проекте, т.к. он ориентирован на личностные отношения с персоналом.

Другими переменными в модели Фидлера являются: структура задачи, отношения между руководителем и подчиненными, и власть руководителя. Первая из них, структура задачи, – это суть задачи как таковой. Фидлер классифицирует задачи на структурированные, то есть простые повседневные задачи, и на неструктурированные – сложные задачи. Второй ситуационной переменной является власть руководителя, уровень отношений между руководителем и подчиненным. Фидлер утверждал, что высокий уровень доверия, честности и уважения говорит о хороших отношениях между руководителем и подчиненным, и соответственно о повышении эффективности управления. Руководителю легче работать, когда его подчиненные доверяют и уважают его. Эта шкала измерения идет от хорошего к плохому, и когда взаимоотношения начальника и подчиненного оцениваются как "плохо", руководителю стоит предпринять действия по их улучшению.

Последней ситуационной переменной Фидлера является власть руководителя, то есть объем должностных полномочий на предприятии. Эта власть, измеряемая по шкале от сильной до слабой, может состоять из форм власти или комбинации этих форм (законная, вознаграждающая, силовая, экспертная, референтная, харизматичная и информационная).

Главным результатом подхода Фидлера является то, что ситуационные переменные помогают определить рекомендуемый стиль управления. На заводе, например, отношения между рабочим и руководством хорошие, и задачи высоко структурированы, и если у лидера сильная власть, то матрица Фидлера приведет к ориентации на задачу, как к наиболее эффективному стилю управления. Матрица Фидлера советует ориентироваться на сотрудника, как наиболее эффективную модель руководства, когда менеджер не имеет возможности проверять работу своего сотрудника, и ему приходится зависеть от ежедневных отчетов. В этом случае взаимоотношения

между руководителем и сотрудниками будут очень важны, что и будет определять стиль управления.

Модель Фидлера использовалась во многих исследованиях, в результате чего появилось много новых идей относительно стилей руководства. Ее главный вклад в менеджмент – это ввод измерений ситуационных переменных и их внедрение в тотальную оценку эффективности управления.

Теория ситуативного лидерства Херси и Бланшарда [3]. Пол Херси и Кен Бланшард впервые опубликовали теорию ситуационного лидерства в 1972 году, после чего Бланшард популяризировал ее в серию книг "Одноминутный менеджер". Херси и Бланшард предполагали, что стили управления лидеров должны соответствовать уровню развития человека или людей, находящихся в их подчинении. В своей модели лидерства они описывают уровень с точки зрения компетентности сотрудников, и готовности к выполнению задач. Херси и Бланшард определили 4 уровня развития подчиненного (D1-D4), предполагая, что они должны соответствовать четырем стилям управления (S1-S4).

*D1 - Низкая компетентность, высок. заинтересованность*  
*S1 - Руководство / Рассказ*

Данный стиль лидерства используется в тех ситуациях, когда у подчиненных недостаточно компетенции и им необходимо объяснять, как выполнять задания. В то же время они полны энтузиазма и решимости, поэтому готовы принять соответствующие указания. Сотрудники нуждаются в руководстве и наблюдении для того, чтобы начать свою работу.

Эффективный лидер в такой ситуации реагирует, давая подчиненному множество установок и инструкций, которые отвечают на вопросы: что и почему, и как выполнять задание. При таком стиле руководящие лица мало поддерживают или поощряют сотрудников. Данный стиль может также проявляться в чрезвычайных ситуациях, когда лидеру приходится брать на себя всю ответственность и управление.

По мере того, как подчиненные становятся более уверенными и компетентными, они начинают возмущаться, чувствуя авторитарное руководство. В этой ситуации, лидерам следует адаптировать свой стиль управления.

*D2 - Низкая компетентность, низкая заинтересованность*  
*S2 - Тренировка/Реализация*

Тренерский стиль уместен тогда, когда подчиненные имеют определенную компетенцию, но не большую готовность к работе. Сотрудники будут нуждаться в руководстве и контроле, так как они все еще относительно неопытны. В то же время им нужна поддержка и похвала для построения доверия и вовлечения в процесс принятия решений, для увеличения заинтересованности.

Эффективный лидер реагирует, продолжая решать проблемы и принимать решения, направлять и внимательно контролировать выполнение задач. Тем не менее, руководители будут объяснять свои решения, запраши-

вать предложения и поддерживать обучение и продвижение своих подчиненных.

*D3 - Высокая компетентность, переменная заинтересованность*

*S3 - Поддержка / Поощрение*

Этот стиль является наиболее подходящим для тех последователей, которые компетентны, но до сих пор недостаточно уверены или мотивированы. Они не нуждаются в полном руководстве, так как их навыки находятся на высоком уровне, но в то же время им необходима поддержка и поощрение.

В этом случае эффективный лидер разделяет ответственность за решения проблем и принятия решений с другими, несмотря на то, что в некоторых ситуациях для руководителя проще принимать решения самостоятельно, а не поддерживать усилия своих сотрудников для решения задачи. Это та точка, где можно отойти от директивного стиля руководства к более благоприятному, демократическому.

*D4 - Высокая компетентность, высокая заинтересованность*

*S4 - Делегирование / Передача полномочий*

Это подходящий стиль для последователей, которые имеют высокий уровень, как компетентности, так и преданности делу. Такие люди умеют и готовы работать самостоятельно с небольшим количеством контроля или вмешательства. Грамотный лидер будет ставить перед такими подчиненными четкие цели и ограничения, чтобы очертить круг их полномочий. Это даст сотрудникам возможность действовать и принимать решения самостоятельно при выполнении конкретных задач и в пределах четко обозначенных границ. Однако, это не означает отказ лидера от ответственности.

#### Работа со стилями.

Согласно теории ситуативного лидерства, нет хороших и плохих стилей, существуют только те, которые подходят для ситуации с определенными задачами и людьми. Новые сотрудники (в большинстве случаев) начинают с уровня развития D1. Затем лидер помогает им развиваться до D4, корректируя и адаптируя их стиль таким образом, чтобы способствовать их прогрессу. Возможно, в тех случаях, когда сотрудники находятся в состоянии стресса, они могут переходить на более низкий уровень. Согласно выводам Херси и Бланшарда, лидерам следует соотносить свой стиль руководства с уровнем развития подчиненных и стремиться развивать каждого в своем собственном темпе до наивысшего уровня D4.

Значительный вклад в развитие теории эффективности лидерства был внесен Мартином Г. Эвансом и Робертом Дж. Хаусом [4]. В своей теории под названием "Путь – Цель", они утверждали, что работник будет мотивирован на исполнение своих обязанностей, если: 1) он или она считает, что работу возможно выполнить; 2) предложен-

ные вознаграждения соответствуют желаемому результату; 3) вознаграждения имеют значимость для человека. Эванс и Хаус также полагали, что существуют ситуативные отклонения, влияющие на ожидание, содействие и значимость. Они включают черты работников и характер профессии. Поведение лидера также влияет на мотивацию работника. В итоге все типы лидерского поведения были разделены на 4 различных группы: директивное, поддерживающее, вовлекающее и ориентированное на достижение результатов.

Каждый из этих типов управленческого поведения может значительно воздействовать на эффективность лидерства. Избрав правильный тип поведения, менеджер может увеличить эффективность лидерства, создавая высокий уровень ожидания, содействия и значимости. Когда лидер помогает выстроить правильный путь к желаемой награде, такое лидерское поведение считается эффективным. Таким образом, данный подход является попыткой объяснить влияние поведения лидера на мотивацию, удовлетворенность и эффективность подчиненных.

Четвертая ситуативная модель лидерства – модель участия в принятии решений Врума–Йеттона [6] – сфокусирована не на задаче или сотрудниках, а на процессе принятия решений. По мнению этих исследователей, управляющий может использовать все стили лидерства в зависимости от того, в какой степени подчиненным разрешается участвовать в процессе принятия решений. Эта модель имеет как своих приверженцев, так и критикующих противников как, впрочем, и другие, рассмотренные в данной работе ситуативные подходы, т.к. ни одна из теорий лидерства не отвечает однозначно на вопрос эффективности управления.

Для лучшего понимания процессов и их результатов можно воспользоваться разработанной Робертом Дилтсом моделью "нейрологических уровней, где уровни не иерархичны, но связаны друг с другом и влияют друг на друга как равноправные" [1], что позволяет назвать такой подход системным. Если рассмотреть процесс управления или лидерства в рамках этой модели, то это позволит не только систематизировать ситуационные подходы, но также и конкретизировать выбор целей и средств применительно к конкретной ситуации и организации, в опре-

деленное время и в отношении конкретных людей. Мы предлагаем семь уровней в модели для рассмотрения процесса лидерского управления:

1. Уровень места и времени: (где и когда?) – это определенная компания, в конкретной стране, функционирующая в определенное время.

2. Уровень субъекта (кто?). Вовлеченные в процесс люди – субъект (лидер, т.е. тот, кто оказывает воздействие) и объект воздействия (персонал конкретной организации). Субъект и объект представляют собой единое целое, так как работают в одной компании, имеют определенные организационные цели и задачи, и определенную корпоративную культуру. В качестве объекта воздействия также рассматриваются сознание, поведение и мотивация подчиненных и это следующий уровень –

3. Уровень поведения (что?). Посредством воздействия на сознание изменяется поведение.

4. Уровень способности (как?). Этот уровень включает в себя как мыслительные стратегии, так и физические навыки. На организационном уровне способность проявляется через деловые процессы и процедуры.

5. Уровень убеждений и ценностей (почему?), принципы, которые направляют действия. На данном уровне рассматриваются те убеждения и ценности, как субъекта, так и объекта, которые позволяют достигать поставленных целей.

6. Уровень идентичности (какой?). На этом уровне рассматривается влияние культуры определенной страны и конкретной организации на стиль руководства.

7. Уровень вне идентичности, область этики и духовности (для чего, во имя чего?). На этом уровне рассматриваются цели и задачи всех вовлеченных в процесс. Для компании – это еще и специфика взаимодействия как с обществом в целом, так и с отдельными людьми и организациями.

По нашему мнению, данный подход позволит проводить всесторонний анализ стилей лидерства и их эффективность в конкретных условиях с конкретными людьми; выявлять специфику взаимодействия элементов системы при различных ситуациях, помогая определить те деловые процессы и процедуры, которые будут успешны именно в данных условиях.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андросова И.Г. Политико-психологическое манипулирование как способ легитимации власти: монография / И.Г. Андросова. – Москва: РУСАЙНС, 2017. – 154с.
2. Fred E. Fiedler, "How the State of Effective Leadership Varies with the Situation". 1965 by the President and Fellows of Harvard College.
3. Paul Hersey and Ken Blanchard, Management of Organizational Behavior: Utilizing Human Resources, 4th ed., 1982, p. 152. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, NJ.
4. Patrick J. Montana, Bruce H. Charnov, Management. – 4th ed. Business review books, Barron's, p.268
5. Taylor, R. Check your cultural competence. Nursing Management. 1999, April 16. Available: <http://proquest.umi.com>
6. Victor H. Vroom, "A New Look at Managerial Decision Making", Organizational Dynamics, vol. 1, no. 4 (Spring 1973), p. 67.

## ПЛАТФОРМЕННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

### PLATFORM MODEL OF THE ECONOMY OF A MODERN ENTERPRISE

*E. Belousova*

#### Annotation

The most dynamically growing companies are platform companies. They are not only in the advanced industrial markets, but all over the world due to the growing availability of mobile digital technologies. That branch, where an integral part is information in digital form will claim the post of candidate for platform revolutionaries. The growth of platforms creates various opportunities and challenges for the regions, for countries, for industries, for companies and individual innovators. The change in the relationship between platforms and the organizational structure of enterprises raises many important management issues.

**Keywords:** platform, platform value, innovative platform.

*Белюсова Евгения Алексеевна*  
Аспирант,  
Московский Государственный  
Технический Университет  
им. Н.Э. Баумана, г. Москва

#### Аннотация

На сегодняшний день наиболее динамично растущие компании – это компании–платформы. Они находятся не только на передовых промышленных рынках, но и во всем мире благодаря растущей доступности мобильных цифровых технологий. Та отрасль, где неотъемлемой частью является информация в цифровой форме будет претендовать на пост кандидата в платформенные революционеры. Рост платформ создает различные возможности и вызовы для регионов, для стран, для отраслей, для компаний и индивидуальных новаторов. Изменение соотношения между платформами и организационной структурой предприятий поднимает множество важных вопросов управления.

#### Ключевые слова:

Платформа, платформенная ценность, инновационная платформа.

**П**латформа – обыкновенная, на первый взгляд, но переворотная концепция, которая коренным образом меняет бизнес, экономику, политику и общество. Та отрасль, где неотъемлемой частью является информация в цифровой форме будет претендовать на пост кандидата в платформенные революционеры. Отрасли, генерирующие информацию, аккумулирующие информацию о спросе, предложении, рыночных трендах, потребностях входят в этот список.

Поэтому наиболее динамично растущие компании – это компании–платформы. Их подход к бизнесу по данным на 2015 год становится все более влиятельным (Рис.1).

В общей сложности на рынке представлено около 176 крупных платформ, общей стоимостью \$ 4,3 трлн. Местоположение и стоимость компаний–платформ существенно различаются по всему миру. В Азии сейчас наибольшее количество платформ. За ней следует Северная Америка. Однако, в то время как Азия имеет большее число платформ, стоимость платформенных компаний в Северной Америке намного выше. Удивительно, но Европа выступила как основной потребитель услуг платформ. Влияние предприятий–платформ на занятость является существенным. Открытые платформы

нанимают не менее 1,3 миллиона человек. Однако, это не полная картина занятости на платформе, так как полный учет информации в частных компаниях недоступен, поэтому цифры представленные на диаграмме охватывают публичные компании. Упущение, вероятно, будет незначительным, поскольку частные платформы составляют относительно небольшую долю рыночной стоимости. [2.–С. 207].

Хотя платформы имеют общую основную динамику, они выражаются по-разному, поскольку разные фирмы их организуют и применяют по-своему на рынке. В результате имеет смысл разделить платформы компаний на четыре типа: платформы транзакций, инновационные платформы, интегрированные платформы и инвестиционные платформы.

*Определять каждый из этих типов платформ можно следующим образом:*

*Платформа транзакций* – это технология, продукт или услуга, которая действует как проводник (или посредник), облегчая обмен или транзакции между разными пользователями, покупателями или поставщиками.

*Инновационная платформа* – это технология, продукт или услуга, которая служит основой, поверх которой другие фирмы (слабо организованные в инновационную



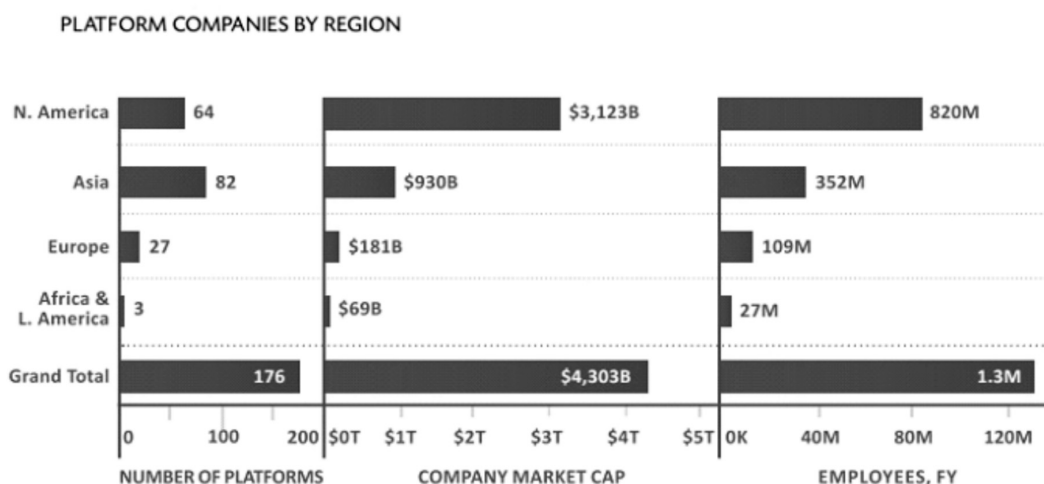


Рисунок 1.

Источник: Обзор глобальной платформы, Центр глобального предпринимательства, 2015 г.

экосистему) развивают взаимодополняющие технологии, продукты или услуги.

**Интегрированная платформа** – это технология, продукт или услуга, которая является одновременно платформой транзакций и инновационной платформой. В эту категорию входят такие компании, как Apple, у которых есть такой ресурс как App Store и большая сторонняя экосистема разработчика, которая поддерживает контент на платформе.

**Инвестиционные платформы** состоят из компаний, которые разработали стратегию портфеля платформ и действуют как холдинговая компания, активный инвестор платформы или как и то, и другое одновременно.

Стоит отметить, почти все частные компании являются транзакционными платформами.

Существует пять инновационных платформ, которые имеют общую рыночную капитализацию в 911 миллиардов долларов. Эта категория включает компании с крупными сторонними сетями разработчиков: *Microsoft, Oracle, Intel, SAP u Salesforce*. Эти компании, все из которых базируются в США, за исключением SAP, получают большую часть своей ценности и инноваций путем совместного создания продуктов и услуг с другими фирмами в их экосистемах.

**Шесть платформ-компаний**, входящих в состав интегрированной платформы – *Apple, Google, Facebook, Amazon, Alibaba u XiaoMi* – имеют рыночную капитализацию в 2 триллиона долларов. Компании в этой категории объединяют аспекты транзакционных платформ, а проявляется это в том, что они способствуют удвоению рынков и интегрированных платформ, поскольку они управляют значительными сторонними сетями разработчиков.

Компании могут иметь несколько платформ и, следовательно, могут рассматриваться как конгломераты

платформы. Например, *Alibaba* теперь управляет 10 платформами включая *Taobao.com, Tmall.com, Aliyun.com u Cainiao*.

Наконец, есть пять компаний, которые составляют категорию инвестиционных платформ. Эта категория включает в себя *Priceline Group (США), Softbank (Япония), Naspers (Южная Африка), IAC Interactive (США) и Rocket internet (Германия)*. У них есть четкая стратегия ранних инвестиций в платформенные компании, выступая в качестве холдинга. Срабатывает, так называемый, портфельный подход, он предполагает способ более эффективного использования лучших методов управления, инноваций в бизнес-модели компании. [1.–С. 301].

В то время как на инвестиционных платформах каждый игрок имеет стратегическую направленность, у них также есть преимущество обеспечивать внутреннюю инфраструктуру и внешний интерфейс пользователей, которых они объединяют. Компании также стараются, если не устранить, то, по крайней мере, уменьшить классическое напряжение, с которым они сталкиваются (обеспечение глобальной согласованности и эффективности) и в то же время способны адаптировать услуги к местным потребностям. Портфельный подход также предлагает способ более эффективно использовать лучшие методы управления, инновации в бизнес-моделях, а также специализированный пул рабочей силы.

Отношения между компанией и платформы могут быть сгруппированы в один из трех типов. Первыми являются тяжелые платформы предприятий. Это обычно действующие компании, которые управляют традиционными иерархическими организациями со значительными физическими активами и часто большим количеством сотрудников.

Изменение соотношения между платформами и организационной структурой предприятий поднимает множество важных вопросов управления. Один из них касается способности крупных игроков рынка успешно запускать платформы. Это будет зависеть, в частности, от способности должностных лиц овладеть более жесткими требованиями к управлению, чем те, что описаны в большинстве бизнес-моделей. Встает острый вопрос, кто же получит доступ к платформе и как делить бизнес, и разрешать конфликты. Основной целью организация должна ставить объединение комментаторов и потребителей по правилам максимизации прибыли от экосистем. Компания-интегратор должна обеспечить создание ценности, а также высокое качество участия в платформе.

Подходы к управлению платформой должны также рассматривать способ создания ценности. В то время как традиционные бизнес-модели будут стимулировать менеджеров для максимизации цены каждого продукта или услуг, необходимы различные подходы к управлению такой платформой. Могут быть созданы продукты или услуги абсолютно бесплатные для одной стороны рынка, если он может привлечь участие других ценных клиентов.

Преследуя более широкие выгоды экосистемы над конкретными продуктами и услугами, могут быть достигнуты существенные изменения в управленческих стимулах и организационной культуре компании. Платформы с легкими активами сталкиваются с другим набором вызовов. У них устранены проблемы по созданию платформы, платформа может расти очень быстро. Стремительный рост может опередить бизнес-процессы, экспертизу и другие ключевые элементы, составляющие организационный капитал. Компании с такими активами сталкиваются с задачей создания организационного капитала через более широкую экосистему, но она не полностью контролируется. Риск недофинансирования в нематериальных активах, которые необходимы для поддержки управления, здесь весьма велик.

Риск заключается в том, что легкость актива платформы слишком сильно фокусируется на программных системах и технических мощностях за счет инвестиций в развитие более широкого спектра человеческих ресурсов и ценностей.

Смешанный тип обычно имеют большие традиционные предприятия со значительным производством, обширной логистикой и другими активами, которыми они должны управлять. В то же время у них также большие платформы для управления. Эти смешанные предприятия сталкиваются с проблемой сочетания традиционных операций и оптимизацией с помощью традиционных контрольных точек, а также управление крупными экосистемами, где границы более размыты.

Сегодня компании платформ явно являются глобальным явлением. Они находятся не только на передовых промышленных рынках, но и во всем мире благодаря растущей доступности мобильных цифровых технологий. Трудно идентифицировать "национальность" платформ, так как все они космополитические.

Рост платформ создает различные возможности и вызовы для регионов, для стран, для отраслей, для компаний и индивидуальных новаторов. На отраслевом уровне растет конкуренция между платформами. Например, платформы, которые не конкурировали в прошлом, все чаще начинают это делать.

Существуют также сильные стимулы для консолидации посредством слияний и поглощений на платформе. Неудивительно, что рост платформ порождает сильные изменения в обществе, растущее число традиционных фирм начинает изучать платформенные бизнес-модели, применяя различные стратегии. Некоторые пытаются их органически вырастить, в то время как другие используют приобретенные для ускорения роста. Эти тенденции будут усиливаться. Рост платформ во всем мире вызывает реакцию правительств как на международном, так и на национальном уровне. Во многих случаях правительства рассматривают платформы как драйверы для позитивных изменений, поскольку, стимулируя инновации, повышая производительность труда за счет более эффективного использования активов и идей "обмена экономикой", они улучшают инвестиционный климат. Однако в других случаях они создают проблемы в разных вопросах политики, включая труд, налоги, конкуренцию и неравенство в страховом плане. Также выделяют несоответствие в региональной и международной конкурентоспособности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Эванс Д., Хагью А., Шмаленс Р. Невидимые двигатели прогресса. Как платформы программного обеспечения меняют информационные и трансформирующие отрасли. – М.: Пейперс, 2016 – 409 с.
2. Паркер Д. Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику – и как заставить их работать на вас. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017 – 317 с.

## ОРГАНИЗАЦИЯ КУЛЬТУРНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

### ORGANIZATION OF CULTURAL AND EDUCATIONAL TOUR FOR THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE REGION

*I. Gerasimova*

#### Annotation

This article is devoted to consideration of theoretical aspects of excursion activity, the analysis of tourist potential of the Nizhny Novgorod region, in particular, vorotynsky area which has advantage in assortment of services, but concedes in assortment of excursion and tourist programs.

**Keywords:** tourism, cultural and educational tour, excursion activity.

*Герасимова Ирина Евгеньевна*

*Преподаватель,*

*Институт транспорта, сервиса и туризма,  
Нижегородская область, р.п. Воротынец*

#### Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов экскурсионной деятельности, анализу туристского потенциала Нижегородской области, в частности, Воротынского района, который имеет преимущество в ассортименте услуг, но уступает в ассортименте экскурсионных и туристских программ.

#### Ключевые слова:

Туризм, культурно-познавательный тур, экскурсионная деятельность.

#### Актуальность темы

Индустрия туризма представляет собой совокупность результатов деятельности различных областей народного хозяйства, учреждений культуры, образования и науки, которые способствуют обеспечению организации материально-технической базы туризма, содействующие подготовке кадровых ресурсов туристской отрасли, а также непосредственно процесса производства, реализации и потребления туристского продукта путем применения естественного богатства, материальных и духовных ценностей общества.

Одной из важных составляющих "туристического продукта" является экскурсионная программа. Являясь составной частью туризма, экскурсия представляет собой наиболее активный процесс познания окружающего мира, его предметов и явлений, а также служит мощным идеологическим инструментом воспитания.

Развитие экскурсионной деятельности выступает частью национального достояния и духовно-нравственной основы государства, что, в свою очередь, направлено на самосохранение и развитие современного российского общества. Ведь именно экскурсия предоставляет возможность раскрыть людям мир, в котором они живут, показать его красоту, разнообразие и уязвимость.

По данным Ростуризма, в 2016 году число иностранных туристов в РФ возросло почти до 2 млн. человек, что

выше предыдущего значения на 3,7% [1]. Нижегородскую область посетили более 800 тыс. туристов, как из числа иностранных туристов, так и граждан России, путешествующих внутри страны.

Нижегород привлекает гостей из-за рубежа достаточно высоким уровнем сервиса и обилием достопримечательностей, и близостью к столице – Москве.

Стоит отметить, что развитие туризма в Нижегородской области приведет к созданию дополнительных рабочих мест: на обслуживание 1 туриста требуется как минимум 3 сотрудника обслуживающего персонала.

Также, развитие туризма увеличит вклад в экономику региона за счет налоговых поступлений в бюджет. Потребность в новых туристских маршрутах будет содействовать сохранению и рациональному использованию потенциала региона, в первую очередь это касается памятников истории, культуры, архитектуры.

Также развитие туризма принесет несомненную пользу в укреплении конкурентоспособности всего региона. Взаимодействие отраслей (гостиниц, транспортных предприятий, торговли), их рынков, населения и окружающего мира как фактора содействия туристической индустрии оказывает значительное влияние на конкурентоспособность Нижегородской области.

Эксперты обращают внимание, что в России имеется

множество привлекательных для туристов мест, но отсутствует экскурсионная составляющая и турпродукт, предполагающий полноценный туристский досуг.

Теоретические вопросы по изучаемой проблеме исследованы в работах Барчуков И., Баумгартен Л., Башин Ю., Биржакова М.Б., Волкова Ю.Ф., Драчева Е.Л., Забаева Ю., Зайцев А., Исмаева Д., и др.

Однако, несмотря на имеющиеся потенциально широкие возможности, свою социальную и экономическую значимость, экскурсионная деятельность в современной России развита недостаточно. Среди трудностей, сдерживающих развитие экскурсионной деятельности, в первую очередь, следует выделить наличие экономических проблем в стране, несовершенство законодательства, а также, минимальная государственная и общественная поддержка данного вида туризма, отсутствием современной методической и информационной базы, которая бы учитывала его реалии.

**Цель исследования:** разработка нового экскурсионного маршрута для привлечения туристов в Воротынский район.

*Для достижения указанной цели в работе были поставлены следующие задачи:*

- ◆ дать понятие экскурсионной деятельности;
- ◆ исследовать методы разработки экскурсии;
- ◆ рассмотреть этапы организация экскурсии;
- ◆ разработать культурно-познавательный тур и дать финансовое обеспечение экскурсии.

*Объектом исследования* выступает экскурсионная деятельность.

В качестве предмета исследования выступает разработка новой экскурсии.

*Теоретическая значимость* состоит в актуальном исследовании экскурсионной деятельности на территории Воротынского района.

*Практическая значимость* – в работе был проведен анализ экскурсионной деятельности на территории Воротынского района, разработан маршрут для увеличения потока туристов в регион.

Методологическую основу работы представляет совокупность принципов, приемов и методов научного исследования, таких как: системный метод научного познания; аналитический, логический, обобщение, научной абстракции; экспертных оценок, статистического анализа.

Информационную базу исследования составили работы российских и зарубежных ученых, посвященные

актуальным проблемам развития туризма, помимо этого, широко использовались материалы, характеризующие практический опыт компаний в совершенствовании данной отрасли туризма (информационные материалы представлены в сети Интернет и профильных изданиях).

Научная новизна и практическая значимость выражается в том, что собранный и систематизированный материал, может быть в дальнейшем использован при работе в сфере туризма. Также, представленный анализ современного состояния туризма в Российской Федерации, его характеристика и привлекательность, предложения, которые будут способствовать увеличению продаж туров данного направления.

Предлагаемый тур будет проводиться на р. Волге непосредственно по территории Воротынского и Марийского районов.

Великолепие русской природы приволжского края, его прошлое и настоящее, люди, которые возделывают нивы и сады, трудятся на благо Родины, – все это нужно постичь не только разумом, но и своими чувствами, своей душой.

Этот край обладает удивительными по красоте ландшафтами, богат достопримечательностями. Здесь много памятников природы, архитектуры, археологии, истории. Загадочный древний Культей и ласковая Дорогуча, живописные кущи урочища Строёк и экзотические дюны урочища Заведенье, средневековый утопающий в садах Васильсурск и сиреневая столица района – Быковка, православные храмы, купеческие и крестьянские дома XVIII – начала XX вв., застенчивая Сура и величественная Волга. По берегам реки Урга расположились дворянские усадьбы Демидовых, Оболенских.

В нашем присурском крае испокон века бок о бок живут русские, марийцы, татары и чуваша – народы, бережно сохраняющие вековые культурные традиции.

Современный Воротынский район успешно участвует в реализации федеральных, региональных и районных целевых программ по благоустройству, строительству, социальной поддержке населения.

В результате проведенного исследования выявлено, что в системе туристской деятельности экскурсии занимают особое место, поскольку в наибольшей степени способствует развитию внутреннего мира человека, расширению кругозора, дает возможность знакомства с представителями разных культур, с национальным наследием разных народов. Именно экскурсии в наибольшей степени способствуют проявлению этнокультурной самобытности и индивидуальности человека и оказывают влияние практически на все сферы человеческой деятельности.

Экскурсия представляет собой одну из форм организации учебного процесса для понимания и усвоения школьной программы, которая организуется и проводится за стенами школьного учреждения. Следует отметить, что экскурсия – это часть учебного процесса, она внедряется и проводится в систему уроков в образовательных учреждениях. Экскурсия помогает расширять кругозор, получать новые знания, использовать их на практике, также дает возможность рассматривать в деталях и изучать школьный материал.

*В работе был проведен анализ состояния туризма в регионе.*

Анализ конкуренции на рынке показал наличие большого количества конкурентов, однако, Воротынский край имеет преимущество в ассортименте услуг, но уступает в ассортименте экскурсионных и туристских программ.

*С целью укрепления конкурентных преимуществ, в рамках исследования, была разработана экскурсия "Тур по Волге" для привлечения новых туристов в регион.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агентство Ростуризм: Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.russiatourism.ru](http://www.russiatourism.ru)
2. Барчуков И, Башин Ю., Зайцев А., Баумгартен Л. Экскурсионная деятельность в индустрии гостеприимства. Издательство: Вузовский учебник, Инфра-М; 2014 г. – 125 с.
3. Внутренний туризм России в 2015–2016 гг. Национальный туристический портал России: Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.russiajourney.ru>
4. Всемирная туристская организация: Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.unwto.org](http://www.unwto.org)
5. Гаспарян А.А. Развитие туризма в Нижегородской области / Гаспарян А.А. // Отдых. – 2017. – №3.
6. ГОСТ Р 54604–2011. Туристские услуги. Экскурсионные услуги. Общие требования// <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-54604-2011>
7. Гнатенко О.К. Проблемы развития отечественного туризма / Гнатенко О.К.// Экономика Российской Федерации. – 2017. – №1. – С.23–25.
8. Гуляев В.Г. Организация туристической деятельности. – М.: Нолидж, 2014.
9. Динамика туризма в Российской Федерации: пространственно-временной анализ <http://geoconf.ucoz.ru> (дата обращения 29.05.2017 г.)
10. Матюхина Ю., Мигунова Е. Экскурсионная деятельность. Учебное пособие. Издательство: Альфа-М, Инфра-М, 2014 г. – 224 стр.
11. Полянский А.Г. Природно-рекреационное районирование природной зоны Нижнего Новгорода// Проблемы региональной экологии. – № 3 –2017 – С. 109 – 115.
12. Природа Поволжья. Межвузов. сб. науч. трудов. – Н.Новгород: НГПУ, 2017.
13. Скобельцына А., Шарухин А., Технология и организация экскурсионных услуг. Издательство: Академия; 2013 г. – 176 стр.

© И.Е. Герасимова, ( [irinaGera1990@yandex.ru](mailto:irinaGera1990@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Образовательный центр  
"Языки и культуры  
мира"  
Открыт набор на  
языковые курсы  
[www.wlc.vspu.ru](http://www.wlc.vspu.ru)

РЕКЛАМА

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРЕХОД В РОССИИ, КИРГИЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И СОСЕДНИХ ГОСУДАРСТВАХ

*Джолдошева Динара Сабатбековна  
К.э.н., Киргизско-Российский Славянский  
Университет им. Б.Н. Ельцина*

### ECONOMIC DEVELOPMENT AND EPIDEMIOLOGICAL TRANSITION IN THE KYRGYZ REPUBLIC, NEIGHBORING COUNTRIES AND RUSSIA

*D. Djoldosheva*

#### Annotation

**Purpose:** The purpose is to study the impact of economic development on epidemiological transition in the Kyrgyz Republic, neighboring countries and the Russian Federation by evaluation of age-standardized mortality rates from non-communicable (cardiovascular diseases, cancer) and communicable (tuberculosis and others) diseases.

**Methods:** the methodology of the research is based on the use of the database of the World Bank, Organization of Economic Cooperation and Development, World Health Organization, World Data Atlas and World Health Rankings.

**Results:** The study reveals a high level of age-standardized mortality rates from non-communicable (cardiovascular diseases, cancer) and communicable (tuberculosis and others) diseases in the Kyrgyz Republic, neighboring countries and in the Russia independently of economic development (GDP per capita in USD). It is shown a different dynamic of economic growth, low level of total and public health expenditure, and health expenditure of general state budget in the analyzed countries. It is justified the necessity of a significant increase of public health expenditure for the declining of mortality rate from non-communicable and communicable diseases and elevating of average life expectancy.

**Conclusions:** High level of age-standardized mortality rates from non-communicable and communicable diseases is the evidence of incompleteness of the second phase of epidemiological transition in the Kyrgyz Republic, neighboring countries and in Russia. Low level of the population's health in analyzed countries requires an improvement of state policy on prevention and healthy life style and appropriate financial and human resources.

**Keywords:** Kyrgyz Republic, neighboring countries, Russia, economic development, epidemiological transition, mortality, non-communicable and communicable diseases.

#### Аннотация

**Цель:** Цель статьи состоит в изучении взаимосвязи между экономическим развитием и эпидемиологическим переходом в России, Киргизской Республике и соседних государствах, имеющих различные доходы на душу населения в долларах США от ВВП путем оценки уровней смертности от основных неинфекционных (болезни системы кровообращения, злокачественные новообразования) и инфекционных (туберкулез и другие) заболеваний.

**Методология:** Для исследования использованы базы данных Всемирного Банка, Всемирной организации здравоохранения, Организации экономического сотрудничества и развития, Мировой атлас данных, World Health Rankings. Проведена оценка динамики экономического развития, средней продолжительности жизни населения и стандартизированных по возрасту показателей смертности от неинфекционных и инфекционных заболеваний в Киргизской Республике, соседних государствах и Российской Федерации.

**Результаты работы:** Установлен очень высокий уровень смертности от неинфекционных (болезни системы кровообращения, злокачественные новообразования) и инфекционных (туберкулез и другие) заболеваний в Киргизской Республике, соседних странах и Российской Федерации независимо от экономического развития (уровень ВВП на душу населения в долларах США). Показана различная динамика экономического роста, низкий уровень общих и государственных расходов здравоохранения в процентах от ВВП и расходов здравоохранения от общегосударственного бюджета стран. Обоснована необходимость значительного увеличения государственных расходов здравоохранения в анализируемых странах для снижения смертности населения от неинфекционных и инфекционных заболеваний и увеличения средней продолжительности жизни.

**Выводы:** Высокая смертность населения от неинфекционных и инфекционных заболеваний свидетельствует о незавершенности второго этапа эпидемиологического перехода в Киргизской Республике, соседних государствах и России. Низкий уровень здоровья населения диктует необходимость усиления государственной политики по профилактике и формированию здорового образа жизни населения, подкрепленной соответствующими финансовыми и человеческими ресурсами.

**Ключевые слова:** Киргизская Республика, соседние государства, Россия, экономическое развитие, эпидемиологический переход, смертность, неинфекционные и инфекционные заболевания.

**Р**адикальное изменение причин смертности населения, которое привело к значительному росту продолжительности жизни людей признано одним из главных достижений человечества в XX веке. Автор

концепции эпидемиологического перехода, выделил два этапа этого исторического процесса [23]. Первый этап характеризуется трансформацией от эпохи эпидемий и голода, унесших миллионы человеческих жизней до XX

века, когда средняя продолжительность жизни людей составляла 20–40 лет, к эпохе спада эпидемий, снижения детской смертности от инфекционных заболеваний с достижением продолжительности жизни до 60–65 лет. Важное значение в этом историческом процессе имели внедрение современных методов диагностики и лечения, вакцинация, улучшение санитарно-гигиенических условий. Второй этап эпидемиологического перехода проявляется сокращением высокой смертности взрослого населения, прежде всего от болезней системы кровообращения (БСК) и рака, обусловленных старением населения или деятельностью человека, когда продолжительность жизни увеличилась до 70 лет [23].

В развитых странах первый этап был завершен в середине XX века, а в большинстве развивающихся стран он ещё продолжается [1]. Второй этап начался в развитых странах в 1960–1970-х годах [1, 3]. Россия отстала в этом историческом процессе, поскольку за последние 50 лет не добилась успеха в снижении смертности среди взрослого населения [1]. Суть эпидемиологического перехода состоит в том, что по достижении тем или иным обществом высокого уровня развития начинается быстрая смена одного типа патологии, определяющей характер заболеваемости и смертности населения, другим её типом [3]. Колоссальные инвестиции в систему здравоохранения государств-членов ОЭСР и, прежде всего, за счет государственных средств обеспечили радикальное сокращение смертности от неинфекционных заболеваний и трансформацию этих стран на второй этап эпидемиологического перехода. "Кардиоваскулярная революция" [20], начавшаяся во второй половине 1960-х годов в Западной Европе, США, Японии и других развитых странах, привела к устойчивому снижению смертности трудоспособного и пожилого населения от БСК и росту продолжительности жизни. В настоящее время рано говорить о "кардиоваскулярной революции" в России [17]. В связи с вышеизложенным, целью данной статьи является изучение взаимосвязи между экономическим развитием и эпидемиологическим переходом в России, Киргизии и соседних государствах.

Методическую основу данной статьи составляют сравнительные методы анализа с использованием базы данных Всемирного Банка, ВОЗ, ОЭСР, Мировой атлас данных, World Health Rankings. Проведен анализ экономического развития и некоторых показателей здоровья населения Киргизии, соседних государств и России путем оценки уровня смертности от неинфекционных и некоторых инфекционных заболеваний.

Анализ ВВП на душу населения в долларах США за 1990–2016 годы в Киргизии, соседних государствах и России показал, что в 1990 году перед развалом СССР в Киргизии ВВП на душу населения в долларах США был самым низким (234 долларов США) по сравнению с Россией и соседними государствами [27]. Наибольшим данный показатель оказался в России и Казахстане (по 1647 долларов США). Далее следовали Узбекистан, Таджикистан и Китай (соответственно 651, 497 и 317 долларов США). В последующие 25 лет (1990–2015 годы) во всех анализируемых странах наблюдался рост ВВП на душу населения в долларах США, за исключением Таджикистана, где в 1995–2000 годах отмечалось резкое падение ВВП соответственно до 213 и 138 долларов США на душу населения в результате гражданской войны (1992–1997 годы). К 2016 году наиболее значительный рост ВВП на душу населения произошел в Казахстане, Китае и России (соответственно 8585, 7714 и 8945 долларов США). Более умеренное увеличение данного показателя было в Киргизской Республике, Таджикистане и Узбекистане (соответственно 1077, 795 и 2110 долларов США на душу населения). Приведенные данные свидетельствуют об огромной разнице в экономическом развитии стран. Данные, приведенные в табл. 1, показывают рост общих расходов здравоохранения в процентах от ВВП за 1995–2014 годы во всех государствах, за исключением Казахстана (снижение от 4,6% в 1995 году до 4,4% ВВП в 2014 году) и Узбекистана (снижение от 6,7% в 1995 году до 5,8% ВВП в 2014 году).

В 2014 году наиболее высокий уровень общих расходов здравоохранения в процентах от ВВП отмечался в

Таблица 1.

Динамика общих расходов здравоохранения в процентах от ВВП в Киргизии, соседних государствах и России (1995–2014 годы) [7].

	1995	2000	2005	2010	2014
Киргизия	6,0	4,7	5,8	6,7	6,5
Казахстан	4,6	4,2	4,1	4,4	4,4
Китай	3,5	4,6	4,7	4,9	5,5
Таджикистан	3,1	3,9	3,5	6,0	6,9
Узбекистан	6,7	5,3	5,1	5,3	5,8
Россия	5,4	5,4	5,2	6,8	7,1

России (7,1%), далее следовали Таджикистан (6,9%), Киргизия (6,5%), Узбекистан (5,8%) и Китай (5,5%). Данный показатель оказался наименьшим в Казахстане (4,4% от ВВП). Несомненно, более важным индикатором считается доля государственных расходов здравоохранения в процентах от ВВП. Как показано в **табл. 2**, данный показатель был очень низким в 2014 году в Таджикистане (1,9% от ВВП) и Казахстане (2,3% от ВВП). Этот индикатор снизился с 1995 года по 2014 год в Узбекистане (соответственно от 3,6% до 3,1% от ВВП) и в России (соответственно от 3,9% до 3,6% от ВВП). В Киргизии доля государственных расходов здравоохранения в процентах от ВВП увеличилась от 3,0% в 1995 году до 3,8% в 2014 году. Однако наиболее значительный рост данного показателя отмечался в Китае (соответственно от 1,7% до 3,1% от ВВП).

Приоритетность системы здравоохранения в государственной политике той или иной страны определяется не только уровнем государственных расходов в процентах от ВВП и в общих расходах здравоохранения, но и в общегосударственном бюджете. Как показано в **табл. 3**, в 2014 году наибольшая доля расходов здравоохранения от общегосударственного бюджета наблюдалась в Киргизии (11,9%) и наименьшая – в Таджикистане (7,3%).

Самый высокий уровень данного показателя в 15,9% в 1995 году был зарегистрирован в Китае, а к 2005 году он упал до 9,7%. Наименьшие значения этого показателя были в Таджикистане в 2005 и 2010 годах (соответственно 5,9% и 5,9%). В России в 2000 году доля расходов здравоохранения от общегосударственного бюджета равнялась 12,7%, а в 2010 году снизилась до 8,5%. В Узбекистане минимальное значение данного показателя отмечено в 2005 году (7,3%) и максимальное – в 2014 году (10,7%). Для сравнения приведем данные некоторых экономически развитых стран. Например, в 2013 году в Швеции и Норвегии доля расходов здравоохранения от общегосударственного бюджета составила 17%, в Японии и США – 20%, а в Швейцарии и Новой Зеландии – 22% [24].

Таким образом, существует огромная разница в значениях данного показателя между развитыми государствами и анализируемыми нами странами. Следовательно, Киргизия, соседние государства и Россия должны пересмотреть политику финансирования здравоохранения и поэтапно увеличивать расходы здравоохранения от общегосударственного бюджета для реального улучшения здоровья населения. Значимость подобной политики возрастает при анализе динамики общих расходов

**Таблица 2.**

Динамика государственных расходов здравоохранения в процентах от ВВП в Киргизии, соседних государствах и России (1995-2014 годы) [7].

	1995	2000	2005	2010	2014
Киргизия	3,0	2,1	2,3	3,7	3,8
Казахстан	3,0	2,1	2,5	2,7	2,3
Китай	1,7	1,7	1,8	2,6	3,1
Таджикистан	1,2	0,9	1,1	1,5	1,9
Узбекистан	3,6	2,5	2,2	2,6	3,1
Россия	3,9	3,2	3,2	3,5	3,6

**Таблица 3.**

Динамика расходов здравоохранения в процентах от общегосударственного бюджета в Киргизии, соседних государствах и России (1995-2014 годы) [7].

	1995	2000	2005	2010	2014
Киргизия	10,7	11,9	11,9	12,9	11,9
Казахстан	11,5	9,2	9,3	11,3	10,9
Китай	15,9	10,8	9,7	10,3	10,4
Таджикистан	7,4	6,5	5,9	5,9	7,3
Узбекистан	9,4	8,7	7,3	8,6	10,7
Россия	9,0	12,7	11,7	8,5	9,4



здравоохранения на душу населения в долларах США, особенно она важна для Киргизии, Таджикистана и Узбекистана, имеющих низкие значения этого показателя (табл. 4). Однако и для России и Казахстана с соответственно 539 и 893 долларами США на душу населения в 2014 году – это актуально, поскольку, как представлено в табл. 5, такой важный показатель, как средняя продолжительность жизни населения в Казахстане (70,2 лет) и России (70,9 лет) уступал таковому в Киргизии (71,1 лет).

Изменение социально-экономических условий, универсальный доступ к медицинским услугам, улучшенное питание, жилье, санитария и позитивные жизненные привычки сыграли позитивную роль [16]. На основе анализа имеющихся данных за последние 160 лет было установлено линейное увеличение средней продолжительности жизни на 3 месяца в год [22]. Из данных табл. 6. следует, что максимальный уровень стандартизированного по возрасту показателя смертности от БСК в Киргизии был зарегистрирован в 2005 году (733 на 100 тыс. населения), в Казахстане – в 2000 году (846 на 100 тыс. населения), в Таджикистане и Узбекистане – в 1995 году (соответственно 627 и 781 на 100 тыс. населения) и в России – в 2005 году (908 на 100 тыс. населения).

Следует отметить, что по официальным данным Министерств здравоохранения Казахстана и России показатель смертности от БСК в этих странах резко снизился за последние годы, составив в 2016 году, соответственно 193,8 и 611,4 на 100 тыс. населения [5, 6]. По сравнению с 2005 годом, когда данный показатель равнялся соответственно 846 и 908 на 100 тыс. населения спад смертности в Казахстане составил более чем в 4 раза, а в России – в 1,5 раза. В этом отношении следует принять во внимание изменение структуры причин смертности в Казахстане и России. Так, в 2005 году смертность от БСК в России составляла 56% и от прочих причин – 8%, а 2014 году – соответственно 50% и 14%. В Казахстане в 2005 году смертность от БСК равнялась 52% и от прочих причин – 14%, а 2014 году – соответственно 22% и 36% [11]. Эксперты России при интерпретации этих трендов указывают на отсутствие единообразия практики кодирования причин смерти, гипердиагностику БСК и искусственное занижение одних и завышение других показателей [1, 2, 4, 8, 14]. Кроме того, имеет место "перенос" причин смерти в другие коды. Так, доля смертей по шифру "старость" увеличилась с 2006 года по 2014 год на 171,8%, а по шифру "прочие нарушения нервной системы" на 265,9% [10]. Эти данные свидетельствуют о том, что невозможно "искусственно" ускорить эпидемиологию

Таблица 4.

Динамика общих расходов здравоохранения на душу населения в долларах США в Киргизии, соседних государствах и России (1995-2014 годы) [7].

	1995	2000	2005	2010	2014
Киргизия	19	13	28	58	82
Казахстан	48	51	150	401	539
Китай	21	44	81	220	420
Таджикистан	3	7	20	45	76
Узбекистан	30	30	28	76	124
Россия	113	96	277	727	893

Таблица 5.

Динамика средней продолжительности жизни населения (лет) Киргизии, соседних государств и России (1960-2015 годы) [7].

	1960	1970	1990	2000	2010	2015
Киргизия	56,1	60,2	68,3	66,6	68,8	71,1
Казахстан	58,4	62,3	68,3	63,9	67,8	70,2
Китай	43,8	59,1	69,3	72,0	75,3	76,1
Таджикистан	56,2	60,0	63,4	63,7	67,3	69,7
Узбекистан	58,7	62,2	69,2	67,1	75,3	76,1
Россия	66,1	68,1	68,9	65,5	68,8	70,9

Таблица 6.

Динамика стандартизированного по возрасту показателя смертности от БСК на 100 тыс. населения в Киргизии, соседних государствах и России (1990-2015 годы) [29].

	1960	1995	2000	2005	2010	2016
Киргизия	537	675	673	733	693	-
Казахстан	597	799	846	626	259	193,8*
Китай	-	-	240	-	286 (2012)	-
Таджикистан	480	627	601	-	338	568
Узбекистан	600	781	772	754	-	-
Россия	618	790	845	908	801	616,4**

\* данные Министерства здравоохранения Республики Казахстан 2016.

\*\* данные Министерства здравоохранения Российской Федерации 2017.

ческий переход. Из данных, представленных в табл. 7., следует, что только в Казахстане, за исключением 2010 года, и в России показатель смертности от всех случаев рака был выше глобального уровня (181,6 на 100 тыс. населения), а в остальных государствах ниже этого уровня [30]. В Китае данный показатель увеличился от 114,0 на 100 тыс. населения в 2000 году до 140,0 на 100 тыс. населения в 2010 году и до 149,2 на 100 тыс. населения в 2015 году [13].

В ЕС стандартизированный по возрасту показатель смертности от туберкулеза в 2015 году составил 0,9 на 100 тыс. населения [29]. Данный показатель в анализируемых странах был многократно выше по сравнению с приведенной величиной в ЕС. Более того, в России с 1990 года по 2005 год стандартизированный по возрасту показатель смертности от туберкулеза возрос почти в 3 раза (соответственно 7,9 и 22,5 на 100 тыс. населения), сократившись к 2017 году до 10,7 на 100 тыс. населения. Стабилизация ситуации началась с 2003 года. Распространенность туберкулеза сократилась от

218,2 на 100 тыс. населения в 2004 году до 185,1 на 100 тыс. населения в 2009 году [19]. Наиболее низкий уровень данного показателя в 2017 году был в Китае (2,1 на 100 тыс. населения). В ЕС стандартизированный показатель смертности от инфекционных заболеваний колебался в 1990–2015 годах в пределах 6,7–7,1 на 100 тыс. населения [9]. Данный показатель в России в 1990 году был относительно низким (12,1 на 100 тыс. населения), а к 2015 году возрос до 22,8 на 100 тыс. населения, превысив уровень ЕС в три раза. Максимальные значения в 1995 году отмечены в Таджикистане (62,2 на 100 тыс. населения), в 1997 году в Казахстане (57,3 на 100 тыс. населения) и в 2000 году в Киргизии (41,0 на 100 тыс. населения). В Китае показатель смертности от инфекционных заболеваний был очень высоким в 2010 году (51,0 на 100 тыс. населения), снизившись почти в три раза (18,0 на 100 тыс. населения) в 2014 году.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что во всех анализируемых странах смертность от инфекционных заболеваний многократно превышает таковую в ЕС.

Таблица 7.

Динамика стандартизированного по возрасту показателя смертности от рака на 100 тыс. населения в Киргизии, соседних государствах и России (1990-2015 годы) [29].

	1960	1995	2000	2005	2010	2015
Киргизия	120,0	117,0	114,0	120,0	112,4	102,0
Казахстан	215,5	203,2	190,6	172,7	155,3	92,0*
Китай	-	-	114,0	-	140,0 (2012)	149,2
Таджикистан	113,0	69,2	77,7	-	79,3	76,2
Узбекистан	119,2	96,9	84,7	77,4	-	75,7
Россия	192,2	200,9	202,9	199,4	204,9	202,4

\* данные Министерства здравоохранения Казахстана, 2017.

Выводы

Учитывая высокую смертность от неинфекционных и инфекционных заболеваний можно говорить о незавершенности второго этапа эпидемиологического перехода в Киргизии, соседних государствах и России. Только значительные инвестиции в системы здравоохранения, прежде всего, за счет государственных средств, могут

обеспечить радикальное сокращение смертности от неинфекционных и инфекционных заболеваний. Низкий уровень здоровья населения диктует необходимость усиления государственной политики по профилактике заболеваний и формированию здорового образа жизни в Киргизии, соседних государствах и России, подкрепленной соответствующими финансовыми и человеческими ресурсами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишнеvский А.Г., Андреев Е.М., Тимонин С.А. Смертность от болезней системы кровообращения и продолжительность жизни в России // Демографическое обозрение. 2015. Т. 3. №1. С. 6–34.
2. Данилова И.А. Проблемы качества российской статистики причин смерти в старческом возрасте // Успехи геронтологии. 2015. Т. 28. №3. С. 409–414
3. Иванов С.Ф. Детерминанты демографического перехода на глобальном Юге // Демографическое обозрение. 2017. 4 (2). С. 6–52
4. Какорина Е.П. Старость не причина // Медицинский вестник. 2013. № 8 (621)
5. Министерство здравоохранения Республики Казахстан. Статистический сборник "Здоровье населения и деятельность организаций здравоохранений в 2015 году". Астана. 2016. С. 355
6. Министерство здравоохранения Российской Федерации. Здравоохранение в России 2017. Стат. сб. России. М.: 2017. С. 170
7. Мировой атлас данных 2017
8. Папанова Е., Тимонин С. Смертность от болезней системы кровообращения в России и Москве в свете мировых тенденций // Московская медицина, 2017. 4 (19). С. 58–64
9. Полибин Р.В., Миндлина А.А., Герасимов А.А., Брико Н.И. Сравнительный анализ смертности от инфекционных заболеваний в Российской Федерации и некоторых странах Европы // Эпидемиология и вакцинопрофилактика. 2017. № 3 (94). С. 4–10
10. Самородская И.В., Старинская М.А., Семёнов В.Ю., Какорина Е.П. Нозологическая и возрастная структура смертности от болезней системы кровообращения в 2006 и 2014 годах // Российский кардиологический журнал 2016, 6 (134). С. 7–14
11. Щербакoва Е. Главные причины смерти – болезни системы кровообращения, рак и внешние причины // Демоскоп Weekly, 2016. № 675–676. С. 8
12. Brody J., Frells S., Miles T. Epidemiological issues in the developed world // in J.G.Evans, T.F. Williams (eds.), Oxford Textbook of Geriatric Medicine, Oxford Medical Publications, Oxford. – 1992 – p.14–20
13. Chen W., Zheng R., Baade P. et al. Cancer statistics in China // CA Cancer Journal for clinicians. 2016. 66 (2). pp. 115–132
14. Danilova I., Shkolnikov V.M., Jdanov D.A., Mesle F., Vallin J. Identifying potential differences in cause-of-death coding practices across Russian regions // Population Health Metrics. 2016. 14 (8). pp. 17–28
15. Deber R., Swan B. Canadian health expenditures: where do we really stand internationally? CMAJ, 1999. 160 (12). pp. 1730–1734
16. Fogel R. Economic Growth, Population theory and Physiology: the Bearing of Long-Term Processes on the making of Economic Policy // NBER Working Paper, 1994. – no.4638
17. Grigoriev P., Mesle F., Shkolnikov V. M., Andreev E., Fihel A., Pechholdova M., Vallin J. The recent mortality decline in Russia: beginning of the cardiovascular revolution? // Population and Development Review. 2014. 40 (1). pp. 107–129
18. Horiuchi S. Age patterns of mortality. Encyclopedia of Population. P. Demeny, G. McNicoll, eds. New York; Macmillan Reference USA and Thomson Gale. 2003. – p. 649–654
19. Marquez P., Jakubowiak W., Pashkevich D., Grechukha V. Battle against tuberculosis: some gains in Russia // Europe & Central Asia Knowledge Brief, 2010. 30. pp. 1–4
20. Mesle F., Vallin J. The health transition: trends and prospects // G. Caselli, J. Vallin, G. Wunsch, eds. Demography: analysis and synthesis. A treatise in population studies // New York: Academic Press. 2006. II: pp. 247–259
21. Nusselder W., Mackenbach J. Rectangularisation of the survival curve in the Netherlands // Journal of Gerontology: Social Sciences 1997. – 52b. – p. S145–S154
22. Oeppen J., Vaupel J. Broken Limits to Life Expectancy // Science. 2002. – vol.296 (5570). – p. 1029–1031
23. Omran A. The epidemiologic transition: A theory of the epidemiology of population change. Milbank Memorial Fund Quarterly, 1971 (29). – p. 509–538
24. OECD. Health at Glance 2015 // OECD Indicators, OECD Publishing. Paris. 2015. pp. 211
25. Preston S. Causes and consequences of mortality decline in less developed countries during the Twentieth Century // In: Population and economic change in developing countries. Ed. R. Easterlin. New York: National Bureau of Economic Research. 1980. pp. 289–360
26. Schieber G., Puollier J. International health care spending // Health Affairs (Millwood). 1986. 5 (3). pp. 111–122
27. World Bank Data, 2017
28. OECD. Health at Glance 2015 // OECD Indicators, OECD Publishing. Paris. 2015. pp. 211
29. WHO. 2017. European Centre for Disease Prevention and Control. Tuberculosis surveillance and monitoring in Europe // Stockholm, 2017. pp. 97
30. World Cancer Research Fund International 2013

## ОЦЕНКА РИСКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

### RISK ASSESSMENT IN THE FORMATION OF A STRATEGY FOR SUSTAINABLE ENTER- PRISE DEVELOPMENT

*N. Kuczkowska*

#### Annotation

The modern economy is in a state of fundamental changes connected with changes in property relations, technologies, the development of globalization processes and the participation of the Russian Federation as a subject of the world economy. These changes take place in the process of reforming with the help of a set of working tools, among which the leading role is played by restructuring. The purpose of the article is the theoretical justification of factors and the analysis of risks affecting the restructuring of enterprises. The process of restructuring various enterprises with the aim of ensuring import substitution, improving the financial and economic activities of enterprises, modernizing the production process, overcoming the crisis phenomena is being actively pursued in the Russian Federation.

**Keywords:** finance, management, structures, development, enterprise, support.

*Кучковская Наталья Валерьевна*

*К.э.н., доцент,*

*Финансовый университет*

*при Правительстве РФ*

#### Аннотация

Современная экономика находится в состоянии фундаментальных преобразований, связанных с изменениями отношений собственности, технологий, развитием процессов глобализации и участия в них Российской Федерации как субъекта мировой экономики. Указанные изменения проходят в процессе реформирования с помощью комплекса рабочих инструментов, среди которых ведущую роль играет реструктуризация. Целью статьи является теоретическое обоснование факторов и анализ рисков, влияющих на реструктуризацию предприятий. Процесс реструктуризации различных предприятий с целью обеспечения импортозамещения, улучшения финансовой и экономической деятельности предприятий, модернизации производственного процесса, преодоления кризисных явлений в последнее время активно проводится в Российской Федерации.

#### Ключевые слова:

Финансы, менеджмент, структуры, развитие, предприятие, поддержка.

**П**роцесс реструктуризации предприятия – осуществление организационно-хозяйственных, финансово-экономических, правовых и технических мероприятий, направленных на реорганизацию предприятия [4, с. 42]. Реструктуризация большинства кризисных предприятий обусловлена рядом причин [5, с. 112]:

- ◆ физическим и моральным старением активов предприятий;
- ◆ высокой себестоимостью продукции относительно ее цены;
- ◆ несовершенством системы организации и управления предприятием в рыночных условиях;
- ◆ отсутствием спроса на рынке производственной товарной массы.

С целью повышения эффективности работы, конкурентоспособности и увеличение прибыльности предприятия необходимо проводить реструктуризацию не только неспособных, но и нормально работающих предприятий [2, с. 556].

Реструктуризация нормально функционирующего бизнеса имеет профилактический характер предупреж-

дения возможных кризисов, направленная на сохранение имеющихся размеров или увеличения доходов. Основные задачи реструктуризации [6, с. 95]:

- ◆ привлечение кредитных и инвестиционных ресурсов;
- ◆ поиск партнеров для совместного бизнеса;
- ◆ расширение и укрупнение производства;
- ◆ внедрение новых технологий;
- ◆ диверсификация и демополизация производства;
- ◆ дробление имущественного комплекса на отдельные предприятия;
- ◆ оптимизация организационной и функциональной структуры предприятия;
- ◆ реинжиниринг бизнес-процессов;
- ◆ оптимизация количественного и качественного состава персонала;
- ◆ модернизация и техническое перевооружение существующей производственной базы предприятия на основе внедрения инновационных технологий;
- ◆ реорганизация системы управления и использования человеческих ресурсов;
- ◆ качественное изменение отношений с потребителями, создание новой целевой клиентской группы и др.

Для эффективного проведения реструктуризации учитывают внутренние и внешние факторы, которые влияют как на процесс реструктуризации, так и на конечный результат преобразований (рис. 1).

Наличие этих факторов приводит к возникновению ряда рисков во время проведения реструктуризации. Выделяются следующие основные риски при проведении реструктуризации:

1. Неправильный выбор вида реструктуризации. Выбор методов реструктуризации определяется в зависимости от стратегии, целей и состояния компании.
2. Риск преждевременной оценки результатов реструктуризации. На практике определить, где начинаются реальные результаты структурных изменений очень сложно. Часто негативные краткосрочные последствия реструктуризации менеджмент компании принимает за ее итоги.
3. Риск недостаточной квалификации представителей органов управления компании. Этот риск можно

минимизировать двумя способами: путем увольнения менеджмента компании и привлечения новой команды управленцев, либо за счет проведения специализированных семинаров и тренингов для разъяснения руководству целей и основных направлений реструктуризации. В любом случае, чтобы обнаружить и управлять этим риском, необходимо привлечение профессиональных специалистов.

4. Риск неправильной оценки необходимых для реструктуризации ресурсов. Традиционно компании недооценивают сложность реструктуризации.
5. Риск низкой мотивации лиц, участвующих в процессе реструктуризации. Этот риск подразумевает не только различную степень заинтересованности сотрудников компании в структурных изменениях. Он включает и конфликт интересов, который может возникнуть между менеджментом и собственниками компании в ходе реструктуризации и отрицательно повлиять на их мотивацию в течение проекта.
6. Риск появления негативных социальных послед-

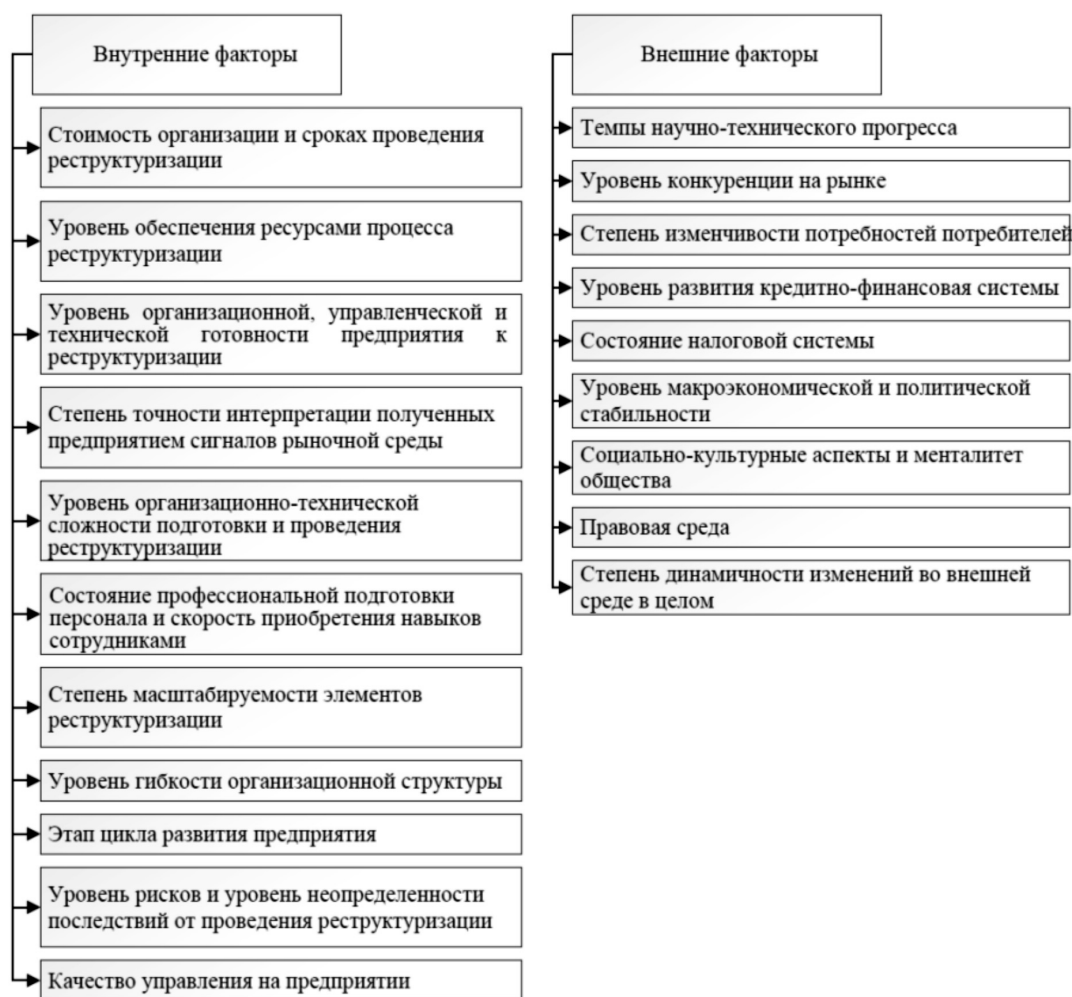


Рисунок 1. Факторы, влияющие на процесс реструктуризации.

ствий. Возникновение негативных социальных последствий в ходе проведения реструктуризации – нормальная практика, которая действует в странах с рыночной экономикой. Она проявляется в массовых сокращениях персонала с действующих производств.

7. Ошибочная оценка имеющихся ресурсов.

8. Отсутствие конкретных и четко поставленных задач реструктуризации.

9. Преждевременное прекращение процедуры реструктуризации. Как правило, это происходит, если руководство сталкивается с первыми трудностями, преодолевать которые не хочет, или же наоборот – как только появляется первый положительный результат.

10. Противоположная ошибка – длительная реструктуризация: как правило, для полноценного и эффективного проведения процедуры достаточно 12 месяцев. Внедрения изменений обычно связаны с определенным напряжением в рабочих процессах, поэтому затягивание мероприятия не только нецелесообразно, но и чревато серьезным сбоем в работе предприятия.

11. Проведение реструктуризации под руководством неопытного руководства.

12. Начало реструктуризации без проведения предварительной полноценной оценки. Дело в том, что зачастую во время внедрения определенных изменений проявляются имеющиеся проблемы в других элементах предприятия и их функционировании. Руководство должно быть готовым к такому и в этот момент оперативно реагировать и контролировать проблемы, возникшие при этом.

Для того чтобы процесс реструктуризации прошел как можно успешнее, необходимо разработать программу реструктуризации, которая должна включать проработки концепции реструктуризации предприятия и формирования бизнес-плана реструктуризации, что даст возможность оценить объем работы по реализации проекта рес-

труктуризации; просчитать финансовые затраты на реализацию проекта и определить необходимость привлечения внешних инвестиций. Проанализируем различные задачи, которые встают перед менеджерами для обеспечения процесса реструктуризации, и предложим различные меры для уменьшения рисков.

Задача менеджмента предприятия на первом этапе – сформировать и обучить проектную управленческую группу методологии проведения реструктуризации; обеспечить руководство и поддержку этого проекта. В табл. 1. предложены меры, которые обеспечат проведение первого этапа.

Задачи второго этапа (сбор информации и определение проблем) – исследование рынка товаров или услуг, в которых нуждается потребитель; определяются виды деятельности, которые не являются перспективными и которые необходимо ликвидировать, и перспективные направления в деятельности предприятия; проводится систематизация процессов реструктуризации [7, с. 302].

На этом этапе важным является проведение маркетинговых исследований с целью систематизации запросов и пожеланий потребителей и обоснования целесообразности мероприятий по реструктуризации предприятия, которые непосредственно ориентированы на удовлетворение потребительского спроса и обеспечение эффективных и безотказных каналов связи и взаимодействия с поставщиками. В табл. 2. определены рекомендуемые мероприятия во время осуществления второго этапа реструктуризации предприятия.

Этап третий: разработка и доведение до исполнителей определенных проблем. Задача этого этапа – разработка такого видения проблем, которое способно привести к скорейшему достижению цели [3, с. 67].

Таблица 1.

Мероприятия для проведения первого этапа реструктуризации.

Меры	Преимущества
Обучение и предоставление информации группе по реорганизации	При убежденности сотрудников в необходимости мероприятия они активно участвуют в преобразованиях
Привлечение к участию в проекте, согласие в руководящем звене	Участники заинтересованно поддерживают изменения и активно предоставляют необходимую информацию для планирования
Стимулирование и поддержка	Предоставление помощи при адаптации и учет индивидуальных пожеланий облегчают достижение целей
Переговоры и соглашения	Предоставление стимулов в обмен на поддержку может оказаться относительно простым способом преодоления сопротивления
Кадровые перестановки и назначения	Соппротивление относительно быстро ликвидируется, не требуя высоких затрат
Скрытые и явные меры принуждения	Угроза санкций заглушает сопротивление, делает возможной быструю реализацию проекта

Этот этап позволяет выявить основные и вспомогательные виды деятельности, которые будут охватываемые процессом реструктуризации, порядок, в котором они будут выполняться; необходимые ресурсы; сильные и слабые стороны каждого вида деятельности; уровень взаимодействия с деловыми партнерами, потребителями, поставщиками, стратегическими союзниками; специфические задачи по улучшению нововведений; пути доведения концепции реструктуризации до всех работников.

В рамках третьего этапа предложено рассмотреть задачи реструктуризации, которые должны быть распределены по соответствующим этапам работ (табл. 3).

Этап четвертый: организационно-техническое проектирование. Задача этапа – разработка технической характеристики процесса реструктуризации, по которому

предоставляется описание технологии, планов, систем и видов контроля, которые целесообразно использовать в процессе реструктуризации.

Мероприятия по организационно-техническому оснащению предложен в табл. 4.

Этап пятый: социальное проектирование. Целью этого этапа является выявление социальных аспектов процесса реорганизации, за которого осуществляется описание предприятия, его кадрового состава, характера работ, карьеры, стимулов, используемых в период реструктуризации, создается план взаимодействия социальных и технических элементов, составляются планы по найму работников, обучение и размещение персонала.

В табл. 5. определены меры, которые стоит применять в процессе проведения социального проектирования.

Таблица 2.

Рекомендуемые мероприятия во время осуществления второго этапа реструктуризации.

Задачи	Рекомендуемые мероприятия
Выявление текущих и перспективных интересов потребителей	Моделирование поведения потребителей на рынке
Разработка модели текущего состояния предприятия	Моделирование процессов
Выявление видов деятельности организации	Моделирование процессов. Стоимостный анализ
Модель расширения границ развития с ориентацией на процессы фирм-потребителей или потребителей	Моделирование процессов. Интеграция с поставщиками и программирование партнерства
Формирование структуры управления организации	Моделирование процесса. Анализ процессов. Составление организационной схемы
Выявление приоритетных видов деятельности предприятия	Анализ эффективности нового вида деятельности или продукта

Таблица 3.

Задачи и мероприятия разработка и доведение до исполнителей определенных проблем.

Задачи	Рекомендуемые мероприятия
Понимание структуры процесса	Анализ трудового процесса
Понимание процесса развития	Анализ трудового процесса
Выявление значимых операций	Оценочный анализ процесса. Анализ временных циклов
Сравнение уровней развития аналогичных компаний	Сравнение своих достижений и недостатков с достижениями и недостатками аналогичных компаний
Оценка возможностей усовершенствования процесса	Анализ временных циклов
Оптимизация схемы процесса с учетом интересов потребителей и заказчиков	Концептуальное видение. Интеграция с поставщиками и программы партнерства
Интегрирование интересов внутренних и внешних участников процесса	Концептуальное видение
Поэтапное прогнозирование реорганизации	Концептуальное видение

Таблица 4.

Мероприятия для проведения первого этапа реструктуризации.

Задачи	Меры
Модель взаимоотношений субъектов и объектов	Информационное проектирование
Пересмотр связей процесса	Анализ трудового процесса
Инструменты и информатика	Информационное проектирование Измерение и оценка информации
Объединение интерфейсов и информации	Информационное проектирование
Оценка вариантов	Информационное проектирование
Модулирование	Информационное проектирование
Реализация плана	Управление процессом

Таблица 5.

Меры, которые стоит применять в процессе проведения социального проектирования.

Задачи	Предложенные меры
Возможность контактов потребителя и персонала	Предоставление полномочий персоналу. Квалификационная матрица новых требований
Характеристика по видам работ	Квалификационная матрица
Определение квалификаций и требований к кадровому составу	Квалификационная матрица
Характеристика действующей структуры управления	Организационная перестройка
Очерчивание границ организации	Организационная перестройка. Формирование структуры управления предприятия
Изменения в характере работ персонала	Квалификационная матрица
Организационная модель переходного периода	Организационная перестройка производственной структуры
Модель изменения программы управления	Изменение в системе управления
Модель стимулирования персонала	Вознаграждение персонала и стимулы
Реализация плана	Управление проектом

Этап шестой: преобразования (разработка технического проекта реорганизации). Цель этого этапа – разработка экспериментальной версии законченного производственного реорганизационного проекта. Во время реализации этого этапа руководству предприятия и руководителю проекта следует учесть ключевые вопросы, которые могут возникнуть во время разработки этого проекта, в частности механизмы, которые необходимо разработать для решения внезапных проблем; гарантии сохранения предприятия в период перехода; средства, которые могут быть использованы для реорганизации организации в целом.

Методы управления, которые применяются в процессе выполнения задания этапа реорганизационных преобразований, показаны в **табл. 6**.

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что перечисленные риски можно определить как риски качества стратегического управления и риски качества текущего управления. Риски сопровождают все процессы, происходящие в компании, независимо от того, это активные процессы или пассивные, именно поэтому так важно учитывать их при разработке стратегии реструктуризации компании. Таким образом, предложенный технологический



Таблица 6.

Предлагаемые мероприятия на этапе реорганизационных преобразований [1, с. 95].

Задачи	Предложенные меры
Завершение модели деятельности организации	Моделирование процесса
Оценка персонала	Квалификационные матрицы
Проектирование системы	Информационное проектирование
Обучение персонала	Создание бригад. Своевременное обучение
Экспериментирование с новым процессом	Системы обратной связи
Усовершенствования и преобразования	Создание системы контроля
Постоянное совершенствование	Постоянная корректировка процесса. Измерение проводимых работ управление проектом

кий процесс проведения реструктуризации с детализацией реорганизационных процедур на каждом этапе процесса позволит руководству предприятия осуществить

все процедуры с наименьшим риском, обеспечивая тем самым повышение конкурентоспособности и эффективности производства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аксёнова О.В. Раскрытие информации по устойчивому развитию крупнейшими предприятиями пищевой промышленности России // В сборнике: Экономика отраслевых рынков: формирование, практика и развитие. Самозанятость населения: правовое и экономическое регулирование Сборник материалов межвузовской научной конференции и круглого стола. Научная редакция: И.А. Меркулина, М.А. Пономарева. 2017. С. 94–98.
2. Белоусова Л.С., Бунаяева Е.А. Подходы к развитию инструментария планирования на предприятии в условиях цифровизации экономики // В книге: Тенденции развития экономики и промышленности в условиях цифровизации / Под ред. А. В. Бабкина. Санкт–Петербург, 2017. С. 543–566.
3. Бруслова Н.С. Оценка эффективности управления развитием трудового потенциала на предприятии в кризисные периоды // Молодежь и наука. 2017. № 4.1. С. 67.
4. Голованов А.А. Развитие понятийного аппарата, используемого в процессе исследования факторов развития инновационной деятельности на промышленном предприятии // Экономика. Бизнес. Право. 2017. № 10–12 (24). С. 38–47.
5. Горемыкина В.В. Управление развитием человеческого потенциала в коммерческом предприятии // В сборнике: Проблемы современной экономики и менеджмента сборник материалов II Международной научно–практической конференции. 2017. С. 111–118.
6. Костин А.В. Концепция управления динамическим развитием промышленным предприятием // В сборнике: Прикладные научные исследования и экспериментальные разработки, основанные на результатах фундаментальных и поисковых исследований 2017. С. 94–98.
7. Ярков М.А., Сурков А.А. Проблемы обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия в условиях современной переориентации механизма развития предприятия // Химия. Экология. Урбанистика. 2017. Т. 1. С. 300–304.

© Н.В. Кучковская, ( Nk2@list.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



## ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

### APPLICATION OF THE RISK ASSESSMENT MODEL IN THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISE

*N. Kuczkowska*

#### Annotation

Risk is the probability of an event that will affect the goals and results, which is usually measured from the position of the consequences and the probability. Risk management is a term that is applied before a logical and systematic method of establishing the context, identifying, analyzing, evaluating, processing, monitoring and transferring risks associated with any activity, function or process so that organizations can minimize losses and maximize opportunities. The emergence of the concept of sustainable development in agriculture actualizes the definition, classification, transformation of risks and their management for agrarian enterprises. The purpose of the article is to determine the content, classification and transformation of risks in the system of accounting and analytical support of agricultural enterprises under the new paradigm of sustainable development.

**Keywords:** finance, management, structures, development, enterprise, support.

*Кучковская Наталья Валерьевна*

*К.э.н., доцент,*

*Финансовый университет*

*при Правительстве РФ*

#### Аннотация

Риск – это вероятность события, что повлияет на цели и результаты, которая обычно измеряется с позиции последствий и вероятности. Управление рисками – это термин, который применяется до логического и систематического метода установления контекста, идентификации, анализа, оценки, обработки, мониторинга и передачи рисков, связанных с любой деятельностью, функцией или процессом таким образом, чтобы организации могли минимизировать потери и максимизировать возможности. Возникновение концепции устойчивого развития в сельском хозяйстве актуализирует определение, классификацию, трансформацию рисков и их управления для аграрных предприятий. Цель статьи состоит в определении содержания, классификации и трансформации рисков в системе учетно-аналитического обеспечения сельскохозяйственных предприятий в условиях новой парадигмы устойчивого развития.

#### Ключевые слова:

Финансы, менеджмент, структуры, развитие, предприятие, поддержка.

**К**лассификация экономических, экологических и социальных рисков устойчивого развития охватывает все сферы деятельности сельскохозяйственных предприятий. Если риск-менеджмент экономических факторов является наиболее прогнозируемым и обыденным, то благодаря учету эко-социальных рисков управления приобретает всеохватности, расширяя границы компетенции на процессы, происходящие как во внутренней, так и внешней среде [6, с. 68].

Оценка риска определена как общий процесс идентификации, анализа и оценки. В то же время в данном документе отмечается, что термин "риск" обычно используется только с вероятностью негативных последствий, а в некоторых ситуациях риск обусловлен возможностью отклонения от ожидаемого результата или события. Стандартом введена терминология, что определяет риск и его использование. К тому же национальным стандартом определены границы общего оценивания риска, объединяющий идентификацию, анализ и оценку риска. Со своей стороны, некоторые стандарты Европы и Америки объединяют пределы общего оценивания риска только анализ и оценку (рис. 1).

Оценка риска происходит на основе учетно-аналитического обеспечения, характеризующееся обменом, анализом и мониторингом. То есть, общее оценивание риска устойчивого развития должно основываться на учетно-аналитических процессах учета устойчивого развития, идентификации, анализа и оценки рисков. Управление рисками устойчивого развития в аграрном секторе может осуществляться поэтапно (рис. 1).

Выбор метода управления и учетно-аналитического обеспечения риском зависит от степени предсказуемости влияния последствий риска на результаты деятельности организации и подчиненности стратегическим эко-социальным целям и задачам предприятия [7, с. 322].

Мы определяем учетно-аналитическое обеспечение идентификации рисков предприятия как систему сбора, подготовки, регистрации и обработки данных первичного, бухгалтерского финансового, налогового, статистического и управленческого учета, а также данные аналитических расчетов и внеучетной информации с целью принятия на их основе управленческих решений, направленных на обеспечение защиты экономических интересов

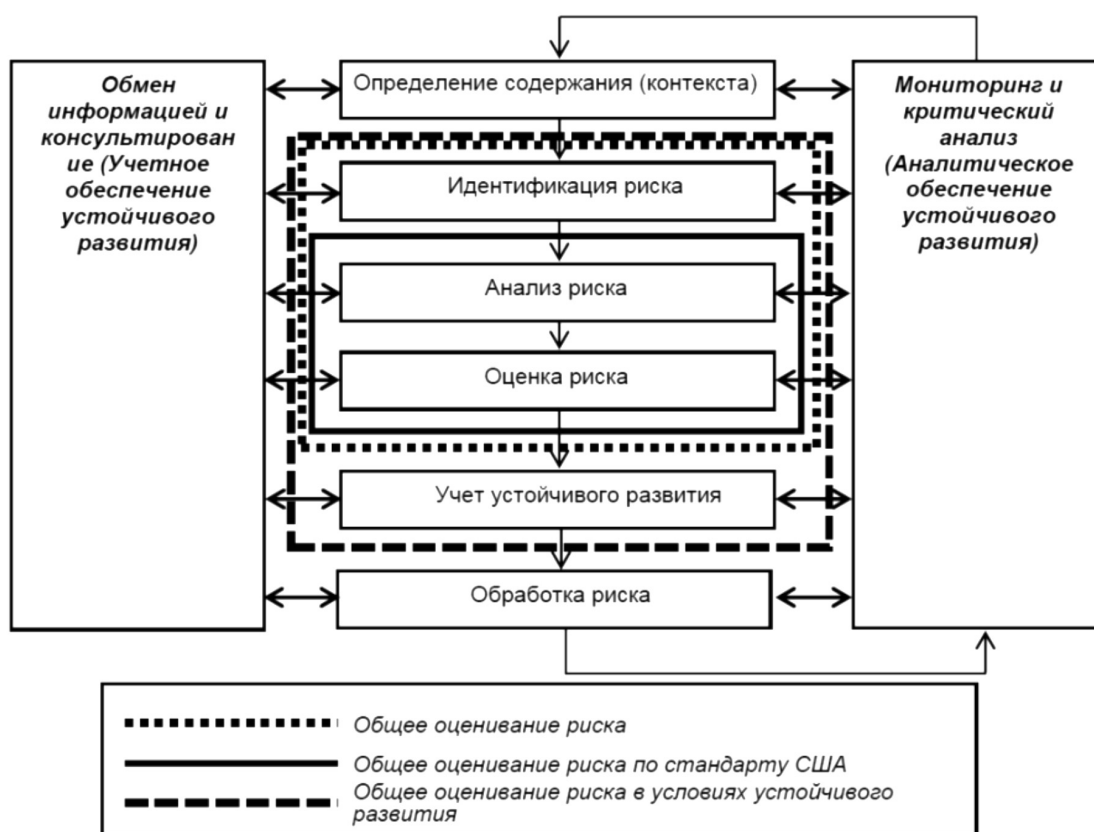


Рисунок 1. Процесс риск-менеджмента учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития.

предприятия от внешних и внутренних угроз. То есть учетно-аналитическое обеспечение является не только регистратором и передатчиком информации, но и компонентом риск-менеджмента предприятия.

Предпринимательский риск является следствием неопределенности различных факторов, которые могут быть сгруппированы по различным критериям. Возьмем за основу классификацию, предложенную Л. Н. Тепманом, которая всесторонне отражает факторы, влияющие на предпринимательский риск предприятия: внешние (прямого действия и непрямого действия); внутренние (объективные и субъективные) и систематизируем риски устойчивого развития со специализацией и направлением АПК (табл. 1).

Приведенный перечень в таблице 1. не исчерпывает варианты рисков сельскохозяйственного предприятия, ориентированного на устойчивое развитие. Соответствующий окончательный список должен определяться в соответствии со спецификой экономической деятельности, экологического воздействия, социальной безопасности и выбранной учетно-аналитической политики. Следовательно, риски устойчивого развития сельскохозяйственного предприятия можно разделить на пять основных ка-

тегорий: экономические, социальные, экологические, общего воздействия и учетно-аналитического обеспечения. Последние можно обобщить следующим определением – совокупность субъективных и объективных рисков учета и анализа, которые имеют влияние прямого и косвенного воздействия на устойчивое развитие сельскохозяйственного предприятия.

Удовлетворение финансовых и нефинансовых потребностей предприятия сельского хозяйства для соблюдение курса устойчивого развития осуществляется путем сокращения расходов, управлением рисками с опережающим реагированием, поиском новых источников дохода, повышением ценности бренда и тому подобное. Соответствующая корреляция устойчивого развития и его рисков является взаимозависимым – при усилении внимания к уменьшению и предотвращению рисков сельскохозяйственного предприятия улучшается инновационная среда устойчивого развития экономической и социальной деятельности, и, в соответствии, смягчение давления на внешнее окружение – экологию. К тому же сосредоточение внимания на принципах устойчивого развития триединой составляющей деятельности агроформирования обуславливает уменьшение вероятности возникновения экосоциальных и экономических рисков (рис. 2).

Таблица 1.

Риски устойчивого развития АПК.

	Риски устойчивого развития АПК			
	Внешние		Внутренние	
	Прямого действия	Непрямого действия	Объективные	Субъективные
Экономические (операционные, финансовые, инвестиционные)	Нестабильность экономической политики; Изменение конъюнктуры рынков; Непредвиденные действия контрагентов	Изменения в территориальном распределении и принадлежности	Непредвиденные изменения в процессе производства; ТП	Ошибки при реализации экономических решений
Экологические	Нестабильность экологической политики	Нестабильность экологических условий; Непредсказуемые силы природы и климат	Стихийные бедствия; Использование систем защиты в растениеводстве и животноводстве	Ошибки при принятии решений
Социальные	Нестабильность социальной политики	Нестабильность социальных условий	Организация труда; Отсутствие мотивации	Некомпетентность трудовых ресурсов; Несоблюдение трудовых обязанностей
Сплошного влияния на устойчивое развитие	Нестабильность, противоречивость законодательства; Непредвиденные действия государственных органов; Нестабильность внешней политики	Нестабильность политических условий	Снижение урожайности; Отсутствие подразделений предприятия (маркетинговый, др)	Технологические риски; Ошибки при реализации рискованных решений
Учетно аналитического обеспечения	Отчетность об устойчивом развитии	Система документооборота	Учетная политика предприятия и организация бухгалтерского учета; Дефицит информационного обеспечения	Правоустанавливающие документы

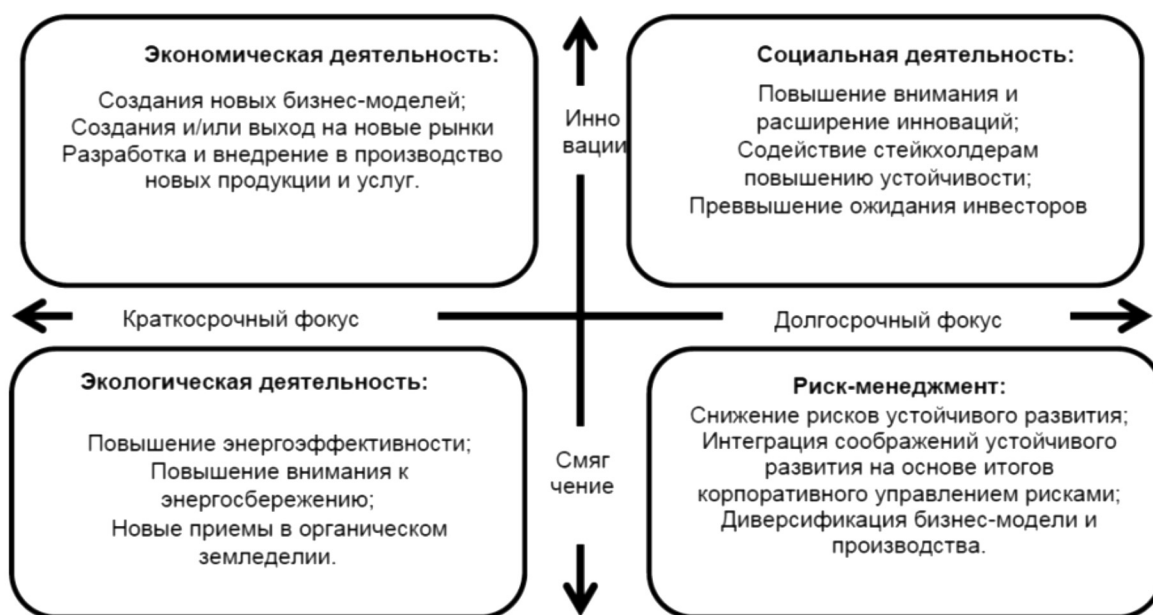


Рисунок 2. Управление инновационной деятельностью устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий.

Итак, ключевые факторы риска, влияющие на уровень устойчивого развития хозяйственной деятельности аграрного предприятия, которые, в целом, неблагоприятно сказываются на результатах его предпринимательской активности, являются социальные, экологические и экономические. Среди них определяющими являются: некомпетентность; отсутствие опыта, знаний и оперативной деловой активности, авантюризм; чрезмерная доверчивость в отношениях с партнерами, стремление к сиюминутной выгоде с одновременным негативным воздействием на эко-социальную среду и тому подобное [3, с. 210].

Система учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития, как правило, функционирует в условиях неопределенности и риска, что оказывает существенное влияние на показатели бухгалтерской и управленческой отчетности сельскохозяйственных предприятий, и, со своей стороны, сказывается на принятии управленческих решений относительно производства и продвижения сельскохозяйственной продукции и услуг на рынке.

Следовательно, развитие учета и управления набирает обороты, чем обуславливает необходимость дальнейших глубоких исследований риска для выявления последствий его влияния на показатели деятельности предприятия и результаты хозяйствования, что подтверждается требованиями международных и российских стандартов в области учета. Вопросы управления рисками не является первоочередной задачей действующего законодательства в сфере бухгалтерского учета, что объясняется отсутствием категории "риск" среди объектов бухгалтерского учета. Только отдельные положения бухгалтерских стандартов содержат информацию о риск и неопределенность, которая влияет на учет имущества и обязательств, а также должна раскрываться в бухгалтерской финансовой и нефинансовой отчетности [3, с. 210].

Большинство требований признания рисков направлены на отражение информации о рисках в бухгалтерской отчетности. Анализируя международные стандарты финансовой отчетности, можно прийти к выводу, что немало стандартов содержат требования отражения информации о рисках в бухгалтерском учете и отчетности.

Методика выявления признаков искажения (фальсификации) отчетности с помощью аналитических процедур основывается на трех аспектах оценки достоверности отчетности. Первый аспект – бухгалтерский, то есть соответствие отчетности установленным нормативными документами правилам ведения и организации бухгалтерского учета и составления отчетности. Второй аспект достоверности отчетности – риск-менеджмент учетно-аналитического обеспечения. В этом контексте, достоверность отчетности – это адекватное отражение в ней экономических явлений не по форме, а по содержанию.

Третий – отчетность, достоверна с точки зрения бухгалтерского учета, может содержать существенные экономические искажения [1, с. 22].

Мы предлагаем новое представление формирования четырехзвенной парадигмы риск-менеджмента в условиях непрерывности деятельности, в которой четвертый уровень является непрерывный риск-менеджмент, что увеличивает стоимость бизнеса в условиях устойчивого развития. К тому же автором отмечено, что сложившееся в рамках новой парадигмы управления рисками учетно-аналитическое обеспечение можно рассматривать как систему целенаправленного влияния на все виды риска. Вероятно, единственными ограничениями воздействия учетно-аналитического обеспечения на интегрированный комплекс рисков можно считать несовершенство действующих стандартов бухгалтерского учета и недобросовестность действий заинтересованных лиц (представителей руководства или собственника). Соответственно, эти два внешних фактора определяют весь процесс учетно-аналитического обеспечения риск менеджмента [5, с. 624].

Предприятиями за границей успешно внедрена модель риск-менеджмента в рамках предприятия в целом или комплексный риск-менеджмент (enterprise – wide risk management, EWRM). Особенность этой модели заключается в всеохватности системы управления рисками и координации с различными уровнями менеджмента с особой культурой обращения с рисками. Заимствования отечественными предприятиями зарубежного опыта позволит изменить подход к риск-менеджменту и перейти от фрагментированной, эпизодической, ограниченной модели к интегрированной, непрерывной и расширенной.

Необходимо отметить, что искажение отчетности, возникающих в результате циклических подъемов и спадов производства и результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий, могут быть настолько весомыми, что делают невозможным принятие управленческих решений. Кроме того, анализ риска возможного банкротства, основанный на стандартных методах финансового анализа, позволяет получить только общую оценку финансового состояния предприятиями, соответственно, предпринимательского риска, однако не детализирует информацию относительно влияния последствий рисков устойчивого развития, которые отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерских (информационных) рисков на капитал организации. Поэтому, для углубленного анализа рисков в бухгалтерском учете, анализ финансового состояния должен быть дополнен анализом последствий рисков и их влияния на капиталы предприятия, а также анализ эффективности затрат на снижение рисков. Для анализа последствий рисков в бухгалтерском учете целесообразно использовать как абсолютные, так и относительные количественные показатели [2, с. 203].

Надо заметить, что целесообразно анализировать те виды рисков в учете устойчивого развития, последствия которых поддаются достоверной монетарной и немонетарной оценке. Среди предпринимательских рисков, отражаемых в бухгалтерском учете, выделяют финансовые, имущественные, производственные, коммерческие, экологические, природно-климатические, социальные и другие подобные риски. Возможность и необходимость анализа таких рисков обуславливается тем, что информация о последствиях этих рисков подлежит стоимостному измерению и находит отражение на счетах бухгалтерского учета и в отчетности организации, однако риски, которые не подлежат стоимостному измерению, также относятся к компетенции аналитической подсистемы учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий.

Риск-менеджмент предприятия – это сложный и многогранный процесс, который характеризуется как прямым, так и опосредованным влиянием компонентов. Адаптируем модель управления рисками Комитета спонсорских организаций Комиссии Трэдва (COSO) в учетно-аналитическое обеспечение риск менеджмента устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий, что предполагает следующие составляющие: характеристика внутренней среды, постановка целей, диагностика

риска (выявление и оценка), реагирование на риск, управление риском и механизмы контроля, информация и коммуникации, мониторинг, пересмотр целей [4, с. 120].

Уточним прямую взаимозависимость между целями и составляющими процесса риск-менеджмента устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий в виде трехмерной матрицы, основой которой является куб COSO, для охвата данного процесса в целом и за отдельными его уровнями: составляющими, видами целей, учетно-аналитическим обеспечением предприятия.

Матричный куб учетно-аналитического обеспечения риск-менеджмента устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий складывается из трех основных граней. Фронтальная сторона визуализирует основные приемы риск-менеджмента с корректировкой целей устойчивого развития в режиме реального времени в зависимости от просмотра точечных операционных целей каждой из его составляющих. Верхняя грань характеризуется различным набором целей устойчивого развития. Траекторные экономические цели характеризуются, например, увеличением прибыли предприятия, а операционно-тактические цели социального обеспечения – повышение производительности труда и мотивированной заработной платы, повышение квалификации работни-



Рисунок 3. Матричный куб учетно-аналитического обеспечения риск-менеджмента устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий.

ков, формирование положительного имиджа предприятия, создания соответствующих условий труда и досуга и тому подобное. Стратегические экологические цели направлены, прежде всего, на уменьшение выбросов загрязняющих отходов и учета экологических последствий при хозяйственной деятельности, предупреждения чрезвычайных ситуаций техногенного и природного и техногенного характера, понимание социальной философии относительно экологически безопасного развития и тому подобное. Построение "дерева целей" с соответствующим "кортежем преимуществ" позволяет уточнить место и последовательность достижения целей предпринимательской среды.

При исследовании учетно-аналитического обеспечения экономических рисков целесообразно отдельно анализировать риски изменения стоимости активов, которые обуславливают создание оценочных резервов (финансовые вложения, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, материально-производственные запасы, дебиторская задолженность), поскольку методика бухгалтерского учета позволяет формировать соответствующие резервы исключительно при снижении стоимости указанных активов. С другой стороны, изменение стоимости таких активов, как основные средства, нематериальные активы, иностранная валюта и финансовые вложения, по которым определяется текущая рыночная стоимость, может носить как негативный, так и позитивный характер. Сущность рисков, связанных с осуществлением будущих расходов, и особенности формирования соответствующих резервов позволяют проследить как перспективную возможность возникновения затрат в будущем и их абсолютное влияние на капитал, так и проанализировать риск отклонения суммы предполагаемых расходов от фактических и их влияние на капитал.

Среди учетно-аналитических рисков устойчивого развития важным для последующих исследований является анализ влияния финансовых и нефинансовых последствий рисков учетной политики и рисков искажения информации и их влияние на капитал, что обуславливается невозможностью точной оценки прямых последствий таких рисков. Относительно рисков искажения информации устойчивого развития, то их последствиями являются штрафы, пени, неустойки за нарушения законодательства, а в отношении рисков учетной политики – результат от изменения методов ведения учета. При таком условии считаем целесообразным анализировать исключительно прямые последствия рисков учетной политики устойчивого развития и ее рисков искажения информации, поскольку такие последствия, как принятие внутренними и внешними пользователями неблагоприятных для субъекта экономических и эко-социальных решений, носят условный характер и не поддаются точной оценке.

Вполне уместным является проведение анализа эффективности затрат на снижение рисков, в частности предпринимательских и учетно-аналитических рисков. К расходам на снижение предпринимательских рисков следует отнести расходы на страхование, что позволяет снизить определенные виды предпринимательских рисков до допустимого уровня. Затраты на снижение учетно-аналитических рисков складываются из затрат на проведение внешнего аудита и других аудиторских услуг, а также организацию службы внутреннего аудита (внутреннего контроля), которые способствуют усилению контроля за деятельностью бухгалтерской службы и снижению риска искажений в учете устойчивого развития.

Направления учетно-аналитического обеспечения риск-менеджмента достижения устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий находятся в тесной взаимосвязи, а результаты анализа каждого направления определяют выводы для другого. Эффективность проведения антирисковых мероприятий будет способствовать перестройке деятельности предприятия на достижение устойчивого развития, а безрезультатные действия – замедляют этот процесс. Кроме того, результаты анализа последствий рисков по их видам дают возможность эффективно организовать политику управления рисками на предприятии и определить конкретные меры для совершенствования учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия.

*Подытоживая наши наработки по риск-менеджменту учетно-аналитического обеспечения по вектору устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий, является возможным формулирование ряда дефиниций в данном направлении:*

1. Риски устойчивого развития сельскохозяйственного предприятия – это вероятности неблагоприятных последствий (угроз) потери сельскохозяйственным предприятием части своих финансовых и нефинансовых ресурсов, получения убытка или появления дополнительных монетарных и немонетарных потерь в результате осуществления экономической, экологической и социальной деятельности.

2. Риск-менеджмент учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного предприятия – это управление рисками в процессе сплошного сбора, регистрации, обобщения, передачи и анализа учетной и внеучетной информации относительно экономических и эко-социальных результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия и возможности их дальнейшего влияния на внешнюю и внутреннюю среду с помощью финансовых и нефинансовых показателей и индикаторов.

3. Управление инновационной деятельностью устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий – это система мероприятий реализации инновационного

процесса в эко-социальной сфере и смягчения последствий экологической деятельности с фокусировкой риск-менеджмента на перспективу.

4. Система учетно-аналитического обеспечения риск-менеджмента устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий – это упорядоченная процедура достижения стратегических, тактических, операционных и траекторных целей устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий на основе приемов риск-менеджмента – инструментарием учетно-аналитической системы.

Динамичность и неопределенность бизнес-среды аграрных предприятий обязывает менеджеров внедрять комплексную систему риск-менеджмента на предприятии с охватом его экономической, экологической и социальной деятельности, поскольку "неучет" эко-соци-

альных рисков грозит катастрофическими последствиями для субъекта хозяйствования. Стейкхолдеры требуют от менеджеров превентивного реагирования на проблемы (проектный стиль) с пониманием весомости последствий рисков и готовности к управлению ими с применением координированных сложных методов. Эффективное управление рисками устойчивого развития является безусловным и обязательным элементом управления деятельностью сельскохозяйственного товаропроизводителя, а риск-менеджмент – характерным объектом учетно-аналитического обеспечения.

Перспективы дальнейших разработок в этом направлении заключаются в определении влияния учетно-аналитических рисков на формирование показателей оценки капитала устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев В.И. Доходность основных товарных направлений и риск инвестирования в сельском хозяйстве // В сборнике: Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова. 2018. С. 19–24.
2. Бахмутова Е.А., Байрушина Ф.Ф. Управление производственными рисками в сельском хозяйстве // В сборнике: актуальные проблемы современной науки в 21 веке сборник материалов XV Международной научно-практической конференции. 2017. С. 200–204.
3. Гарькавый В.В., Егорова Н.Г. Методы оценки рисков малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2018. № 4. С. 205–211.
4. Петрова К.А. О воздействии рисков на сельское хозяйство // В сборнике: Новое слово в науке: стратегии развития Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2018. С. 119–121.
5. Серебрякова М.Ф. Риски и инструменты их регулирования в сельском хозяйстве региона // В сборнике: Теория и практика современной аграрной науки сборник национальной (Всероссийской) научной конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. 2018. С. 623–625.
6. Сулова Е.Н. Управление рисками в сельском хозяйстве в современных экономических условиях // Мир Инноваций. 2017. № 3–4. С. 65–70.
7. Шило М.Е. Классификация рисков в сельском хозяйстве // В сборнике: Пути реализации Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 75-летию Курганской области. Под общей редакцией С.Ф. Сухановой. 2018. С. 320–324.

© Н.В. Кучковская, ( Nk2@list.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРИОРИТЕТНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОМ РЕГИОНЕ

*Роменский Олег Васильевич*

*Аспирант,*

*Югорский государственный  
университет, г.Ханты – Мансийск*

METHODS OF EVALUATION OF PRIORITY INVESTMENT PROJECTS IN TERMS OF ECONOMIC DIVERSIFICATION IN THE OIL AND GAS REGION

*O. Romenskii*

Annotation

The article deals with the concept of a priority investment project, regulated by the Federal Laws of Russia and the laws of the subject of the Russian Federation – KhMAO–Ugra. An alternative method for selecting investment projects for inclusion in the Priority List is proposed.

**Keywords:** priority investment project, criteria of selection of investment projects, economy of the KhMAO – Ugra.

*Аннотация*

В статье рассматривается понятие приоритетного инвестиционного проекта, регламентированного Федеральными законами России и законами субъекта РФ – ХМАО–Югры. Предлагается альтернативная методика отбора инвестиционных проектов для включения в Перечень приоритетных.

*Ключевые слова:*

Приоритетный инвестиционный проект, критерии отбора инвестиционных проектов, экономика ХМАО–Югра.

**Х**анты–Мансийский автономный округ – Югра обладает значительным природно–ресурсным потенциалом. Территория Югры характеризуется значительными ресурсами животных и птиц, дикорастущих ягод, кедровых орехов, грибов, лекарственных растений, рыбы, древесины, залежами нефти, угля и природного газа [10]. Для использования экспортного потенциала региона оказывается государственная поддержка перспективным инвестиционным проектам.

На основе Закона ХМАО – Югры от 31 марта 2012 г. № 33–оз "О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Ханты–Мансийском автономном округе – Югре", Закона "О регламенте по со–проведению инвестиционных проектов в ХМАО – Югре" № 590–п от 27.12.2013, унифицированном Постановлении "О регламенте по сопро–вождению инвестиционных проектов" инвестор, реализующий проект на территории ХМАО Югры, имеет возможность получить целевую государственную поддержку. Если по итогам рассмотрения заявления и его технико–экономического обоснования инвестиционный проект будет включён в Реестр приоритетных инвестиционных проектов, инвестору выделяется субсидия, покрывающая часть расходов на реализацию.

К 2018 г. было сформировано 65 ключевых инвестиционных проектов с общей ёмкостью более 130 млрд. руб., часть из которых будет реализовываться "Газпром нефть", "Лукойл", "СИБУР".

Власти ХМАО–Югра в качестве приоритета новой промышленной политики обозначено развитие и концентрация базовых территориально–отраслевых кластеров, центральное место из которых занимает Нефтегазодобывающий. В структуре ВРП Югры доля нефтегазодобы–вающего сектора более 65%.

В соответствии с Федеральным законом от 9.07.1999г. №160– "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" и Законом ХМАО – Югры от 31 марта 2012 года № 33–оз "О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Ханты–Мансийском автономном округе – Югре" в случае признания инвестиционного проекта приоритетным (то есть при включении его в реестр приоритетных инвестиционных проектов Ханты–Мансийского автономного округа) иностранные инвесторы получают гарантии свободного использования полученного дохода, возможности участия в покупке ценных бумаг и приватизации на территории РФ, приобретении природных ресурсов, правами пе–

редачи прав и обязанностей третьим лицам, страховки от ужесточения налогового законодательства до окончания указанного периода, национализации или ревизии хозяйственной деятельности.

Понятие "приоритетный инвестиционный проект" раскрывается в ФЗ №39 "Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений". Согласно Закону приоритетный инвестиционный проект – это "инвестиционный проект, суммарный объем иностранных инвестиций в который составляет не менее 1 млрд. рублей или инвестиционный проект, в котором минимальная доля (вклад) иностранных инвесторов в уставном капитале коммерческой организации с иностранными инвестициями составляет не менее 100 млн. рублей, включенные в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации...".

То есть, можно сказать, что приоритетными инвестиционными проектами считаются те проекты, которые в качестве источников финансирования бизнес-идею предполагают использование иностранного капитала в определенном объеме. Понятно, что в связи с инфляционными процессами в России, вложения в рублях будут становиться более привлекательными для инвесторов.

Понятно, что вопрос отбора инвестиционных проектов с целью вне-сения их в перечень приоритетных – задача многокритериальная. Мы предлагаем выделить три блока факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционных проектов, связанных с добычей углеводородов.

### БЛОК 1: ДОХОДНОСТЬ

Наиболее распространённый метод, применяемый при оценке инвестиционных проектов – метод дисконтированных доходов, в частности, метод чистого дисконтированного дохода, определяемый с учётом ставки дисконта, времени реализации и суммы вложений [8, С.111].

Отметим, что в ХМАО – Югре существует неформальный порядок оплаты нефтедобывающими компаниями работ: он производится в течение 90 дней, что по сути можно приравнять к трёхмесячному беспроцентному кредиту [6, С. 39]. Для расчётов дисконтированного дохода предлагается принимать момент документально подтверждённой даты оплаты (это снизит транзакционные расходы, связанные с запросом необходимой информации).

Исходя из сложившейся ситуации большое значение (по мнению аналитиков от 35% до 50%) играет близость нефтегазовой скважины к перспективному рынку сбыта, в случае с Россией – это Азия и Индия. Можно предложить применять корректирующий коэффициент для оп-

ределения предпочтительного объекта инвестирования. Так, мы предлагаем корректировать полученную величину дисконтированного дохода на коэффициент бр (близости рынка):

$$\text{ЧДД}_{\text{кор}} = \text{ЧДД} \times \text{бр} \quad (1)$$

Коэффициент бр может быть рассчитан по следующей формуле (2):

$$\text{бр} = 1,4 \times (\text{сб} - \text{сп}) / \text{сб} \quad (2)$$

сп – расстояние от нефтескважины до крайней точки России, граничащей со страной – потребителем, км.;

сб – расстояние от мыса Челюскина (крайней северной точки) до крайней точки России, граничащей со страной – потребителем, км.

Например, если в качестве перспективного рынка сбыта определить Китай, то крайней точкой России будет проток Казакевича.

Данное предложение связано с тем, что удельный вес расходов на логистику для нефтегазовых компаний весьма значителен и должен учитываться при определении ожидаемого дохода.

### БЛОК 2: РИСКИ

Специфика экономически диверсифицированных нефтегазовых компаний в необходимости учёта рисков внешнеэкономической деятельности.

Можно предложить следующую методику оценки рисков нефтегазовых компаний, ведущих свою деятельность на международном рынке, которая основана на сочетании PEST-анализа и аналитического анализа рисков, адаптированных под аспекты внешнеэкономической деятельности.

Выделено 4–5 основных групп факторов рисков, каждый из которых будет оценён по шкале от 0 до 10, где 0 – отсутствие вероятности наступления рискового события, а 10 – неизбежность наступления рискового события, вызванного факторами риска (то есть 100% вероятность наступления).

Оценивать предлагается в расчёте на предстоящий период. Сами группы рассчитываются как среднее арифметическое их составляющих.

Группа 1. Риск снижения общемирового уровня цен на нефть

В рамках данной группы предлагается по шкале от 0 до 10 оценить следующие подгруппы:

А) риск увеличения объёмов производства другими странами (прежде всего, странами ОЭСР);

Б) риск снижения спроса (например, в результате роста эксплуатации собственных запасов нефти и газа);

В) риск сговора между странами ОПЕК.

Г) риск снижения цен поставок в результате уменьшения стоимости добычи другими странами.

Группа 2. Инфляционные и транспортные факторы.

А) Соотношение рубля к твёрдой валюте (доллару США, евро). Так как консолидированный бюджет ОАО "Сургутнефтегаз" составляется в российской валюте (рублях), то есть компания обменивает вырученные доллары на рубли, то компания получает выгоду от падения курса национальной валюты.

Эту подгруппу оцениваем по шкале от 0 до 10 следующим образом: 0 – падение рубля относительно твёрдых валют, 1 – стабильное соотношение, 2 – незначительный рост курса рубля и т.д. до 10, где 10 резкое усиление курса рубля).

Б) Рост стоимости мировых поставок в результате увеличения транспортных платежей (увеличение цен в связи с удорожанием).

Группа 3 Нормативно – правовые факторы.

А) Несоблюдение условий контрактов на поставку.

В этом случае по контракту компания получает соответствующую неустойку, но несёт потери транзакционного характера. Оценку произвести предполагается следующим образом: 0 – неустойка полностью компенсирует транзакционные издержки и её получение гарантируется международным правом; 10 – нет никаких гарантий соблюдения договора.

Б) Проведение (протекционистской) политики, выраженной в росте (возникновении) импортных пошлин на нефть и газ, а также квотирования количества поставок. То есть речь идёт о том, что страны-покупатели нефти и газа помимо сумм, оговоренных в контрактах ставят предусматривать взимание дополнительных обязательных платежей с завоза энергоресурсов, либо ограничит количество таких завозов (на-пример, введение санкции).

В) Изменение ставок или методик расчётов акцизов и НДС (налог на добычу полезных ископаемых). Чем больше ожидаемый рост налогов, тем выше оценка риска.

Г) Риски, связанные с регулированием деятельности Российских ТНК.

Группа 4. Экологизация и развитие рынков альтернативных источников энергии.

А) Вероятность ужесточения требований экологического законодательства в отношении нефте- и газодобывающих компаний.

Б) Наложение штрафов в результате несоблюдения действующего законодательства.

В) Значительное увеличение эксплуатации альтернативных источников энергии.

Группа 5. Геологические факторы. Эта группа применима для компаний, ведущих геолого-разведывательные работы, для которых объём добычи в "новых" добывающих скважинах не менее 40% всех объёмов добычи.

А) неопределённость результатов геолого-разведывательных работ (0 – нет неопределённости, 10 – отсутствие информации о результатах геологических исследований);

Б) вероятность попадания в суперколлектор при бурении (чем больше вероятность попадания, тем меньше оценка риска).

Протяжённость горизонтальных стволов около 1 км. Бурение начинается посредством в середине интервала пласта. Максимальный приток к скважине будет в том случае, если последние 50 м. ствола заходят в суперколлектор. Если при бурении скважина попала в суперколлектор, то за 5 лет добыча нефти составляет 1,4 миллионов тонн, а если не попала, то за 5 лет можно выкачать только 0,8 миллионов тонн.

В) Стабильность инвестиций. Чем более высокая стабильность инвестиционных потоков тем меньше риск.

### БЛОК 3: ВРЕМЯ

*Период времени*, необходимый для реализации проекта, влияет как на риск (так как увеличивает неопределённость), так и на доход (при расчёте дисконтированного дохода, время определяет размер дисконта). Но при рассмотрении инвестиционного проекта, период времени, необходимый для реализации принято выделять отдельно. Отметим, что время определяет набор и силу факторов, влияющих на решение о реализации или отклонении инвестиционного проекта.

*Шкала ожидаемого дохода* – прямая. Чем выше доход, тем привлекательнее инвестиционный проект, те варианты которые имеют отрицательные значения выпадают из рассматриваемых альтернатив.

*Шкала рисков* – обратная (значения уменьшаются). Соответственно, чем меньше риск, тем привлекательнее проект. Предельное значение принято взять за 50%. То есть те, проекты, результаты успеха по которым изначально ниже вероятности провала, выпадают из анализируемого спектра альтернатив. Предлагается указывать значение самого высокого риска, полученного в результате расчёта по предложенной модели оценки рисков нефтяных компаний, с учётом внешнеэкономической деятельности.

*Шкала времени* тоже обратная (значения уменьшаются). Чем меньше времени требуется на реализацию

проекта, то есть чем меньше временной лаг между первоначальными инвестициями и получением дохода, тем привлекательнее проект. Обычно, реализуются проекты с периодом 15–25 лет, по некоторым проектам временной промежуток выше (исследования по Штокманскому месторождению началось с начала 1980–х гг.). С учётом специфики нефте- и газодобычи предложено определить предельную величину в 40 лет.

При оценке альтернативных вложений предлагается использовать сравнительный институциональный анализ, механизм которого подробно изложен в научном труде Исламутдинова "Сравнительный институциональный анализ как новый метод изучения региональной специфики" [9, С.308–312].

Таким образом, чем дальше от начала координат характеристики инвестиционного проекта, тем он более привлекателен для инвесторов.

Диверсификация деятельности нефтегазовых компаний может уменьшить негативные последствия отрицательных тенденций международного рынка энергоресурсов. Компаниям надо развивать новые направления своей хозяйственной деятельности, которые менее восприимчивы к волатильности мировых цен на нефть, обратить внимание на возобновляемую энергетику. Несмотря на указанные сложности и тормозящие факторы, возобновляемые источники энергии являются привлекательным объектом для инвестиционных вложений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ(ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"
2. Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 31 марта 2012 года № 33-оз "О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре"
3. Постановление Правительства ХМАО-Югры от 15.01.2017 № 521-П "О внесении изменений в Постановление Правительства ХМАО-Югры от 27.01.2013г. №590 "О регламенте по сопровождению инвестиционных проектов в ХМАО – Югре"
4. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 09 ноября 2012 года № 438-п "О порядке формирования Реестра инвестиционных проектов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры"
5. Распоряжение Правительства ХМАО-Югры от 5.04.2013 №145-РП "Об утверждении инвестиционной декларации Ханты-Мансийского округа – Югры"
6. Большаник П.В., Евланов Е.А., Исламутдинов В.Ф., Исламутдинова Д.Ф., Ковалев В.З., Рыбина В.Б., Санников Д.В., Татьянкин В.М., Тей Д.О., Устюжанцева А.Н., Шубина В.И. Анализ неформальных институтов, влияющих на развитие отраслей экономики северного ресурсодобывающего региона (на примере Ханты-Мансийского автономного-го Округа – Югры) // Вестник Югорского государственного университета. – 2017. – № 4 (47). – С. 34–42.
7. Загребельная, Н.С., Шевелева, А.В. Нормативно-правовое регулирование деятельности по управлению рисками инвестиционных проектов / Н.С. Загребельная // Право и управление. XXI век. 2015. № 2 (35). С. 92–101.
8. Исламутдинов В.Ф. Двухстадийная оптимизация выбора инновационных проектов // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 1 (78). – С. 111–115.
9. Исламутдинов В.Ф. Сравнительный институциональный анализ как новый метод изучения региональной специфики // Вестник Югорского государственного университета. – 2015. – № 4 (39). – С. 308–312.
10. Социально-экономические проблемы развития коренных малочисленных народов севера Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / В. М. Куриков, Т. А. Дятлова, С. Х. Хакназаров // Культурное наследие традиционных сообществ в контексте мировой цивилизации: проблемы перевода и межкультурного диалога : материалы Всерос. науч. конф. (с междунар. участием), посвящ. 60-летию юбилею СВФУ им. М.К. Аммосова (Якутск, 10–11 нояб. 2016 г.). – Якутск, 2016. – С. 69–75.
11. Тяглов, С.Г., Шевелева, А.В. Влияние санкционной политики на экологоориентированное развитие предприятий нефтегазового комплекса РФ / С.Г. Тяглов // Региональная экономика: теория и практика. 2016. №7(430). С.153–162.
12. Шевелева, А.В. Стратегии развития международных нефтяных компаний: сборник статей / А.В. Шевелева. – М.: МГИ-МО-Университет, 2013. С.71–79.
13. Aleksashenko, S. Not Thanks to But Despite / S. Aleksashenko // Russian Politics and Law. 2016. Vol.54. №.4. Pp.351–364.
14. Dreger, C., Kholodilin, K.A., Ulbricht, D., Fidrmuc J. Between the hamer and the anvil: The impact of economic sanctions and oil prices on Russia's ruble / C. Dreger // Journal of Comparative Economics. 2016, January 13. Pp.1–35.
15. Mau, V. Between crises and sanctions: economic policy of the Russian Federation / V. Mau // Post Soviet Affairs. 2016.Vol.32. № 4. Pp.350–377.
16. Mohaddes, K., Pesaran, M.H. Country-Specific Oil Supply Shocks and the Global Economy: A Counterfactual Analysis / K. Mohaddes // CESifo Working Paper. 2015. №. 5367, Pp.132–139.
17. Tuzova, E., Qayum, F. Global oil glut and sanctions: The impact on Putin's Russia / E. Tuzova // Energy Policy. 2016. № 90. Pp.140–151.

## МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В СПОРТИВНОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛЯХ

### MECHANISMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN SPORTS AND INDUSTRIAL BRANCHES

*K. Tereshchenko  
M. Melnikov*

#### Annotation

In this article, the author considers aspects of public-private partnership in the sports and industrial sectors. The purpose of the study is to study the features of organizational and economic mechanisms in the implementation of sports facilities and events, as well as industrial projects. The author analyzed the forms of business and government relations for the formation of effective relations. The practical significance of the research is the possibility of further use of the mechanisms for implementing sports and industrial projects in public-private partnerships.

**Keywords:** sports branch, industrial sector, innovations, investment projects, public-private partnership, financing mechanism.

*Терещенко Кирилл Викторович*

*Аспирант, Сибирский*

*федеральный университет*

*Мельников Михаил Владимирович*

*Аспирант,*

*Московский авиационный институт*

*(национальный исследовательский*

*университет)*

#### Аннотация

В настоящей статье автор рассматривает аспекты государственно-частного партнерства в спортивной и промышленной отраслях. Целью исследования является изучение особенностей организационно-экономических механизмов при реализации спортивных объектов и мероприятий, а также промышленных проектов. Автором проведен анализ форм отношений бизнеса и власти для формирования эффективных отношений. Практическая значимость исследования состоит в возможности дальнейшего использования механизмов реализации спортивных и промышленных проектов при государственно-частном партнерстве.

#### Ключевые слова:

Спортивная отрасль, промышленная отрасль, инновации, инвестиционные проекты, государственно-частное партнерство, механизм финансирования.

Спортивная отрасль в России находит всё больше схожих аспектов с промышленной, так в настоящее время обе эти отрасли очень плотно связаны с инвестиционной деятельностью, к которой постоянно растет интерес со стороны административных органов, потенциальных инвесторов, предпринимателей и пр.

Прежде чем приступить к реализации проекта в инвестиционной сфере, следует провести оценку его эффективности. Под оценкой эффективности подразумевается комплекс вопросов, отражающих соответствие представляемого проекта интересам и целям его участников [1].

Для повышения эффективности партнерских отношений между бизнесом и властью формируется организационно-экономический механизм инвестиционного обеспечения. Бахарева О.В. выделяет следующие этапы формирования данного организационно-экономического механизма [3]:

- ◆ постановка целей и задач на содержательном

уровне, в котором отражены самые важные экономические аспекты;

- ◆ разработка концепции построения организационно-экономического механизма по инвестиционному обеспечению модернизации производства;
- ◆ выбор рационального решения задачи и реализации спортивных проектов, при построении самого организационно-экономического механизма.

*Выделим особенности государственно-частного партнёрства:*

- ◆ сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;
- ◆ взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе;
- ◆ взаимодействие сторон имеет равноправный характер;
- ◆ ГЧП имеет чётко выраженную публичную, общественную направленность;
- ◆ в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются ресурсы и вклады сторон;

◆ финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами в заранее определённых пропорциях.

Исходя из рассмотрения современных тенденций развития отечественной экономики может быть разработана концепция по формированию организационно-экономического механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), которая объединила бы методы и элементы организации взаимодействия главных участников этого механизма с их стимулами развития и экономическими взаимосвязями. Представим собственное видение взаимодействия участников государственно-частного партнерства (рис.1).

Процесс формирования организационно-экономического механизма очень плотно связан с изучением организационно-правовых форм реализации и экономических методов инвестиционного проекта, к которому относятся спортивные и промышленные проекты.

Основными участниками ГЧП-процесса являются: исполнительная власть, бизнес-структуры, являющиеся потенциальными партнёрами и инвесторами, консультанты, финансовые предприятия, государственные предприятия и предприятия, оказывающие поддерживающие услуги.

Общие как для сферы спорта, так и для сферы промышленности, можно выделить следующие формы сотрудничества:

1. строительство (реконструкция) и эксплуатация инфраструктурного объекта в рамках проекта ГЧП осуществляется полностью или частично за счет средств частного партнера (инвестора);

2. проекты ГЧП носят комплексный характер – частный партнер выполняет не только функцию строительства или оказания услуг, но одновременно несколько функций в зависимости от коммерческой схемы проекта – финансирования создания инфраструктурного объекта, проектирования, строительства, реконструкции (модернизации), эксплуатации (техническое обслуживание), передачи созданного (реконструированного) объекта в собственность / аренду публичному партнеру;

3. проекты ГЧП, как правило, имеют долгосрочный характер, поскольку, как указано выше, предполагают осуществление частным партнером не только строительства (реконструкции), но и последующей эксплуатации в течение срока действия соглашения;

4. проекты ГЧП в силу своей длительности и сложности характеризуются значительным количеством рисков, а их распределение между сторонами в соглашении является главной отличительной особенностью механизма ГЧП.

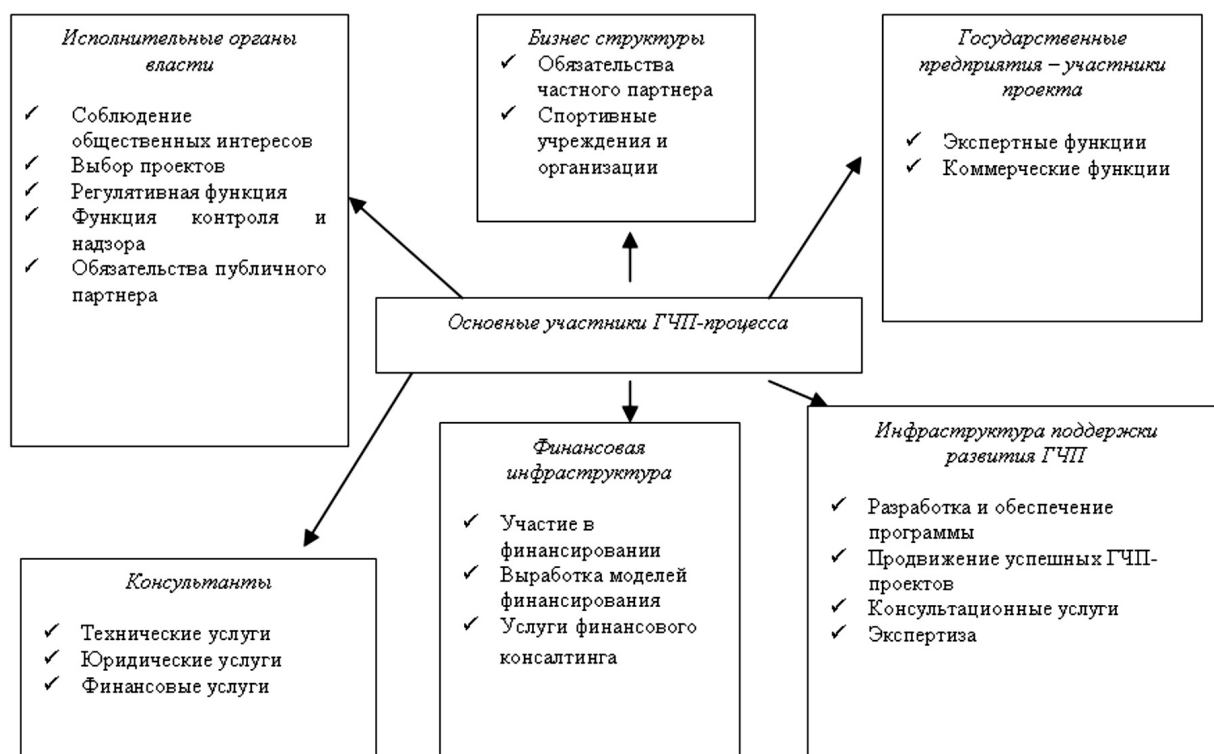


Рисунок 1. Схема взаимодействия участников государственно-частного партнерства.

Организационно-экономический механизм состоит из трех взаимосвязанных равнозначных частей, которые обеспечивают комплексное применение организационно-правовых форм и экономических методов развития.

*Учитывая особенности доктринальных источников, установленные в Законе о ГЧП, можно выделить следующие формы ГЧП (незакрытый список), достаточно распространенные в мировой практике и не противоречащие действующему российскому законодательству:*

1. Контракты на управление и арендные договоры (Management and lease contracts): частная компания получает в управление на условиях собственника или на условиях аренды принадлежащую государству или муниципалитету собственность на определенный период времени для обеспечения определенных собственником имущества услуг, как правило, населению или иным третьим лицам.

2. Концессия (Concession): правительство предоставляет частному сектору правомочия владения и пользования существующим объектом по договору за плату с условием возврата (имущества или денег).

При этом выделяют следующие виды концессий:

- ◆ реконструкция – управление – передача (*Rehabilitate - Operate - Transfer, ROT*)
- ◆ реконструкция – аренда – передача (*Rehabilitate-Lease-Transfer, RLT*)
- ◆ строительство – расширение – управление – передача (*Build-Rehabilitate-Operate-Transfer, BROT*)

3. Проекты, предполагающие новое строительство (Green field projects): частная компания строит и эксплуатирует новые производственные мощности в течение срока, указанного в контракте. Выделяются следующие ведущие модели (типы) таких контрактов в сфере партнерских отношений:

- ◆ строительство – аренда – владение (*Build-Lease-Own, BLO*);
- ◆ строительство – управление – передача (*Build-Operate-Transfer, BOT*)
- ◆ строительство – владение – управление (*Build-Own-Operate, BOO*)

4. Частичная приватизация активов (Divestiture): частная компания приобретает часть пакета акций предприятия, находящегося в государственной/муниципальной собственности. Управление предприятием может переходить к частной компании либо оставаться за государством.

Для реализации успешного инвестиционного проекта, в т.ч. в спортивной и промышленной отраслях, требуется грамотно организованное, правильное и структурированное государственно-частное партнерство, которое

может быть выражена не только в реализации инвестиционного проекта в данных отраслях, но и для длительного совместного использования спортивных и промышленных объектов.

Как и всякая другая политика, национальная политика, обладает отличительными качествами в условиях различных странах, не смотря на то, что подчинена одной и той же цели: развитию научно-технического потенциала и стимулированию инвестиционной активности.

Роль и место политики в структуре государственного регулирования экономики выражаются отличительными особенностями ГЧП, как инновационного процесса. Такой процесс необходим на всех последующих стадиях реализации, как и все прочие элементы национальной инновационной системы. Данные обстоятельства довольно убедительно проявляются в условиях регулируемой рыночной экономики капиталистической страны. На сегодняшний день частный капитал представлен не только в отечественной промышленности, государственных предприятия которой в значительном объеме различными путями с 1990-х годов в результате приватизации были переданы частному бизнесу, но и в спортивной отрасли. Значительная часть спортивных проектов реализуется частными организациями различного масштаба и уровня [12]. Данные процессы выступают не только самостоятельной целью, но и средством наиболее оптимального решения коммерческих и коммерческих задач организации, которая добивается максимально возможной прибыльности.

Взаимодействие частного бизнеса и власти, является необходимым элементом рыночной экономики. Сотрудничество данных движущих сил общественного развития не является редкостью, и существует достаточно давно. В средствах массовой информации, о той или иной форме, все чаще упоминаются отношения бизнес-структур и государственных организаций, которые направлены на развитие конкретного региона или страны в целом.

Рассуждая о направлении взаимодействий, можно отметить, что в зависимости от уровня, на котором они осуществляются, можно определить локализацию направлений и сфер совместной работы.

В спортивной сфере, одним из основных направлений по развитию государственно-частного партнерства выступает строительство новых объектов спортивно-оздоровительной сферы. Министр спорта П.А. Колобков ставит одной из главных задач, проведение в регионах модернизации объектов спортивной инфраструктуры. Учитывая, данное направление политики, которая нацелена на развитие спорта в условиях дефицита и ограниченности бюджета, спортивная отрасль является при-

влекательной для инвестирования при помощи развития государственно–частного партнерства.

Также проведенный анализ ГЧП проектов в отрасли физической культуры и спорта показал, что в период с 2015 по 2017 гг была запущена большая часть проектов – 11 проектов. При том, что в период с 2010 по 2014 гг. (за 5 лет) в реализацию запущено 10 ГЧП проектов. Таким образом, мы наблюдаем активизацию взаимодействия государства и бизнеса при реализации проектов социальной направленности.

В настоящее время большая часть финансирования сферы физической культуры и спорта осуществляется за счет бюджетных инвестиций (рис.2).

Анализ практических примеров из отрасли спорта показывает, что среди форм совместной работы государства и бизнеса в основном упоминается проектная форма (68,5%), которая характерна и для проектов отечест-

венной промышленности. Эту форму следует охарактеризовать как наиболее общую, поскольку сами проекты, как правило, включают более конкретные формы взаимодействия, например, договора, арендные отношения.

Следующей популярной формой взаимодействия выступали инвестирование спортивных проектов (5,5%), не смотря на то, что оно является довольно крупным финансовым вложениями бизнеса в государственный проект.

Также достаточно распространена совместно разработанная программа для какой–либо сферы деятельности (2,8%). Еще из распространенных методов партнерства в России, между государственными органами и частным бизнесом является аукцион (1,7%) и конкурс (2,6%), при котором государство является лидером и выбирает себе бизнес–партнера для последующей реализации проектов по заранее определенным условиям. Примерно такой же процент (около 1,7%) возникают арендные отношения, при которых государство позволя-

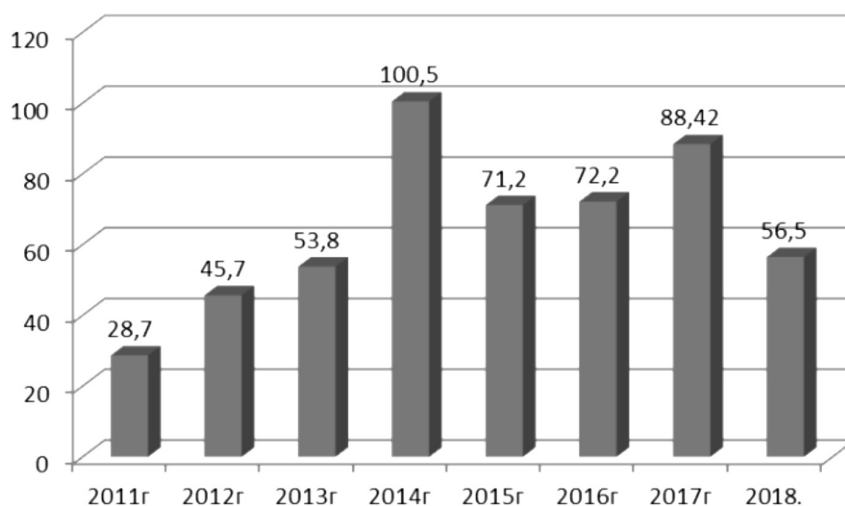


Рисунок 2. Объем расходов на финансирование отрасли физической культуры и спорта по годам, млрд руб.

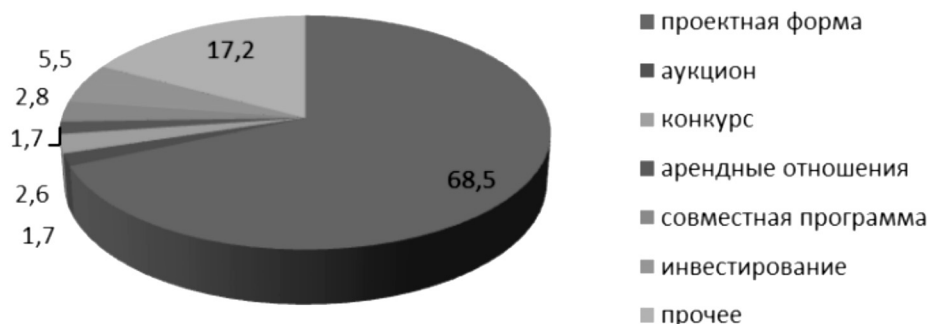


Рисунок 3. Формы ГЧП в спорте , 2014-2017г.



ет потенциальным инвесторам пользоваться объектами муниципальной собственности, например, территорией для строительства каких-либо спортивных объектов и т.п.

Распределение количества проектов по административным уровням в разрезе социальной и промышленной инфраструктуры представлено в табл. 1.

Конкретизация отношений власти и бизнеса в таких формах, как контракты, также можно отнести к местному уровню, который осуществляется в рамках бюджета определённого региона, в то время как концессии и соглашения зачастую встречаются в практике взаимодействия власти и бизнеса. Такое распределение, можно объяснить исторической особенностью взаимоотношений государственных чиновников и представителей частного бизнеса на региональном уровне.

Крупным проектом реализации государственно-частного партнерства является строительство инфраструктурных объектов Олимпиады в Сочи в 2014 году, при котором было реализовано более 800 объектов при помощи частных инвесторов. Одним из которых является компания "Мегафон", предоставляющая телекоммуникационные услуги спортсменам и организаторам проекта, ее спонсорский контракт составил \$130 млн, а также компания "Интеррос", с инвестиционным пакетом 81,5 млрд рублей, которая реализовала строительство горнолыжного курорта "Роза Хутор" [8].

В настоящее время одним из ярких примеров в плане ГПЧ в спортивной отрасли является строительство спортивных объектов для проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году. В условиях ограниченного государственного бюджета, а также приоритетности развития доступного спорта для широких слоев населения, государство прибегло к привлечению частных средств. Необ-

ходимый объем инвестиций для подготовки к проведению Чемпионата мира по футболу 2018 года, составит 3,8 млрд. долл., который требуется для строительства и восстановления 13 стадионов), а также 10 млрд. долл. инвестиций для возведения туристической и спортивной инфраструктуры. Доля вложений частных инвесторов составляет более 25% от бюджета, что позволит сэкономить региональные и федеральные средства на строительство и содержание спортивных объектов.

*Выделим основные преимущества ГЧП применимо к реализации спортивных и промышленных проектов.*

1. Государство использует эффективность частного сектора в проектах строительства спортивных и промышленных инфраструктурных объектов. В случае, когда коммерческие предприятия занимаются строительством, то данный процесс с большей степенью вероятности будет осуществляться более эффективно, с точки зрения установленных сроков и определенного бюджета.

2. Снижение издержек во время всего жизненного цикла проекта. Это можно объяснить тем, что у частного инвестора имеется значительно больший опыт в грамотном распределении ресурсов, нежели чем у государственных организаций.

3. Разрабатываемый проект ориентирован на качество. Поскольку инвестор заинтересован в финансовых показателях эффективности проекта, то он будет стараться выдерживать уровень качества, требуемый для успешной деятельности в конкурентной среде, а также в целях минимизации капитальных затрат в перспективе на незапланированный ремонт сопутствующих инфраструктурных объектов.

*Не смотря на все преимущества реализации проектов ГЧП, можно выделить и ряд проблем.*

1. Отсутствуют гарантии по окупаемости проектов во всех случаях, кроме механизма заключения контрак-

Таблица 1.

Статистика реализации проектов ГЧП в России в разрезе форм и отраслей общественной инфраструктуры, 2018г.

Отрасль реализации	Уровень реализации	115-ФЗ "О концессионных соглашениях"	СГЧП	Иные формы	Общий итог
<b>СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА</b>					
Туризм	Региональный	1		6	7
	Муниципальный	12		4	16
Физическая культура и спорт	Региональный	8	4	1	13
	Муниципальный	5		66	11
<b>ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА</b>					
Тяжёлая промышленность	Региональный			1	1

тов жизненного цикла, который является довольно новым для российского ГЧП. Из-за высокого уровня рисков, и существенного объема капиталовложений привлечение частного сектора к ГЧП осуществляется достаточно медленно. Для решения этой проблемы, рекомендуется на законодательном уровне определить уровни ответственности по каждому участнику процесса и закрепить.

2. В отличие от промышленных проектов, зачастую, направленность спортивных проектов обладает только социальным характером, т.е. получение прибыли не является главной целью, но она первостепенна для частных инвесторов. Но для ряда компаний, реализующих спортивные проекты, есть и другие цели, например, повышение имиджа, получение льгот со стороны государства (реструктуризация кредитных обязательств, снижение налоговых ставок и пр), благотворительность, спонсорство. Для решения данной проблемы рекомендуется на этапе поиска потенциальных инвесторов, формировать несколько предложений, затрагивающие ряд критериев оценки эффективности: экономические, имиджевые, льготные и пр.

3. Недостаточно проработанная законодательная база, которая регулировала бы отношения, связанные с инфраструктурными облигациями. В 2008 году был разработан законопроект "Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурных облигаций", который так и не был принят. В Стратегии развития финансового рынка на период до 2020 указана "необходимость внесения в законодательство РФ изменений с целью развития ИО, связанных с: защитой прав владельцев ИО, возможностью инвестирования средств банков, пенсионных накоплений и пенсионных резервов, и активов паевых инвестиционных фондов". Отсюда следует, что наблюдается необходимость в регулировании финансовых инструментов и рисков. В 2015 году был принят закон "О государственно-частном партнерстве" [12], но он требует доработки. Для решения данной проблемы рекомендуется внести коррективы в действующий закон, и прописать важнейшие финансовые механизмы, например, такие как выпуск инфраструктурных облигаций и пр.

4. Малое количество потенциальных инвесторов, из-за неблагоприятного инвестиционного климата в стране, на который повлиял текущий финансовый кризис. В связи с чем, снизился объем выдачи кредитов. Также не решены вопросы залогового законодательства, поэтому возникают проблемы при заключении договоров частных организаций с банками при осуществлении механизма государственно-частного партнерства. Для решения данной проблемы, рекомендуется привлечение государства в роли поручителя, при получении займов на ведение проектов в сфере ГЧП.

## Выводы

Подводя итог представленному выше анализу организационно-экономического механизма государственно-частного партнерства при реализации спортивных и промышленных проектов, следует выделить несколько основных тенденций развития.

*Во-первых*, государственно-частное партнерство, как одна из форм взаимодействия власти и бизнеса находится в стадии зарождения и активного развития. Эта форма сотрудничества в ближайшее время очень прочно войдет в практическое применение общественности и участниками партнерства, но сейчас пока только имеет единичные случаи практической реализации по ряду отраслей промышленности.

*Во-вторых*, такая форма взаимоотношений власти и бизнеса реализуется в самых значимых социально-экономических направлениях, что характеризует государственно-частное партнерство как одну из самых эффективных форм межсекторного взаимодействия для развития страны.

*В-третьих*, качественные и количественные характеристики государственного и частного партнерства зависят от характера взаимоотношений власти и бизнеса, и от истории их становления в рассматриваемой отрасли.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Е.А. Финансово-экономические государственно-частного в реальном секторе // Журнал "Финансы и кредит". – 2017. – № 27 (363). С. 6–13.
2. Абдуханова Н.Г. Активизация инвестиционно-строительного на основе государственно-частного партнерства // Российское предпринимательство. – 2016. Т. 17. № 21. С. 2903–2910.
3. Бахарева О.В., Кордончик Д.М. Институты развития в инновационной структуре региона // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – №2. С. 36–39.
4. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития: доклад. Научный совет РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию. М.: РАН, 2015. 60 с.
5. Дежина И.Г. Востребованность российской науки: отражение в стратегических документах страны // Экономическое развитие России. 2016. Т. 23. № 2. С. 93–96.
6. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке / Т.А. Исмаилов // Инновации. – 2015. – № 1. С. 122–125

7. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии; пер. с англ. под ред. А. Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники, 2015. – 238 с.
8. Перькова Е.Ю. Использование механизма государственно-частного партнерства в спортивной индустрии в РФ. Иннов: электронный научный журнал. 2017. № 3 (32). С. 14.
9. Смолякова Ю.В. Государственно-частное партнерство: сущность и проблемы // Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / М.Е. Барсукова, Н.Г., Белокопытова, В.О. Боос и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга – Новосибирск, 2015. – С. 10–50.
10. Степко Д.Г., Александров Д.С., Грачёва Д.В., Фарзалиев Д.А. Анализ реализации проектов развития спортивной инфраструктуры в Российской Федерации. Теория и практика физической культуры. 2017. № 9. С. 9–11.
11. Узикова А.С. Государственно-частное партнерство, как способ развития спортивной инфраструктуры. В сборнике: Научно-технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего сборник материалов III Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С. 347–349.
12. Узикова А.С. Развитие спортивной инфраструктуры с помощью инновационного механизма, как государственно-частное партнерство. В сборнике: Тенденции развития строительства, теплогазоснабжения и энергообеспечения. Материалы международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, кафедра "Строительство и теплогазоснабжение"; Под редакцией Ф.К. Абдразакова; 2016. С. 248–250.
13. <http://www.pppi.ru/projects?level=All&sphere=726&form=15&etap=All&title=740> Платформа поддержки инфраструктурных проектов

© К.В. Терещенко, М.В. Мельников, ( kirilltereshenko@mail.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



## КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

### CLUSTERING OF TOURIST ENTERPRISES IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

*S. Tronin*

#### Annotation

The paper considers the possibilities of forming tourist clusters on the basis of an integrated approach and project management. The authors identify interregional production structures that can be presented in the development of tourism and activities that are designed to improve the socio-economic development of the region. The article shows that the projects are aimed at increasing the tourist activity of those regions that traditionally do not have a large share from tourism in budget revenues.

**Keywords:** tourism business, budget revenues, interregional structures, project management, consumption level.

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

#### Аннотация

В работе рассматриваются возможности формирования туристических кластеров на основе комплексного подхода и проектного управления. Авторы выделяют межрегиональные производственные структуры, которые могут быть представлены в развитии туризма и деятельности, которая призвана улучшить социально-экономическое развитие региона. В статье показано, что проекты направлены на повышение туристической активности тех регионов, которые традиционно не имеют большой доли от туризма в доходах бюджета.

#### Ключевые слова:

Туристический бизнес, доходы бюджета, межрегиональные структуры, проектное управление, уровень потребления.

Н аряду с классическим представлением об основных характеристиках проектов с точки зрения системного управления, по мнению автора, необходимо выделять и специфические особенности межтерриториальных туристских проектов с точки зрения необходимости комплексного подхода и стратегического приоритета для социально-экономического развития региона [1, с. 191]. К числу таковых можно отнести: обеспечение обязательной комплексной взаимосвязи как между туристскими ресурсами, так и среди участников проекта, диверсификацию предлагаемого межтерриториального туристского продукта, реализацию межтерриториальных туристских проектов на основе принципов кластеризации и ряд других [9, с. 168].

Автор считает необходимым разработку обобщенной классификации, которая позволила бы объединить лучшие варианты существующих методических подходов, а также выработать дополнительные критерии с целью унификации и систематизации знаний по эффективной реализации межтерриториальных туристских проектов. В табл. 1 представлены основные возможные критерии классификации межтерриториальных туристских проектов [4, с. 58].

Формирование обобщенной классификации межтерриториальных туристских проектов способствует принятию эффективных управленческих решений для их даль-

нейшего развития и продвижению как самостоятельных туристских брендов.

Применительно к практике межтерриториальных проектов можно предложить следующую методику расчета туристского мультипликатора с учетом особенностей технологического обеспечения организации внутреннего и въездного туризма – определение суммарной базы для расчета уровня совокупного потребления в условиях межтерриториального туристского проекта в течение определенного периода времени (отчетный календарный год).

Можно говорить о выделении двух принципиальных групп расходов потребителей, связанных с МТП. Общие расходы, связанные с приобретением турпродукта (Зо). Включают в себя затраты на транспортное обслуживание, оплату средств размещения, страховое обеспечение, дополнительные услуги. В условиях въездного туризма к ним могут быть причислены расходы на визовое сопровождение (в случае необходимости), а также услуги гида-переводчика.

Текущие расходы туристов по месту пребывания на туристском маршруте (Зт). Среди таковых наиболее часто возникают затраты на услуги общественного питания, экскурсионные услуги, бытовые услуги населению, услуги индустрии развлечения, товары широкого потребления и сувенирную продукцию.

Таблица 1.

Обобщенная классификации межтерриториальных туристских проектов.

Классификационный критерий	Виды МТП
По характеру МТП	Тематический Пространственный Смешанный тип
По фазе жизненного цикла МТП	проектная фаза, экспериментальная фаза, фаза развития, фаза консолидации, фаза стабильности, инновационная фаза.
По статусу МТП	внутренний международный
По срокам реализации туристского продукта МТП	однодневные туры, туры 2-3 дней, недельные туры, туры более 7 дней.
По уровню конкуренции среди участников МТП	низкий уровень конкуренции между участниками проекта, средний уровень конкуренции между участниками проекта, высокий уровень конкуренции между участниками проекта.
По масштабу МТП	общенационального значения, субрегионального значения, регионального значения.
По ориентации на потребителя МТП	узкое сегментирование, широкое сегментирование, ориентация на любой сегмент потребительского рынка.
По наличию участия кластерных структур в МТП	при участии кластерных структур в сфере туризма и рекреации, без участия кластерных структур.
По уровню согласованности управленческих решений (УР) внутри МТП	детерминированные УР, стохастические УР, смешанная форма принятия УР.
По субъекту управления МТП	государство, частный бизнес, совместные предприятия с участием иностранного капитала, осударственно-частное партнерство.
По особенностям структуры управления МТП	основанные на линейно-функциональной структуре управления, основанные на дивизиональной структуре управления, основанные на матричной структуре управления, основанные на множественной структуре управления.
По транспортному обеспечению МТП	ориентация исключительно на один вид транспорта, использование нескольких видов транспорта.

Расчет изменения уровня совокупного потребления в отчетном по отношению к предыдущему календарному году.

$$\Delta Z = \sum_1 Z_0, Z_T - \sum_0 Z_0, Z_T \quad (1)$$

Определение нормативной базы для расчета уровня совокупного дохода в условиях межтерриториального туристского проекта в течение определенного периода времени (отчетный календарный год).

В качестве базового показателя, характеризующего уровень совокупного дохода в рамках внутреннего туризма можно учитывать средний доход населения РФ (Двн). Кроме того, возможна детализация данного параметра с

учетом использования при расчетах значений уровня дохода населения по каждому региону в отдельности в зависимости от комплектации организованных групп туристов. Расчет показателя ведется с учетом коррекции величины дохода на среднегодовой объем туристского потока.

Сложнее, в данном случае, выглядит выбор базы показателей в условиях въездного туризма. С экономической точки зрения здесь также необходимо учитывать именно изменение дохода туристов (Двз), а не какие-либо другие параметры, как предлагается некоторыми авторами. В связи с этим, при осуществлении расчетов необходимо оперировать данными среднедушевого дохода

населения тех стран мира, туристы из которых участвуют в программах межтерриториальных проектов. Расчет показателя ведется с учетом коррекции величины дохода на среднегодовой объем туристского потока.

Расчет изменения уровня совокупного дохода в отчетном по отношению к предыдущему календарному году.

$$\Delta Д = \sum_1 Д_{ВН, Д_{ВЗ}} - \sum_0 Д_{ВН, Д_{ВЗ}} \quad (2)$$

Расчет туристского мультипликатора межтерриториального туристского проекта

$$М_{МТПП} = \frac{1}{1 - \frac{\Delta Д}{Д}} \quad (3)$$

Расчет совокупного (национального) мультипликатора межтерриториальных туристских проектов (М<sub>МТПП</sub>).

$$М_{МТП} = \sum М_{МТПП} \quad (4)$$

Мультипликативный эффект от реализации межтерриториальных туристских продуктов также может быть рассмотрен с точки зрения трех основных уровней – пространственно-территориального, кумулятивного и синергетического.

Первый вариант возможной характеристики мультипликативного эффекта напрямую связан с социально-экономическим развитием территорий, по которым проходят соответствующие туристские маршруты и представляет собой агрегированную сумму соответствующих территориальных эффектов.

При этом автор считает необходимым выделять два подхода к возможному исчислению – эффект проекта, полученный по территориально-административной единице (субъекту федерации) (5) и эффект проекта, полученный по конкретной туристской дестинации (6).

$$Э_{МТП} = Э_{МТПр1} + Э_{МТПр2} + Э_{МТПр3} + \dots + Э_{МТПрп} \quad (5)$$

$$Э_{МТП} = Э_{МТПд1} + Э_{МТПд2} + Э_{МТПд3} + \dots + Э_{МТПдп} \quad (6)$$

где Э<sub>МТП</sub> – мультипликативный (пространственно-территориальный) эффект межтерриториального туристского проекта (МТП),

Э<sub>МТПр1</sub>, Э<sub>МТПр2</sub>, Э<sub>МТПр3</sub>, Э<sub>МТПрп</sub> – мультипликативные эффекты, рассчитанные для каждой территориально-административной единицы, входящей в МТП,

Э<sub>МТПд1</sub>, Э<sub>МТПд2</sub>, Э<sub>МТПд3</sub>, Э<sub>МТПдп</sub> – мультипликативные эффекты, рассчитанные для каждой туристской дестинации, входящей в МТП.

Второй вариант характеристики мультипликативного эффекта связан с агрегированием отдельных эффектов, получаемых от реализации каждого туристского маршрута, включенного в проект, за определенный промежуток времени (7).

$$Э_{МТП} = Э_{МТПтм1} + Э_{МТПтм2} + Э_{МТПтм3} + \dots + Э_{МТПтмл} \quad (7)$$

Где Э<sub>МТП</sub> – мультипликативный (кумулятивный) эффект межрегионального туристского проекта (МТП),

Э<sub>МТПтм1</sub>, Э<sub>МТПтм2</sub>, Э<sub>МТПтм3</sub>, Э<sub>МТПтмл</sub> – мультипликативные эффекты, рассчитанные для каждого туристского маршрута, входящего в МТП.

Более комплексным, с точки зрения характеристики системных элементов, выглядит синергетический эффект межтерриториального туристского проекта, который может быть представлен в виде упрощенной формулы (8)

$$Э_{МТП} = Э_{Эк} + Э_{С} + Э_{Ск} + Э_{Эко} + Э_{У} \quad (8)$$

где Э<sub>МТП</sub> – мультипликативный (синергетический) эффект межрегионального туристского проекта (МТП),

Э<sub>Эк</sub> – экономический эффект от реализации МТП,

Э<sub>С</sub> – социальный эффект от реализации МТП,

Э<sub>Ск</sub> – социально-культурный эффект от реализации МТП,

Э<sub>Эко</sub> – экологический эффект от реализации МТП,

Э<sub>У</sub> – управленческий (операционный) эффект от реализации МТП.

Каждый из выше обозначенных уровней эффектов, в свою очередь, может быть охарактеризован с помощью системы базовых показателей, которые могли бы свидетельствовать об уровне результативности формирования и реализации основных положений проекта за определенный период времени.

По итогам анализа нормативного законодательства Российской Федерации в сфере туризма и рекреации, автор приходит к выводу о том, что межтерриториальные туристские проекты практически не находят своего нормативно-правового обоснования в рамках существующего правового поля. Ключевым документом, регламентирующим функционирование любого такого рода проекта на территории нашей страны должен стать федеральный стандарт межтерриториального туристского проекта – нормативно-правовой документ, устанавливающий целостный комплекс норм, правил, требований к межтерриториальной проектной деятельности в сфере туризма и рекреации. Основная цель стандарта – унификация процесса создания, функционирования и регулирования развития межтерриториальных туристских проектов в РФ.

Не менее важное значение в процессе реализации проекта должен иметь и второй обязательный документ – паспорт межтерриториального туристского проекта, который содержит не только информацию, характеризующую непосредственно условия осуществления конкретного проекта, но и аналитические и прогнозные данные с помощью которых можно принимать грамотные и взвешенные управленческие решения со стороны структурных органов управления [8, с. 174].

Таким образом, автор предлагает следующую структуру нормативно-методического обеспечения межтерриториальных туристских проектов (рис. 1).

Реализация описанных выше авторских предложений в сфере нормативно-методического обеспечения межтерриториальных туристских проектов позволит значительно повысить общий мультипликативный эффект сферы туризма и рекреации в условиях развития межтерриториального взаимодействия в нашей стране [6, с. 128].

Использование принципов кластеризации является наиболее оптимальным организационно-экономическим механизмом с точки зрения максимальной реализации всех возможных функций стратегического управления развитием туристских дестинаций в условиях российской региональной экономики [2, с. 287]. При проектировании межтерриториального туристского продукта следует принять во внимание как потенциал уже существующих кластерных структур, так и возможности по созданию новых форм кластерной активности в сфере рекреации и

туризма. Дополнительным преимуществом использования кластерного подхода можно считать определенную устойчивость взаимосвязи между участниками кластера, что позволит более четко выстроить ход реализации проекта [5, с. 184].

По мнению автора, принципиально важным элементом в структуре управления и реализации проектов с точки зрения кластерного подхода должны стать учебные заведения высшего и среднего профессионального образования, а также научно-исследовательские институты и организации. На них должно быть возложено значительное число функций, связанных с научно-методическим и аналитическим обеспечением хода формирования и реализации такого рода проектов на всех стадиях их жизненного цикла [7, с. 332].

К числу функций, выполняемых данными учреждениями в структуре научно-методического обеспечения управления межтерриториальным туристским проектом можно причислить следующее (табл. 2.) [10, с. 242].

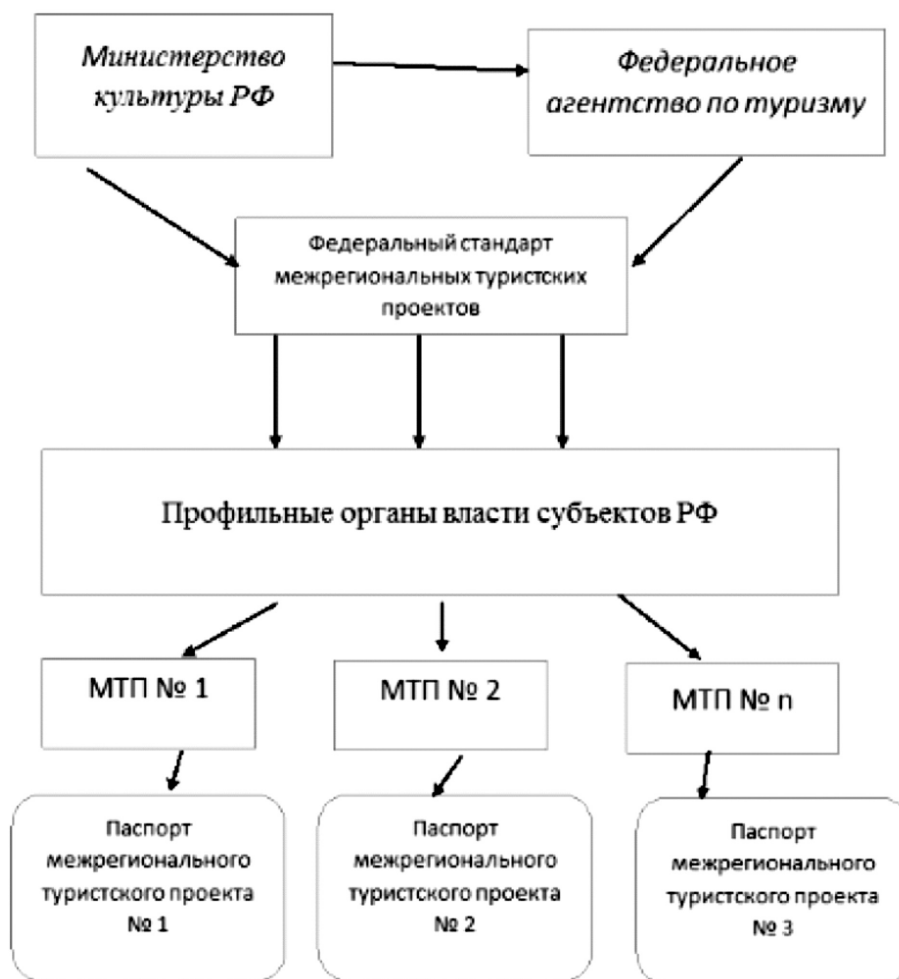


Рисунок 1. Нормативно-методическое обеспечение межтерриториальных туристских проектов.

Таблица 2.

Сравнительная характеристика функциональных областей деятельности научных и образовательных учреждений в процессе реализации МТП на основе кластерного подхода.

Функциональные области	
научных организаций	образовательных учреждений
участие в обсуждении вариантов государственного стандарта, формы и структуры паспорта межтерриториальных туристских проектов	участие в разработке и обновлении паспорта конкретного МТП в координации со всеми заинтересованными сторонами
формирование научно-методических основ по продвижению туристских продуктов МТП	разработка конкретных программ по продвижению туристских продуктов МТП
формирование научно-методических основ маркетинговой стратегии туристских продуктов МТП, в том числе участие в проработке ценовых ориентиров проекта, сегментации потребителя	реализация маркетинговой стратегии туристских продуктов МТП, в том числе проведение маркетинговых исследований, выявление портрета потребителя туристских услуг и др.
формирование унифицированных подходов к обеспечению устойчивых коммуникационных связей с элементами внешнего окружения любого проекта	формирование подходов к повышению имиджа и узнаваемости конкретного проекта
разработка нормативов к инфраструктурному обеспечению проекта, расчет потребности в объектах туристской инфраструктуры	формирование и обновление учетной базы маршрутов, трасс, объектов туристской инфраструктуры, задействованных в реализации проекта
анализ и оценка текущего уровня функционирования МТП	сбор и обработка первичной статистической информации, связанной с социально-экономическим развитием проекта
ежегодное обновление основных показателей и индикаторов, характеризующих проект как в аналитической плоскости (прежде всего его эффективность и результативность), так и в разрезе прогнозных оценок	проведение и обработка результатов опросов общественного мнения (в том числе потребителей услуг, экспертного сообщества, местного населения, других заинтересованных сторон) относительно хода реализации проекта
проведение координационных совещаний различного характера, статуса и уровня, связанных с формированием устойчивого развития реализуемого проекта.	проведение научно-практических конференций, форумов, посвященных реализуемому проекту

Использование принципов кластеризации является наиболее оптимальным организационно-экономическим механизмом с точки зрения максимальной реализации

всех возможных функций стратегического управления развитием туристских дестинаций в условиях российской региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Акопян В.С., Гетманова И.А. Влияние туризма на экономику страны // В сборнике: современные прикладные исследования материалы Национальной российской конференции. Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова. 2017. С. 190–192.
- Леонидова Е.Г. Оценка влияния сферы туризма на экономику на основе метода межотраслевого баланса // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 4 (65). С. 281–290.
- Миндлин Ю.Б. Ведущая роль кластеров в экономике // В: Экономика, тренды и управление. –2012. –№ 1. –С. 1–5.
- Молчанова В.А., Ходаковская О.П. Долевая экономика, децентрализованные р2р сети и новые конкурентные стратегии в туризме // В сборнике: Актуальные задачи математического моделирования и информационных технологий Материалы Международной научно-практической конференции. Научные редакторы Ю.И. Дрейзис, И.Л. Макарова, А.Р. Симонян, Е.И. Улитина. 2017. С. 56–59.
- Никошнова А.С., Оконникова Т.И. Экономика впечатлений в туризме // В сборнике: Региональный туризм: опыт, проблемы, перспективы Сборник научных статей (Материалы IV Международной заочной научной конференции). 2017. С. 183–185.
- Смоленко Л.В. Методика управление экономикой предприятия туризма // Актуальные научные исследования в современном мире. 2017. № 11–5 (31). С. 127–131.
- Старкова Н.О., Прилубченко М.А. Методические инструменты оценки уровня влияния туризма на экономику страны // Бюллетень науки и практики. 2017. № 11 (24). С. 327–337.
- Таирова С.Д. Значение и функции рекреации и туризма в региональную экономику // В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян Асатур Альбертович. 2017. С. 172–175.
- Токаев Н.Х. Экономика туризма и необходимость его функционирования на отраслевой основе // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2017. № 2. С. 165–169.
- Шестопалов Н.А. Экономика туризма // NovalInfo.Ru. 2017. Т. 1. № 68. С. 238–245.



## КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ РОЛЬ ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

### CORPORATE CULTURE AND ITS ROLE IN EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT OF A CREDIT ORGANIZATION

*A. Fiapshv*

#### Annotation

HR management in today's credit organisation is shaped by both the nature of banking and the organisation's requirements towards employees. To ensure effective development of HR management system, it is becoming increasingly important both to foster corporate culture and create incentive system that facilitate greater match between organisational and individual values.

**Keywords:** human resource management in a credit organisation, corporate culture, organisational and individual values.

*Фиापшев Алим Борисович*

*Д.э.н., профессор,*

*Финансовый университет*

*при Правительстве Российской*

*Федерации, г. Москва*

#### Аннотация

HR-менеджмент в современных кредитных организациях имеет свою специфику, определяемую как особенностью банковского бизнеса, так и требованиями, предъявляемыми к работникам этих организаций. Важными факторами обеспечения эффективности управления персоналом кредитной организации становятся развитие корпоративной культуры, реализация функции мотивации в направлении повышения уровня соответствия организационных и индивидуальных ценностей.

#### Ключевые слова:

Управление персоналом кредитной организации, корпоративная культура, корпоративные ценности и индивидуальные ценности.

В последние два десятилетия в России, а в странах с развитой рыночной экономикой с начала 80-х годов XX-го столетия начала формироваться и поступательно эволюционировать система менеджмента, ориентированная главным образом на развитие человеческого капитала организации. Данная система предполагает наличие в организации такой культуры, которая поддерживала бы взаимную ответственность наемного работника и работодателя, продуцировала стремление всех работников расширять свои знания и оттачивать умения, проявлять творчество и инновационную активность. Эффективность управления персоналом, равно как повышение результативности и конкурентоспособности организации в значительной мере зависят от организационной или корпоративной культуры, объединяющей все виды деятельности и всю совокупность взаимоотношений в рамках организации. Общей категорией, выделяемой в понятии корпоративной культуры многими исследователями, являются ценности. Последние рассматриваются как ключевой фактор развития корпоративной культуры. Они представляют собой своеобразный ориентир для членов организации, помогающий понять, какое поведение следует считать допустимым. Организационные или корпоративные ценности как важнейший элемент корпоративной структуры являлся и составляет предмет достаточно интенсивных ис-

следований с середины XX-го столетия. Обзор наиболее известных представлений в научной и учебной литературе этого понятия позволяет остановиться на определении, данной Д. Чатман, согласно которому корпоративные ценности – это универсальная модель, в пределах которой ценности фундаментальны, относительно устойчивы и задают определенную направленность поведению сотрудника [10].

Сегодня многими исследователями признается, что что ценности важнее целей. Подобная позиция связана с тем, "что в последнее время постановка целей происходит через поиск ответа на вопрос "ради чего?" [3]. И, надо признать, что цели действительно сильно привязаны к ценностям установкам, в значительной мере зависят от них и развиваются вместе с ними. Таким образом, организационные ценности составляют ядро корпоративной культуры. Вместе с тем, единство взглядов и действий, необходимое для достижения целей компании, зависит от меры влияния индивидуальных ценностей на ценностные организационные установки. Индивидуальные ценности являются своеобразным отражением национальной хозяйственной культуры и могут приходиться в противоречие с ценностями организационными, хотя и могут существенно трансформироваться под воздействием последних. Они представляют собой совокуп-

ность материальных, социальных и духовных благ, норм и критериев, которым индивид следует в жизни [4]. Очевидно, что для организации жизненно важно, чтобы эти ценности максимально возможным образом корреспондировали с корпоративными ценностями.

Зарубежной теорией и практикой управления нарабатан достаточно обширный набор инструментов согласования организационных и индивидуальных ценностей работников. Их выбор базируется на предварительной идентификации индивидуальных ценностей, которая проводится методом опроса сотрудников организации. Одно из центральных мест в подобного рода исследованиях занимает модель ценностей Ш. Шварца, которая используется в качестве интегративного подхода для анализа комплексной структуры ценностей. Шварц определил ценности как понятия или убеждения о желаемых конечных состояниях или правилах поведения, выходящих за пределы определенных ситуаций и определяющих выбор и оценку поступков и явлений [13]. Шварц предложил универсальную классификацию ценностей, где выделил 10 типов ценностей. Классификация уходит корнями в фундаментальные потребности человека, которые разделены на 3 группы ценностей [13].

Исследования соответствия индивидуальных и организационных ценностей (Person-Organization-Fit (P-O fit)), проводившиеся зарубежными учеными, показали, что что работники с высоким уровнем P-O fit, более продуктивны, удовлетворены работой, ориентированы на достижение высоких результатов и, как правило, являются приверженными сотрудниками. Так, Д. Чатман предложила модель, в которой индивидуальные и организационные ценности имеют взаимное влияние, а также коррелируются с рядом переменных (удовлетворенность работой, организационная приверженность, намерение сменить место работы) [10]. Почти все исследования в этой области строились на этом предположении. (Adkins, Russell & Webel, 1994; Cable & Judge, 1996, 1997; Chatman, 1991). Полученные результаты свидетельствовали о том, что высокая степень соответствия ценностей была связана или напрямую влияла на высокий уровень удовлетворенности работой, приверженность своей компании и намерение остаться работать в компании как можно дольше [7,8,9].

Мы предприняли попытку подтвердить данную зависимость, выдвинув гипотезу о наличии существенной прямой связи между высоким уровнем соответствия организационных и индивидуальных ценностей (P-O fit), высокой степенью удовлетворенности работой, организационной приверженности и низким проявлением намерения сменить место работы применительно к российским условиям. Исследования проводились на примере шести кредитных организаций Москвы и Нальчика. Для начала опрашиваемым было предложено ответить

на анкеты, составленные в соответствии с методиками Шварца и Чатман. Использование опросника Ш. Шварца позволило обнаружить, что отдельные базовые ценности сотрудников кредитных организаций существенно корреспондируют с корпоративными установками. Такие ценности как полезность, уважение традиций, духовная жизнь и самопожертвование более высоко оцениваются представителями топ-менеджмента банков. На базе использования указанной методики была выявлена мера соответствия корпоративных и индивидуальных ценностей. По таким ценностям как честность, верность, независимость, авторитет, успешность, самодисциплина, забота о своей репутации, ответственность, креативность были выявлены незначительные расхождения с корпоративными установками. Существенное расхождение обнаружилось между организационными и индивидуальными ценностями работников среднего и низового звеньев по таким позициям как чувство причастности, уважение к традициям.

С целью получения более полной картины о соотношении индивидуальных и организационных ценностей была задействована модель Д. Чатман. Результаты различались в том, что сотрудники более важными считали такие аспекты деятельности организации как стабильность, наличие возможностей профессионального роста, высокую плату и похвалу за хорошие показатели, стабильную занятость, низкую конфликтность, уважение прав человека, ориентацию на людей, дружбу на работе. Эти же характеристики были представлены и соответствующими корпоративными установками.

Проведенные опросы выявили в целом значимую связь между индивидуальными и организационными ценностями. Расхождения между ними были замечены у сотрудников, занятых на среднем и низшем уровнях управления. Для непосредственного доказательства выдвинутой гипотезы сотрудникам кредитных организаций банка был предложен опросник для определения соответствия ценностей, организационной приверженности, удовлетворенности работой и намерения поменять работу. В этих целях был использован опросник Кэйбла и Джаджа (1996) из 4 вопросов [7,9]. Организационная приверженность (organizational commitment) была измерена при помощи анкеты разработанной Мейер и Аллен – Organizational Commitment Scale (OCS – Шкала Приверженности Организации), состоящей из 9 вопросов [6,7]. Для оценки удовлетворенности работой за основу был взят опросник Куина и Шепарда – Global Job Satisfaction Scale [7,12]. С целью выявить намерение работников сменить место работы был использован опросник Энгла, Перри, Дженкинса из 4 вопросов. Шкала для всех опросников была выбрана идентичная, а именно, 5-бальная лайкертовская шкала (Likert type scale). После обработки результатов опроса был осуществлен корреляционный анализ с целью определения типа и ме-

ры зависимости между оцениваемыми переменными – соответствием ценностей, организационной приверженностью, удовлетворенностью работой и намерением поменять работу. Полученные данные выявили значимые связи между переменными. Так, связь между удовлетворенностью работой (job satisfaction) и организационной приверженностью оказалась достаточно сильной (значение 0,957), о чем также свидетельствовал коэффициент значимости. Аналогичное положение оказалось и в отношении остальных парных корреляций. Несмотря на то, что значение взаимосвязи соответствия ценностей с удовлетворенностью работой и организационной приверженностью чуть оказалось ниже, корреляцию все же можно считать значимой. Как и предполагалось в гипотезе, намерение сменить место работы (turnover intention) отрицательно коррелировалось со всеми остальными переменными.

Вторым шагом на пути проверки выдвинутой гипотезы стал регрессионный анализ. Анализ взаимосвязи удовлетворенности работой, соответствия ценностей и намерения сменить место работы, показал, что что желание покинуть организацию отрицательно и существенно связано с удовлетворенностью. При этом влияние переменной P-O fit оказалось незначимой (коэффициент равен 0,153), а намерение поменять работу определяется главным образом неудовлетворенностью от нее.

Затем мы сопоставили зависимую переменную – удовлетворенность работой и две независимые – соответствие ценностей и организационную приверженность. В итоге, связь оказалась существенной, хотя влияние переменной – P-O fit (соответствие ценностей) и здесь оказалось не вполне значимой. То есть, удовлетворенность работой в существенной мере определяется организационной приверженностью. Далее мы сопоставили соответствие ценностей (независимая переменная) и организационную приверженность (зависимая переменная). Обработка данных показала, что переменная P-O fit значима для организационной приверженности (коэффициент значимости меньше 0,05),  $R^2=0,680$ , то есть организационная приверженность в существенной степени предопределена соответствием корпоративных и индивидуальных ценностей.

Таким образом, выдвинутая гипотеза о существенно-положительной связи между высокими уровнями соответствия ценностей, организационной приверженности, удовлетворенности работой и низким проявлением намерений поменять работу подтвердилась. При этом имеет место следующая последовательность: P-O fit → приверженность → удовлетворенность. То есть, соответствие ценностей положительно и существенным образом коррелируется с приверженностью, удовлетворенностью. При этом оказалась существенной отрицательная связь этих параметров с намерением покинуть организацию. В

целом исследованные взаимосвязи наблюдаемы и на эмпирическом уровне, ценность же полученных результатов видится нами в конкретных количественных оценках этих взаимодействий применительно к специфике функционирования российских организаций. Главную особенность полученных результатов статистического анализа, отличающуюся от аналогичных зарубежных исследований, мы усматриваем в наличии опосредованной связи между соответствием ценностей и удовлетворенностью работой через организационную приверженность. Наличие подобной связи определяет необходимость реализации управленческих решений, ориентированных, прежде всего, на повышение уровня организационной приверженности. Создание атмосферы высокой организационной приверженности в прикладном плане сопряжено не только с тем, чтобы сформировать результативную систему материального вознаграждения в исследованных организациях (а неудовлетворенность ею была выявлена в ходе опросов), но и также с развитием их социальных подсистем во всем многообразии ее элементов (начиная с предоставления сотрудникам широкого набора социальных гарантий, заканчивая созданием условий для роста инициативы, самореализации, повышения квалификационного уровня и др.). Это согласуется с известными теориями мотивации, максимальная эффективность которых достигается высоким уровнем организационной приверженности, обеспечиваемым в свою очередь удовлетворением обширного спектра гигиенических и мотивирующих факторов.

Применительно к особенностям функционирования российских кредитных организаций, для сотрудников которых характерна ярко выраженная мотивация преобразования и достижения, проблемы повышения уровня организационной приверженности и уровня соответствия организационных и индивидуальных ценностей двойне актуальны. Это связано с тем, как показал анализ и обращение к подобного рода отечественным исследованиям [2], что банковские сотрудники в значительном своем числе, часто не удовлетворены своей жизнью в настоящем и часто средне оценивают продуктивность пройденного жизненного пути. Нацеленность в будущее вынуждает их даже при незначительной мере неудовлетворенности работой искать новые места для приложения собственных сил и квалификации. Поэтому процесс управления человеческими ресурсами в банке должен быть ориентирован на повышение меры организационной приверженности, через воздействие весь спектр факторов, влияющих на социально-психологический климат в коллективе. Составной частью этой работы должно, по нашему мнению, также стать психологическое сопровождение принимаемых на работу сотрудников, доведение до них всех положений, описывающих корпоративные ценности. Это обеспечит быструю адаптацию работника в организации, сформирует у него ясное представление о возможностях профессионального

развития, и в итоге создаст условия повышения эффективности профессиональной деятельности.

В ходе проведенных исследований было отмечено расхождение организационных и индивидуальных ценностей у работников среднего и низшего уровней управления кредитных организаций [5]. Решение этой проблемы не может быть достигнуто исключительно усилиями корпоративного менеджмента и выводит ее на более высокий уровень. Эта обусловленность сформирована целым комплексом условий, сопутствовавших развитию российской экономики. Если развитые страны в течение длительного времени демонстрировали поступательную эволюцию национальных хозяйственных систем, то у нас этот процесс был в значительной степени дискретным. В течение этой эволюции был сформирован уклад, представленный сегодня обширной совокупностью рыночных образований, чьи ценности эволюционировали параллельно с национальной хозяйственной культурой. И сегодня ценности этих организаций в значительной степени корреспондируют с элементами национальной хозяйственной культуры и ценностями индивидуальными. Мы же столкнулись с необходимостью своеобразного рыночного рывка в начале переходного периода, когда превалирующие в обществе ценностные установки еще в значительной степени не были к этому готовы. В результате активных политических усилий этот скачок состоялся, наиболее видимым проявлением которого стала прошедшая в сжатые сроки приватизация государственной собственности. Постепенно расширялся пласт хозяйственных новообразований рыночного типа с привнесением в него западных корпоративных стандартов. Но, вместе с тем, образовавшийся разрыв между привнесенными зарубежными ценностями в корпоративное управление и ценностями индивидов, сформированными в значительной степени под влиянием прежнего хозяйственного и уклада и проблем трансформационного периода, преодолен не был. Подтверждение этому было получено и в ходе проведенных нами опросов, когда сотрудники низших уровней кредитных организаций демонстрировали слабую ориентацию на такие корпоративные установки как самопожертвование ради достижения организационных целей, соответствие корпоративному духу и т.п. Данное положение является наиболее видимым проявлением доминирующих в обществе культурных, нравственных и ценностных установок, образующих национальную хозяйственную культуру.

Исследователи влияния национальной хозяйственной культуры на индивидуальные ценности и ценности организации проводят сравнение доминирующих на Западе и в России культурных установок, которые определяют в свою очередь преимущественный культурный код хозяйственных организаций [1]. Так, западное рыночное хозяйство выросло из средневекового города, цехового ремесла и на базе хорошо развитой системы коммуни-

каций между городами, создавших в итоге буржуазию и ставшей носителем новой рыночной культуры. Отечественная модель экономики выросла из домостроительства, хозяйства преимущественно не как товарной, а как духовно-нравственной категории. Усугубляли положение традиционно низкий уровень общественных и личных потребностей, неплодородность почв, неблагоприятный климат, значительно большие в сравнении со странами Запада энергозатраты.

Следует согласиться с отдельными исследователями в признании инерционности культурного фактора, что это "медленно движущаяся величина, эволюция которой может повлиять на исторические события. А исторические потрясения оказывают долгосрочное влияние на распространение культурных черт" [11, с. 111]. Историческое развитие и культурные особенности, как факторы, в итоге определяющие особенности экономической динамики, для любой страны тесно взаимосвязаны. Это касается и России, особенности экономического развития которой во многом обусловлены спецификой ее исторической и культурной доминант, а также их взаимодействием. Особенности этого процесса легко демонстрируются российским событийным рядом XX-го столетия, первые из которых дали значительный импульс формированию новой культуры и институтов советского периода. Обращение к европейскому опыту также позволяет признать важную роль национальной хозяйственной культуры в эволюции индивидуальных ценностей, формировании и развитии корпоративной культуры [5].

Возвращаясь к анализу воздействия отечественной национальной хозяйственной культуры на индивидуальные ценности, формирование хозяйственных институтов, их корпоративную культуру, то следует отметить, что отечественный культурный код, в отличие от западного амбивалентен, "в нем сочетаются крайности: покорность и бунтарство, вольность и рабство, разрушение и созидание, индивидуализм и коллективизм, бережливость и расточительство, стремление к гармонии и провалы в хаос и т.п." [1, с.38]. Это приводит к тому, что "стандартный" россиянин, в отличие от западного работника исторически слабо мотивирован на большой заработок, связанный с существенными трудовыми усилиями. И, если у него даже есть такая возможность, то он зачастую просто желает продолжать жить так, как привык, "как живут все", он обычно не наращивает усилия, а сокращает потребности. Устойчивость данного убеждения подтверждается сегодняшней действительностью, равно как и результатами реформационного процесса, в ходе которого государство недостаточно способствовало искоренению этого положения. В тех же секторах национального хозяйства, которые демонстрируют позитивную динамику, фактически произошло привнесение зарубежных корпоративных стандартов в формирование и развитие организационной культуры. Ценности значительного

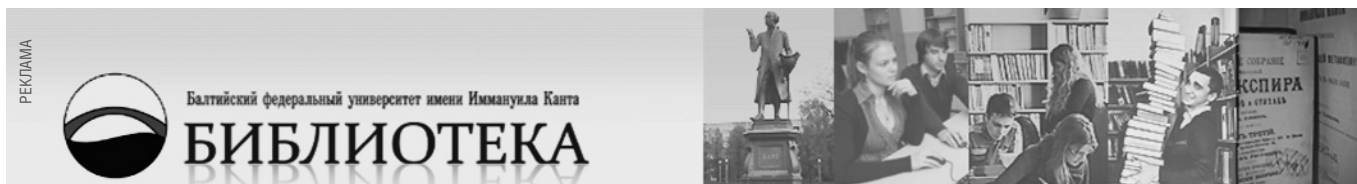
числа российских работников несут на себе печать долговременной эволюции государственного патернализма, иждивенчества, недостаточной чувствительности к материальным стимулам и стимулам причастности. Отечественный работник, достаточно сложный объект для мотивации. Но, вместе с тем, развитие рыночного уклада, институциональные преобразования, поступательное развитие отечественных хозяйственных институтов, внедрение здесь норм и правил трудового поведения с ориентацией на лучшие зарубежные аналоги, стимулирует трансформацию индивидуальных ценностных установок. Тем самым, с высокой вероятностью произойдет сближение индивидуальных установок и организационных ценностей, привносимых высшим корпоративным менеджментом в отечественную практику управления из практики зарубежной.

Таким образом, согласованность организационных и индивидуальных ценностей, определяет возможности развития корпоративной культуры, содействует решению задач, стоящих перед организацией. Она определяется и качеством институциональной среды, эффективностью соответствующих преобразований, направленных на развитие национальной хозяйственной культуры. Высокие требования также предъявляются к качеству корпоративного менеджмента, выражающиеся в его способности осваивать и применять результативные методики управления персоналом. Результативные решения в этих направлениях, реализуемых на разных уровнях, обеспечат согласование индивидуальных и организационных ценностей, поступательное развитие корпоративной культуры, станут залогом роста эффективности отечественных организаций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Емельянов Ю. Хачатурян А. Национальная хозяйственная культура и культура предпринимательства // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №8. – С. 35–45.
2. Кадыкина Н.М. Психологические особенности смысловой саморегуляции банковских служащих среднего звена в период экономического кризиса // Российский психологический журнал. – 2009. – № 5. – С.52–56.
3. Пантина А. Кодекс компании как элемент организационной культуры, способствующий достижению цели // Управление человеческим потенциалом. – 2011. – №2 (26). – С. 154–161
4. Панцуркина Т.К. Управление по смыслам как инструмент мотивации // Мотивация и оплата труда. – 2008. – № 01(13).– С. 68–71.
5. Фиापшев А.Б. Фиапшева А.А. Соответствие организационных и индивидуальных ценностей работников как фактор развития корпоративной культуры // Сибирская финансовая школа, №3 (110), 2015. – С.19–23.
6. Allen, N. J., & Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1–18.
7. Alniasik E. Alniasik U., Erat S., ( 2013 ) Does person–organization fit moderate the effects of affective commitment and job satisfaction on turnover intentions?, *Social and Behavioral Sciences*,99, 274 – 281.
8. Bretz R.D Jr, Judge T.A. (1994). Person–organization fit and the theory of work adjustment: Implications for satisfaction, tenure, and career success. *Journal of vocational Behavior*, 44, 32–54.
9. Cable, D. M., and Judge, T. A. (1996). Person–Organization Fit, Job Choice Decisions, and Organizational Entry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67,294–311.
10. Chatman, J. A. (1991). Matching people and organizations: Selection and socialization in public accounting firms. *Administrative Science Quarterly*, 36, 459–484.
11. Nunn N. Culture and Historical Process (2012)// *Economic History of Developing Regions*,27, 108–126.
12. Quinn, R. P., and L. J. Shepard (1974). The 1972–73 Quality of Employment Survey, Institute for Social Research, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan,3, 33–56.
13. Schwartz, S. H., & Sagiv, L. (1995). Identifying culture–specifics in the content and structure of values. *Journal of Cross–Cultural Psychology*, 26, 92–116.

© А.Б. Фиапшев, ( fiapшев@rambler.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



## О СОСТОЯНИИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЯХ В НИХ В РОССИИ

### CONDITION OF FIXED ASSETS AND INVESTMENTS OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS IN RUSSIA

*G. Budagov*

#### Annotation

Fixed assets are a basis of the production capacity of commercial organizations. The development of enterprises, improving the quality of products and market position in many respects depend on the condition of fixed assets and investments in them. The author of the paper investigates the main tendencies of the dynamics of cost, structure and wear of fixed assets also the dynamics of investment, including the areas of economic activities and sources of financing of the Russian commercial organization.

**Keywords:** CAPEX, fixed asset, fixed capital, accumulated depreciation, sources of investment, direction of investment, investment deficit.

**Будагов Георгий Алексеевич**  
Аспирант, ФГБОУ ВО "СПбГЭУ",  
г. Санкт-Петербург

#### Аннотация

Основой производственного потенциала коммерческих организаций являются основные фонды. Развитие бизнеса, повышение качества продукции и улучшения позиций на рынке во многом зависит от состояния и инвестиций в основные фонды. В статье исследованы основные тренды динамики стоимости, структуры и износа основных фондов коммерческих организаций, а также динамика инвестиций, в том числе по направлениям по видам экономической деятельности и источникам финансирования.

#### Ключевые слова:

Капитальные затраты, основные фонды, износ основных фондов, источники инвестиций, направления инвестиций, дефицит инвестиций.

#### Актуальность исследования

Основные фонды являются одним из важнейших факторов ведения бизнеса, определяя его конкурентоспособность. Важным условием достижения лидирующих позиций на рынке является своевременное обновление, реконструкция и модернизация основных фондов, что требует значительных объемов инвестиций, а также ведения высококачественного и детализированного управленческого учета объектов основных фондов и их анализа эффективности использования. От объема и качества инвестиций в основной капитал напрямую зависят качество и количество производимой продукции, а также прямые и косвенные затраты, что в свою очередь напрямую влияет на конечный результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим актуальным становится проведение детального и всестороннего экономического анализа видовой структуры и степени износа основных фондов, а также потребности, фактического уровня, источников финансирования, структуры и направлений инвестиций.

#### Результаты исследования

Анализ видовой структуры основных фондов коммерческих организаций по видам экономической деятельности по состоянию на 2016 г. показал, что около 85% объема по полной учетной стоимости всех основных фондов

коммерческих организаций приходится на следующие 5 видов экономической деятельности:

- ◆ оптовая и розничная торговля – 21,8%;
- ◆ транспорт и связь – 19,4%;
- ◆ добыча полезных ископаемых – 16,5%;
- ◆ обрабатывающие производства – 15,5%;
- ◆ производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 11,5%;

При этом степень износа основных фондов коммерческих организаций на 2016 г. составила 50,2%, а наибольшая степень износа наблюдается у предприятий, занятых оптовой и розничной торговлей – 64,2%, а также добычей полезных ископаемых – 54,9%.

В целом, за период с 2010 г. по 2016 г. наблюдается негативная динамика увеличения степени износа, так общее изменение степени износа основных фондов составило 4,5 п. п., при этом наибольшее увеличение степени износа наблюдается у предприятий, занимающихся следующими видами деятельности: добыча полезных ископаемых – 8,1 п. п., транспорт и связь – 8,7 п. п., обрабатывающие производства – 5,2 п. п. и операции с недвижимостью – 7,6 п. п. (рис. 1).

Одним из основных показателей, характеризующих состояние основных фондов, является удельный вес полностью изношенных основных фондов. По состоянию на

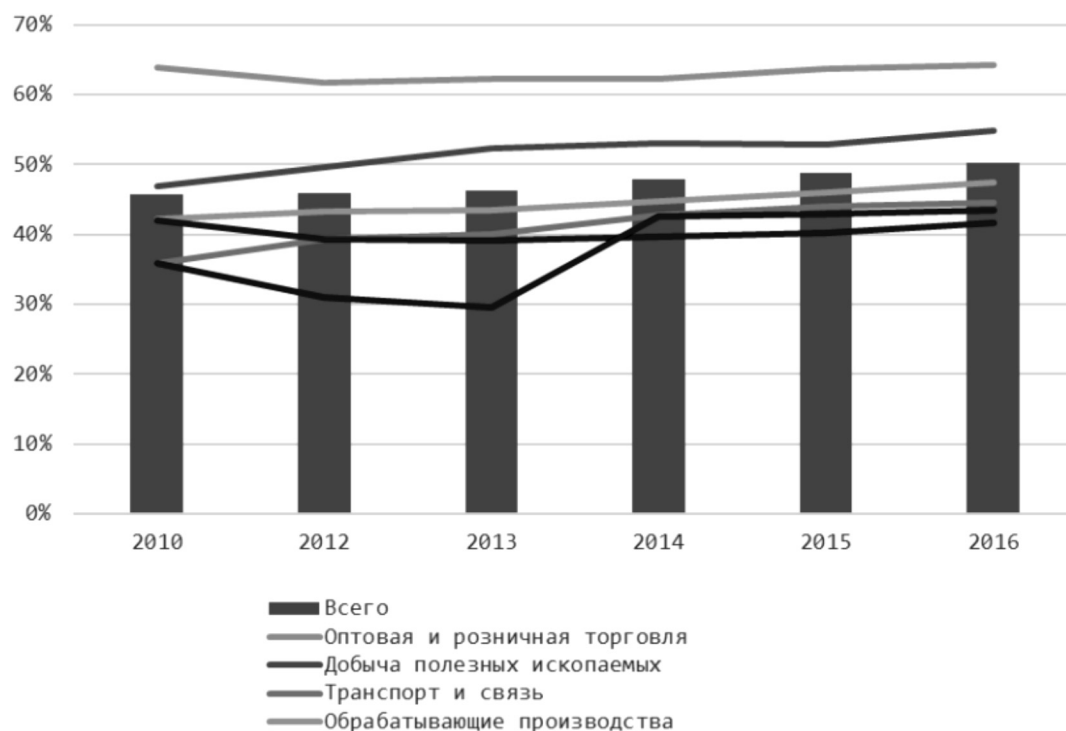


Рисунок 1. Степень износа основных фондов в 2010-2016 гг.

2016 г. по коммерческим предприятиям он составил 16,9%, если в период 2003–2009 гг. наблюдалась положительная динамика по сокращению доли полностью изношенных основных средств, так на конец 2009 г. он составил 13%, то начиная с 2010 г. продолжается планомерное увеличение значения показателя. У предприятий занятых в сфере оптовой и розничной торговле, добыче полезных ископаемых и обрабатывающих производств на конец 2016 г. доля полностью изношенных основных средств составляет 24,8%, 21,5% и 16,2% соответственно (рис. 2).

Более наглядно отражает динамику состояния основных фондов стоимостное выражение полностью изношенных основных фондов по видам экономической деятельности (рис. 3).

Анализ показал, что за период с 2010 г. по 2016 г. общая стоимость полностью изношенных фондов, выраженная в фактических ценах, выросла на 168,3 п. п. или более чем на 10 655 млрд руб. Так на конец 2016 г. в целом для коммерческих организаций она составила 16 986 млрд руб.

Отметим, что рост данного показателя может быть связан не только с продолжающейся эксплуатацией предприятием изношенного оборудования, но и с отсутствием на предприятии процедур по проведению переоценки сроков полезного использования основных средств и их стоимости.

По нашему мнению, показатель стоимости полностью изношенных основных фондов наглядно характеризует минимальный объем необходимых инвестиций для воспроизводства основного капитала.

Анализ видовой структуры показал, что на конец 2016 г. более 90% основных фондов формируются за счет сооружений – 45,8%, машин и оборудования – 25,5% и зданий – 19,6%; при этом изменения в видовой структуре в период 2010 2016 гг. незначительны и не превышают 2–3 п. п. (подробнее см. рис. 4).

Проводя анализ инвестиций в основные фонды за последние 27 лет, можно отметить, что уровень инвестиций на конец 2017 г. в сопоставимых ценах составляет менее 70% от уровня 1990 г. При этом максимальный уровень инвестиций за последние 17 лет (более 75% от уровня 1990 г.) был достигнут в 2013 г. Начиная с 2014 г. и вплоть до конца 2016 г. мы можем наблюдать нисходящий тренд объемов инвестиций в основные фонды, и только в 2017 г. было зафиксировано увеличение объемов реальных инвестиций на 4,2 п. п. по сравнению с 2016 г. Более наглядно динамика реальных инвестиций показана на рис. 5.

Анализ направлений инвестиций по видам экономической деятельности показал, что основными потребителями инвестиций на конец 2017 г. являются организации занятые: добычей полезных ископаемых – 3 026 млрд руб., транспортом и связью – 2 610 млрд руб. и обраба-

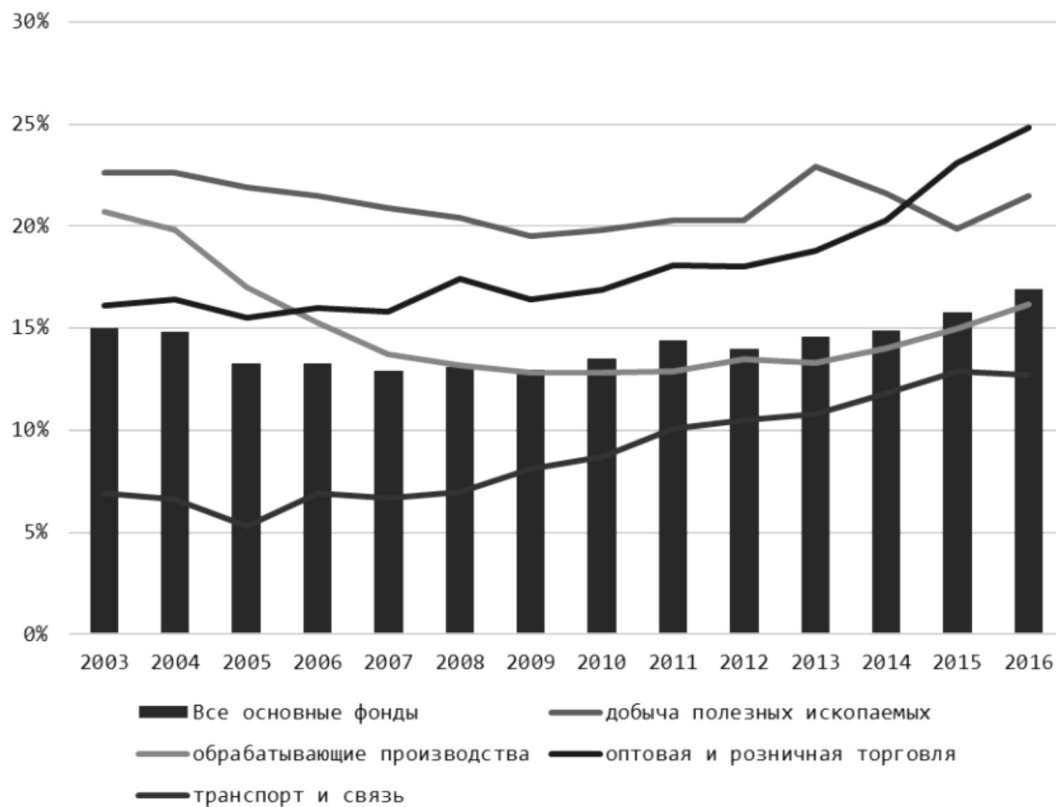


Рисунок 2. Доля полностью изношенных основных фондов в 2003-2016 гг.

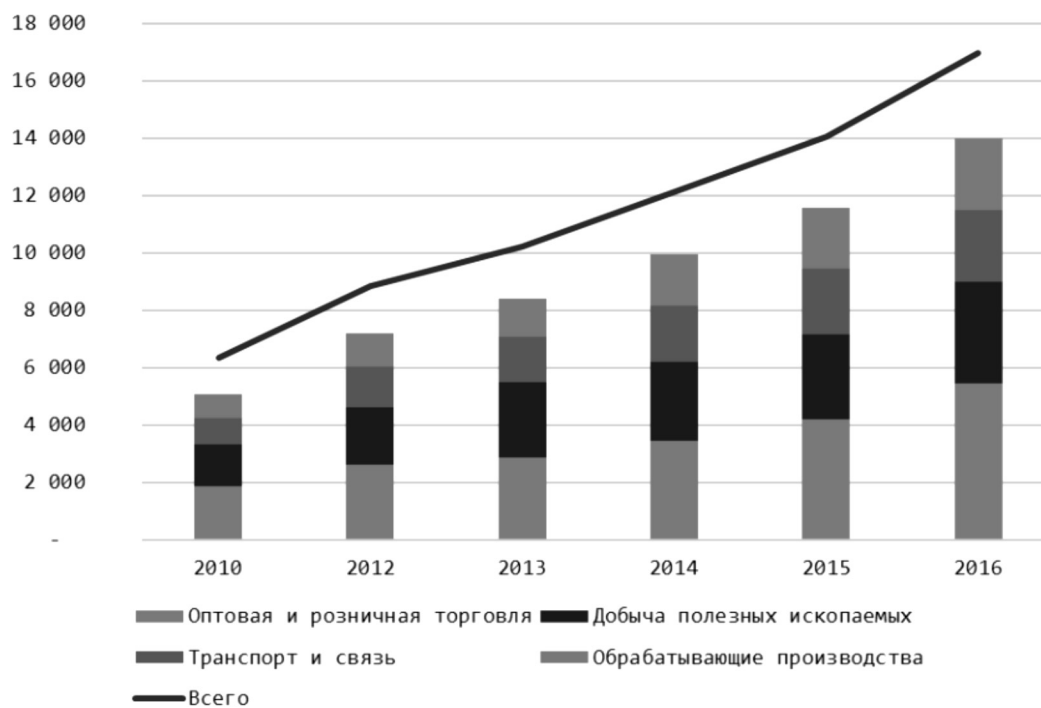


Рисунок 3. Стоимость полностью изношенных основных фондов по видам экономической деятельности по полной учетной стоимости в 2010-2016 гг.



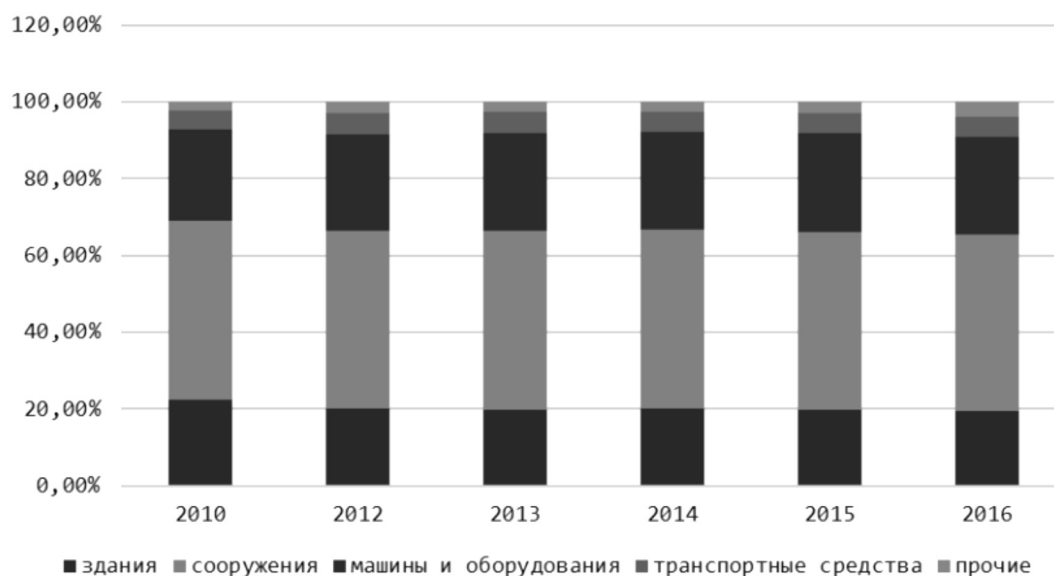


Рисунок 4. Видовая структура основных фондов в 2010-2016 гг.

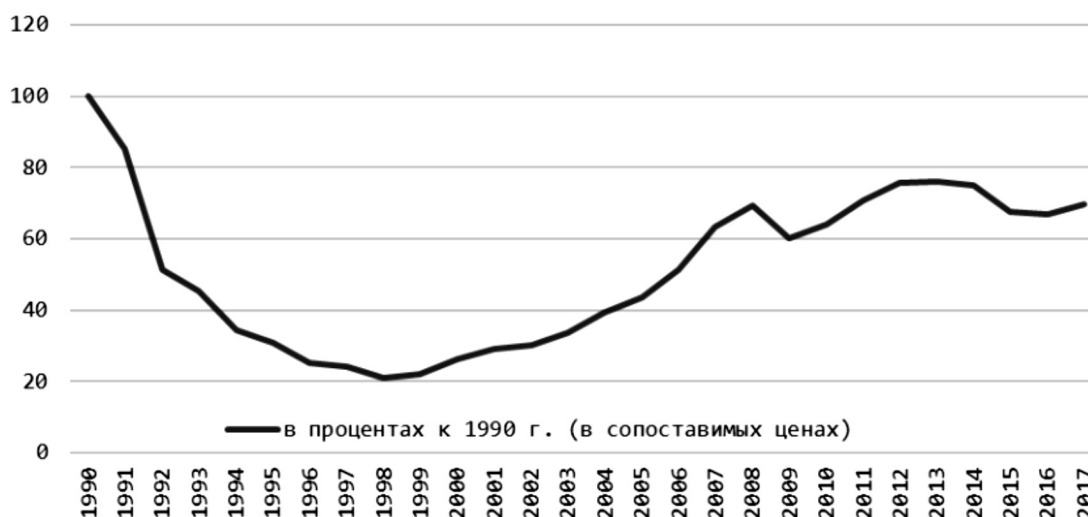


Рисунок 5. Динамика инвестиций в основные фонды в 1990-2017 гг.

тывающие производства – 1 921 млрд руб., общий объем реальных инвестиций составил при этом 12 026 млрд руб. (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами). Несмотря на положительную динамику инвестиций в основные фонды за последние 4 года (подробнее см. рис. 6), реальный уровень инвестиций в основные фонды находится ниже уровня 2013 г.

По данным Росстата в структуре источников финансирования основных фондов доля собственных средств коммерческих организаций в 2017 г. составила 52,1%.

Начиная с 2010 г. инвестиции в основной капитал все в большей степени осуществляются за счет данного вида источника финансирования. Анализ динамики и структуры показал, что основными источниками финансирования основных фондов являются бюджетные средства и банковские кредиты: 16% и 11% соответственно на конец 2017 г. (подробнее см. рис. 7). При этом объем финансирования за счет этих двух источников не превышает 33% в 2004–2017 гг. Следует обратить внимание на такие крупные источники финансирования как средства вышестоящих организаций и заемные средства других организаций: несмотря на то, что их относят

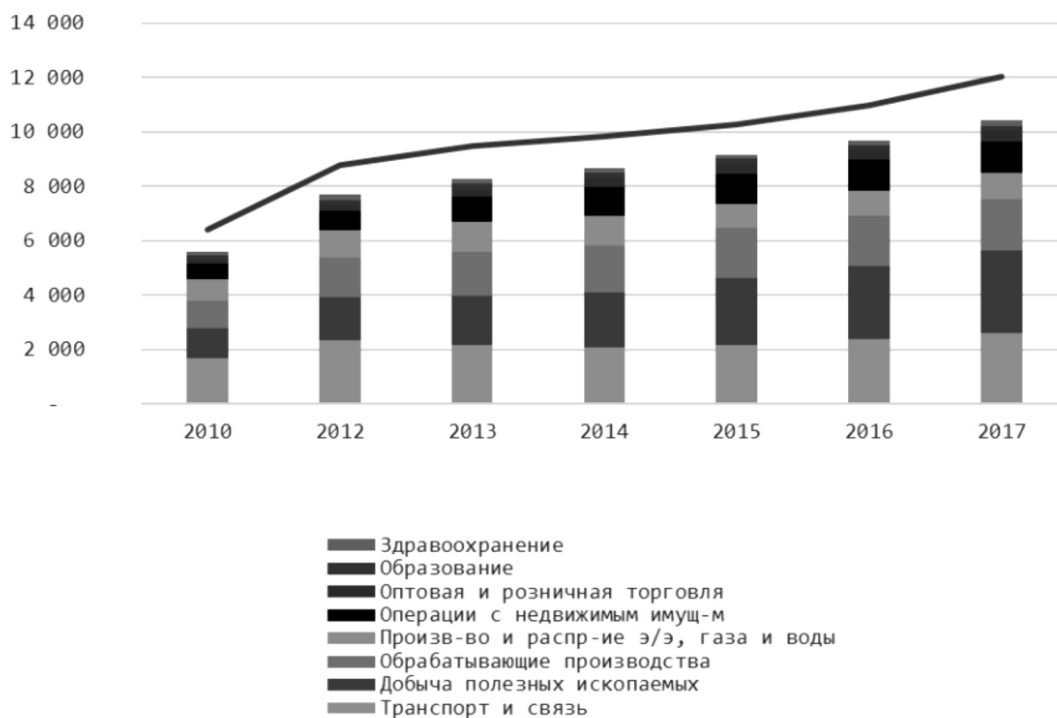


Рисунок 6. Направление инвестиций в основные фонды по видам экономической деятельности в 2010-2017 гг.



Рисунок 7. Источники финансирования инвестиций в основные фонды в 2004-2017 гг.

к привлеченным источникам, по нашему мнению, есть высокая вероятность, что часть из них это внутригрупповые обороты между аффилированными компаниями, а значит их отнесение к привлеченным источникам финансирования является неоднозначным и требует дальнейшего изучения. Таким образом, реальное соотношение заемного и собственного капитала может быть скорректировано в сторону увеличения доли собствен-

ного капитала. Такое соотношение собственных и заемных средств сигнализирует об отсутствии развития рынка капитала в России. Так, например, доля финансирования основных средств за счет средств от эмиссии акций и размещения облигаций в период с 2004 г. по 2014 г. в среднем не превышала 2% от общего объема, а на конец 2014 г. составила 1,2% (в 2015–2017 гг. данные не публиковались).

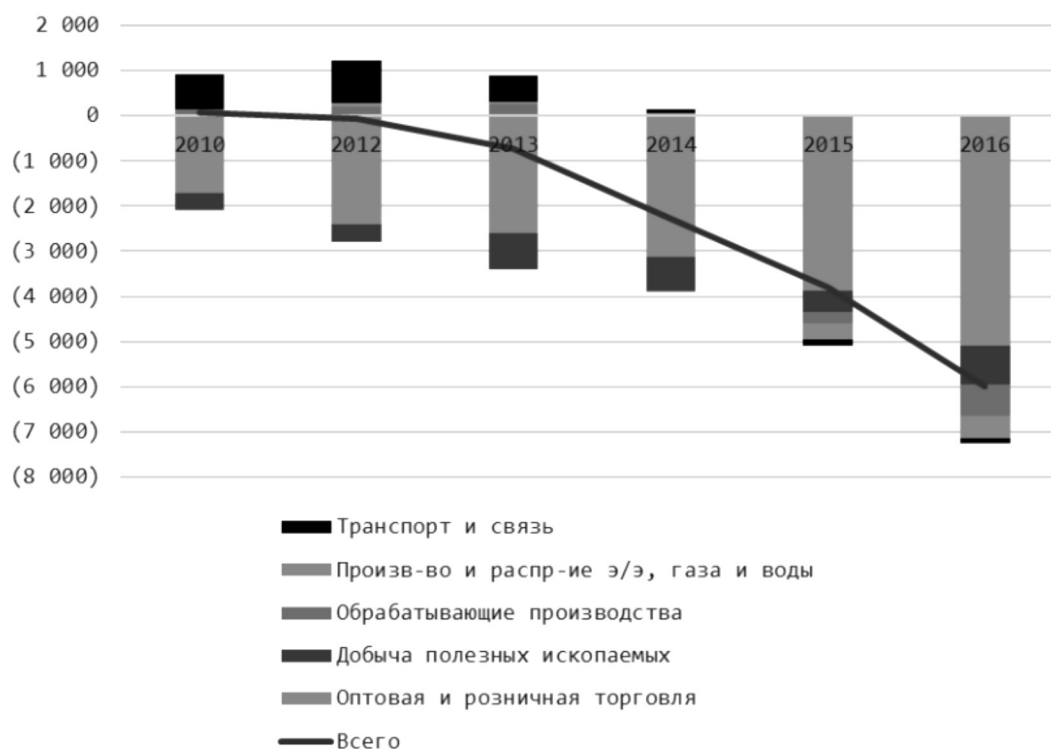


Рисунок 8. Соотношение стоимости полностью изношенных фондов и фактически осуществленных инвестициях в 2010-2016 гг.

Как было отмечено выше стоимость полностью изношенных основных фондов характеризуют потребность в инвестициях в реальные активы необходимых для обеспечения своевременного воспроизводства. Соответственно, разность между потребностью в инвестициях и фактически осуществленных инвестициях для поддержания текущего развития экономики не должна быть меньше нуля.

Анализ соотношения стоимости полностью изношенных основных фондов и фактически осуществленных инвестиций показал, что 2010-2016 гг. характеризуются острой нехваткой инвестиций для обеспечения необходимого уровня воспроизводства основных средств. На конец 2016 г. дефицит инвестиций в основные фонды составил 5 992 млрд руб., из которых: организации оптовой и розничной торговли недоинвестированы на 5 098 млрд руб., добычей полезных ископаемых на 865 млрд руб., а обра-

батывающие производства на 672 млрд руб. (рис. 8).

#### Вывод

Наметившаяся за последние 5 лет тенденция к увеличению удельного веса изношенных и, в особенности, полностью изношенных основных фондов и снижения реального объема инвестиций наряду с низким уровнем развития рынка капитала негативно характеризует текущее состояние основных фондов и предъявляет дополнительные требования к существующим методикам оценки эффективности инвестиций в реальные активы в условиях перманентного недоинвестирования, низкой рентабельности собственного капитала, высоких процентных ставок и особенностей налогового учета как на стадии предынвестиционного анализа, так и в течение срока реализации инвестиционного проекта и после него.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Промышленное производство в России. 2016: Стат.сб./Росстат. – М., 2016. – 347 с.
2. Инвестиции в России. 2017: Стат.сб./ Росстат. – М., 2017. – 188 с.
3. Анализ инвестиций в основной капитал и направления активизации инвестиционной деятельности в России/ Кружкова И.И., Шабанникова Н.Н., Михайлова Ю.Л. // Вестник Воронежского Государственного Университета. Серия: экономика и управление – 2017, – № 3, – 39-44.
4. Инвестиции в основной капитал и амортизация основных средств: теоретические и практические аспекты изучения и анализа/ И. Д. Демина, Е. И. Ларионова, Т. И. Чинаева // Статистика и экономика – 2017, Т. 14, № 3, – 71-79.
5. Статистический анализ основных фондов России: наличие, состояние, эффективность использования/ А. П. Цыпин, В. В. Попов // Азимут научных исследований: наука и управление – 2017, – Т. 6., № 3, – 355-358.

## СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

### SYSTEM OF FINANCIAL SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

*A. Ilyas*

#### Annotation

The article considers the issues of financial provision for the development of entrepreneurship. The financial mechanism of small and medium-sized businesses is built in accordance with the requirements of objective economic laws. Its foundations are established by the state to solve the tasks that are facing it at this or that stage of economic development. Lending to small and medium-sized enterprises for banks is the most priority type of lending. The basic requirements set by banks for entrepreneurs are: the existence of a successfully developing business and own capital. To solve the problems of financial support of entrepreneurship in Kazakhstan, it is proposed to establish a financial development institute with the aim of financing and lending to small and medium-sized businesses.

**Keywords:** bank, business, investment, capital, credit, business activity, financial resources.

*Ильяс Акылбек Абсалямұлы*  
Д.э.н., профессор,  
АО "Финансовая академия",  
Республика Казахстан

#### Аннотация

В статье рассмотрены вопросы финансового обеспечения развития предпринимательства. Финансовый механизм малого и среднего бизнеса строится в соответствии с требованиями объективных экономических законов. Его основы устанавливаются государством для решения тех задач, которые стоят перед ним на том или ином этапе развития экономики. Кредитование малых и средних предприятий для банков является самым приоритетным видом кредитования. К основным требованиям, предъявляемым банками для предпринимателей, являются: наличие успешно развивающегося бизнеса и собственного капитала. Для решения проблем финансового обеспечения предпринимательства в Казахстане предлагается создание финансового института развития с целью финансирования и кредитования малого и среднего бизнеса.

#### Ключевые слова:

Банк, бизнес, инвестиции, капитал, кредит, предпринимательская деятельность, финансовые ресурсы.

**В** условиях интеграции Республики Казахстан в мировое экономическое хозяйство малому и среднему бизнесу отводится одна из ведущих ролей в формировании его рыночной экономики, а поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства законодательно признаны приоритетной сферой государственной экономической политики.

В Послании Президента Республики Казахстан указано, что Фонд развития малого предпринимательства "Даму" должен стать реальным источником финансовых ресурсов и экспертизы для различных слоев населения, желающих реализовать предпринимательский потенциал и инициативу. Необходимо расширить представительскую сеть Фонда, усилить работу в регионах, направленную на поддержку малого бизнеса [1, с.5].

Существующая государственная программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан на 2015–2020 годы "Дорожная карта бизнеса–2020", создана для обеспечения благоприятных условий для реализации свободы предпринимательской инициативы и создания целостной системы государственной поддержки в целях:

- ◆ создания условий для активного роста количества субъектов малого и среднего предпринимательства и увеличение их доли в ВВП страны до 30%, особенно в форме юридических лиц;
- ◆ изменения структуры деятельности субъектов малого бизнеса в сторону значительного увеличения доли субъектов малого бизнеса в приоритетных (производственных) отраслях экономики, вовлечения в инновационную деятельность [2, с.10].

Главной проблемой, негативно влияющей на развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане, является ограниченность доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам.

Финансовые ресурсы предпринимательской фирмы можно определить как совокупность денежных доходов и поступлений извне, находящихся в распоряжении фирмы и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Финансовые ресурсы используются предпринимателями в процессе производственной, инвестиционной и

финансовой деятельности. Они постоянно находятся в движении и в денежной форме пребывают лишь в виде остатков денежных средств на расчетных счетах в банках и в кассе фирмы. Потребности в финансовых средствах, как показывает практика, возникают в краткосрочном и долгосрочном планах. Основными их источниками являются собственные и заемные средства.

Внешнее финансирование означает, что капитал был предоставлен предпринимательской фирме из внешних источников. Основные формы внешнего финансирования – это эмиссия ценных бумаг, привлечение банковских кредитов, использование коммерческого кредита, продажа паев банкам и другим предпринимательским структурам, получение безвозмездной финансовой помощи и др. В ходе текущей деятельности финансовые средства могут понадобиться на пополнение запаса на складе или оплату непредвиденных расходов.

Для развития предпринимательства необходимы различные источники финансового обеспечения. В связи с этим задачей руководства предприятия является поиск таких источников финансирования, которые обеспечивали бы получение денежных средств по самой низкой стоимости, а их использование приносило бы наибольшую прибыль.

В настоящее время большинство казахстанских компаний по-прежнему испытывают острую потребность в оборотных и основных средствах, в то время как кредиты, прежде всего долгосрочные, остаются для них недоступными. В первую очередь с такой проблемой сталкиваются малый и средний бизнес, которые становятся основным сегментом реального сектора экономики. Кредитная политика банков второго уровня в отношении малого бизнеса ориентирована, в основном, на финансирование торгово-закупочной деятельности. Краткосрочные кредиты, получаемые субъектами предпринимательства, не позволяют последним развернуть производство, так как для этого необходим более длительный период времени. Кроме того, многие из предприятий не имеют залогового имущества, которое могло бы использоваться как гарантия возврата ссуды. По этой причине банки второго уровня не хотят рисковать и выдавать кредиты в больших размерах и на длительный срок [9, 165 с.].

Большая часть малого бизнеса, таким образом, остается вне сферы интересов финансовых и банковских институтов по причине отсутствия ликвидной залоговой базы, меньшей устойчивости к неблагоприятным факторам и низкой степени диверсификации производства. При этом одной из главных причин, тормозящих интенсификацию кредитных вложений в реальный сектор экономики, является краткосрочный характер ресурсов, аккумулируемых коммерческими банками.

В соответствии с годовым Отчетом за 2017 год На-

ционального Банка Республики Казахстан совокупные активы банковского сектора составили 24,22 трлн тенге против 25,56 трлн тенге за 2016 год. В структуре активов банков преимущественную долю занимают кредиты – 51,4%, портфель ценных бумаг – 18,2%, наличные деньги, аффинированные драгоценные металлы и корреспондентские счета – 13,6%.

По мнению аналитиков S&P Global Ratings, причиной сокращения активов в основном стало уменьшение активов системообразующего банка Казкоммерцбанк, в связи с погашением кредитов БТА-банка и созданием значительных провизий, перенос проблемных кредитов Bank RBK за баланс и лишение лицензии финансовых институтов. Рост активов других банков (Народный Банк, Forte Bank, а также Каспи-Банк) не был достаточным для компенсации сокращения активов в других коммерческих банках.

Размер совокупных обязательств банковского сектора по состоянию на 1 января 2018 года составил 21,13 трлн тенге (снижение за год на 7%). В структуре обязательств банков наиболее высокую долю занимают вклады клиентов – 78,9%, выпущенные в обращение ценные бумаги – 6,3%, займы, полученные от других банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, – 2,9%. Совокупный собственный капитал банковского сектора составил 3,09 трлн тенге, увеличившись за 2017 год на 8,8%. [14].

В настоящее время в Казахстане продолжается работа по развитию сектора финансовых услуг для субъектов малого и среднего бизнеса путем совершенствования норм банковского законодательства, предусматривающих упрощенный порядок создания, лицензирования и регулирования организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, в том числе кредитных товариществ и микрокредитных организаций. Принятый 6 марта 2003 года Закон Республики Казахстан "О микрокредитных организациях" позволяет развивать рынок микрокредитования и расширяет доступ мелким предпринимателям к финансовым ресурсам. При этом микрокредитные организации будут регистрироваться только в органах статистики и юстиции без установления дополнительных требований к ним со стороны Национального Банка Республики Казахстан (отсутствие процедур лицензирования и надзора), что упростит форму их работы с клиентами. Соответствие их деятельности декларированным целям и использование ими только разрешенных для микрокредитных организаций финансовых продуктов могут контролироваться в рамках обычных налоговых и иных проверок. Государственный контроль ограничится обязанностью микрокредитных организаций представлять статистическую отчетность в органы статистики и соответствующую информацию в налоговые органы.

Главная задача всей системы – стимулировать малый и средний бизнес к выходу из тени. Основными привлекаемыми аспектами микрокредитования являются следующие характеристики:

- ◆ сумма кредита от 15 000 до 300 000 тенге;
- ◆ минимум документов для получения кредита;
- ◆ бланко–кредитование, т.е. без залога имущества;
- ◆ отсутствие бизнес–плана.

Среди организационных, материально–технических, налоговых проблем развития предпринимательства вопрос о взаимосвязи кредитной системы и реального сектора экономики является очень актуальным.

*В качестве главных причин отчуждения предпринимателей от банковских кредитов необходимо отметить:*

- ◆ дороговизну этих услуг;
- ◆ длительность процедуры оформления кредитов;
- ◆ недостаток долгосрочных кредитных ресурсов у банков;
- ◆ жесткие требования в отношении обеспечения ссуд;
- ◆ нежелание банков работать с повышенными рисками.

Действующая практика показывает, что банки придерживаются консервативного подхода в кредитовании. Во–первых, основная масса кредитов (2/3 всех займов) используется предприятиями на пополнение оборотных средств. Снизилась доля кредитов на приобретение основных фондов (8,4%), но возросла их доля на потребительские цели и на приобретение ценных бумаг. Во–вторых, банки по–прежнему в основном избегают принятия в качестве залога отдельных активов, предпочитая требования к компаниям в целом, что, по мнению экспертов из МВФ, связано с высокой долей "неформальной экономики" в общей деятельности компаний. Именно нежелание банков кредитовать приобретение основных средств демонстрирует их пессимистическую оценку надежности долгосрочных кредитов, а с другой – высокую степень зависимости "кредитного бума" от краткосрочных тенденций экономического роста. В отраслевой структуре кредитования лидерами в течение последних двух лет являются торговля и промышленность [7, с. 228].

Однако со стороны предприятий необходимо признать низкую квалификацию менеджеров в области разработки жизнеспособных, эффективных, рентабельных проектов. Управляющий должен улучшить коммерческую организацию и повысить качество изделий. Самая большая проблема сегодня – это нехватка управленческих команд, необходимых для овладения потенциалом рынка и удовлетворения экономических и социальных потребностей различных групп населения, т. е. в области исследований и разработки новых товаров, организации продаж и послепродажного обслуживания, маркетинга, финансового

контроля, а также методов управления персоналом, нацеленных на усиленную мотивацию служащих.

Следует отметить, что среди предприятий выявляется устойчивость предубеждения, согласно которому заимствовать средства необходимо лишь, если дела идут плохо, тогда как при устойчивости финансового положения потребность в привлечении кредитных ресурсов отпадает. В результате относительно благополучные предприятия, способные добиться положительной рентабельности задействования банковских кредитов даже при существующих высоких ставках, весьма вяло пользуются или вообще не пользуются ссудами банков, ограничивая тем самым темпы своего роста. Напротив, кризисные предприятия, стремясь возратить взятые ранее кредиты, в большинстве случаев получают ссуды на невыгодных для себя условиях, наращивая в результате кредиторскую задолженность и усиливая свою финансовую неустойчивость [8, с. 22].

Коренное изменение характера взаимосвязи кредитной системы и реального сектора экономики является важнейшим условием не только оздоровления производственного комплекса, но и укрепления самой банковской системы. Для этого прежде всего необходимо устранение диспропорций в распределении денежных капиталов между финансовым и нефинансовым сегментами экономики. Очень важно разработать меры, способствующие усилению доверия населения к операциям на финансовом рынке и пополнению за счет этого средств пассивов банков.

Для активизации инвестиционной деятельности банков следует в первую очередь законодательно закрепить за банками, осуществляющими долгосрочное инвестирование, право на пропорциональное размерам авансированных средств снижение резервных требований либо на льготное налогообложение прибыли, полученной в результате подобной деятельности. Возможность выбора одного из предложенных вариантов льготного режима функционирования следует предоставить непосредственно банкам, но принятое ими решение после соответствующих согласований не должно меняться в течение всего периода реализации инвестиционного проекта.

Национальный Банк Республики Казахстан может сократить ставки резервирования при условии, что остающиеся у банка средства направляются (под льготные проценты) на инвестирование предприятий реального сектора, определяемых в соответствии с программой структурной реорганизации экономики. Другая разновидность этого же подхода – так называемое процентное резервирование, когда Национальный Банк Республики Казахстан выплачивает кредитным учреждениям за использование резервов проценты, но при условии направления их на льготное кредитование предприятий реального сектора.

Нельзя не согласиться с тем, что в качестве приоритетных направлений деятельности кредитных организаций рассматривается финансирование внешнеэкономической деятельности и проектов в сфере экспортного производства. Очевидно, что эффективность банковской системы Казахстана неразрывно связана с полноценным функционированием национальной экономики, внутренних товарных рынков. Следовательно, денежно-кредитная политика Национального Банка Республики Казахстан должна быть направлена прежде всего на формирование безусловных приоритетов отечественных заемщиков, деятельность по расширению внутренних рынков: не поддерживать стремление отечественных предпринимателей и коммерческих банков заработать валюту (чтобы затем, используя различные каналы, перевести ее в зарубежные банки), а формировать доверие к стабильности и покупательной способности тенге [7, с.115].

Между тем, развитие нового способа финансового обеспечения на основе микрофинансирования, которое определяется как оказание микрофинансовых услуг индивидуальным предпринимателям или малому и среднему предпринимательству, находящимся на этапе становления бизнеса и не имеющим доступа к банковскому кредитованию.

Микрофинансирование как один из способов финансового обеспечения субъектов малого и среднего бизнеса к микрофинансовым услугам следует относить выдачу займов.

В настоящее время в Казахстане формируется модель микрофинансового рынка с большим количеством различных организаций (рис. 1). Кредитные кооперативы обладают возможностями по аккумулярованию неработающих сбережений населения для предпринимательского кредитования. Специализированные некоммерческие организации микрофинансирования ориентированы на помощь стартующим предприятиям, которые не могут получить кредит в банках.

Частные коммерческие микрофинансовые организации вносят существенный вклад в повышение доли на рынке ранее незадействованных инвестиционных ресурсов. Коммерческие банки проявляют интерес к сотрудничеству с небанковскими институтами микрофинансирования.

С учетом выявленных признаков микрофинансирования ломбарды также можно отнести к микрофинансовым организациям, так как они имеют право выдавать краткосрочные займы под проценты с применением механизма обеспечения возврата займа залогом [11, с.32].

В микрофинансирование входит и неформальный сектор, к которому относят займы, полученные от друзей, родственников и из других источников.

Но анализ неформального сектора микрофинансирования представляется весьма затруднительным.



Рисунок 1. Система микрофинансирования Казахстана (Примечание: Составлено автором.).

Учитывая выше изложенное, следует обосновать необходимость создания единой системы микрофинансирования субъектов малого предпринимательства с учетом казахстанской специфики, для формирования которой требуется:

1. Принятие рамочного закона "О микрофинансировании". Учитывая, что микрофинансовые операции охватывают широкий круг участников рынка, имеющих различные организационно-правовые формы и подверженных неодинаковым нормам регулирования, введение особого регулирования микрофинансовых операций несет в себе опасность избыточного регулирования, что в свою очередь, способно дестимулировать развитие микрофинансирования и сузить круг его участников. Рамочный закон "О микрофинансировании" должен включать положения, действующие в отношении как коммерческих, так и некоммерческих микрофинансовых организаций, содержать понятия "микрофинансирование", "микрорайт", "микрофинансовая деятельность".

2. Разработка стратегии развития системы микрофинансирования. Стратегия должна быть направлена на улучшение правовой среды микрофинансирования, географическое расширение охвата населения микрофинансовыми услугами, развитие различных типов микрофинансовых институтов.

3. Решение проблемы контроля и надзора за деятельностью микрофинансовых организаций. В настоящее время из-за отсутствия унифицированного законодательства о деятельности микрофинансовых организаций нет и единого государственного органа надзора за их деятельностью. В этих целях микрофинансовые организации могут быть сгруппированы в зависимости от экономических и правовых характеристик их деятельности. Построение эффективной модели государственного контроля и надзора за деятельностью микрофинансовых организаций необходимо в сочетании с саморегулированием, стимулированием развития всех форм микрофинансовых организаций.

Для стабильного развития малого предпринимательства важным условием является активная государственная политика. В Казахстане государственная финансовая поддержка малого предпринимательства стала осуществляться с середины 1990-х годов, когда государство начало разработку программ поддержки малого бизнеса.

В качестве форм государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства действующее законодательство предусматривает предоставление субсидий, бюджетных инвестиций, государственных гарантий, а также государственный заказ.

Для развития микрофинансирования в Казахстане можно предложить модель микрокредитования малого предпринимательства (при помощи реализации кредитных программ крупными коммерческими банками с участием государства).

Основными преимуществами данной модели микрокредитования являются: большой опыт работы банков как с субъектами малого предпринимательства, так и с микрокредитными продуктами; наличие у банков специализированных подразделений кредитования субъектов малого бизнеса; наличие разветвленной филиальной сети.

Одним из направлений государственной финансовой поддержки является выделение государственных финансовых ресурсов на поддержку небанковской финансовой инфраструктуры, в частности микрофинансирования, поэтому представляется возможным процесс обеспечения микрокредитами осуществлять не напрямую из Фонда "Даму", Фонда национального благосостояния "Самрук-Казына" микрофинансовым организациям, а через специально созданный финансовый институт [11, с.109].

Преимущества создания финансового института следующие: в своей деятельности апексный институт ориентирован только на микрофинансовый сектор; не является банковским учреждением; четкие критерии отбора для финансирования микрофинансовых организаций, мониторинг.

Основной стратегией деятельности финансового института является привлечение ресурсов в микрофинансовый сектор и их эффективное использование для создания равных условий роста для микрофинансовых организаций, расширения возможностей доступа микрофинансовых организаций к финансовым ресурсам, продвижения финансовых услуг в регионах и поддержки предпринимательской активности.

*Механизм взаимодействия финансового института с микрофинансовыми институтами регионального уровня выглядит следующим образом (рис. 2):*

1. Финансовый институт получает финансовые средства из бюджета или средства, предоставляемые для финансирования небанковской инфраструктуры малого предпринимательства, привлекает средства доноров (затяжных организаций, поддерживающих развитие микрофинансирования в Казахстане);

2. Перераспределяет их микрофинансовым организациям под залог их кредитного портфеля (суммы кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства).

3. Микрофинансовые институты регионального уровня предоставляют финансовые средства непосредственно микрофинансовым организациям для последующей выдачи ими микрорайтов субъектам малого бизнеса.

Предложенные механизмы стимулирования микрофинансирования должны сыграть положительную роль в активизации микрофинансирования.

С одной стороны, микрокредитование через крупные



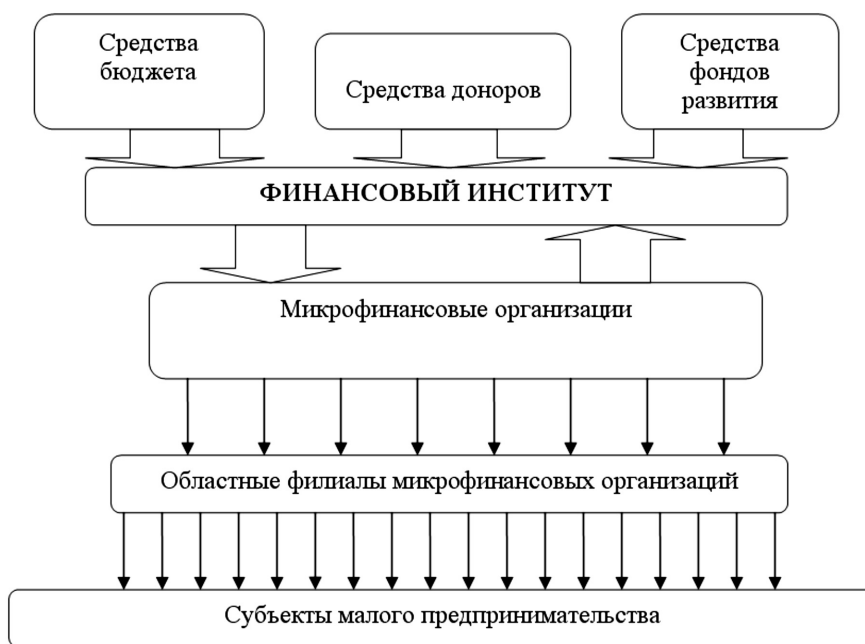


Рисунок 2. Механизм рефинансирования микрофинансовых организаций посредством финансового института.

Примечание: Составлено автором.

коммерческие банки с участием государства позволит увеличить доступность субъектов малого предпринимательства к банковскому микрокредитованию.

С другой стороны, создание такой структуры даст воз-

можность развития различных типов микрофинансовых институтов путем обеспечения их необходимыми финансовыми ресурсами, что в свою очередь, позволит более эффективно развиваться микрофинансированию в Казахстане [12, с.116].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 1 марта 2006 года. "Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии";
2. Государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 2015–2020 г.г.;
3. Указ Президента Республики Казахстан "О Стратегии индустриально–инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2020 годы" от 17 мая 2014 года № 1096;
4. Закон Республики Казахстан "О частном предпринимательстве" от 31 января 2006 года № 124–III;
5. Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги: Учеб. пособие // под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А.Швандара. – М.: Наука, 2001.
6. Нурумов А.А. Актуальные проблемы налого–бюджетной системы Республики Казахстан. Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2016.
7. Ильяс А.А. Системность развития рынков капитала Казахстана в Едином экономическом пространстве Евразийского экономического сообщества. Алматы: Экономика, 2013.–400с.
8. Исакова З.Д. Теоретические основы финансов, кредита и роль финансовой системы в развитии Стратегии Казахстана. Алматы, 2014.–254 с.
9. Модернизация финансовой системы Казахстана в условиях глобализации // под ред. д.э.н., профессора Кучуковой Н.К. Астана: Мастер ПО, 2013.–366 с.
10. Финансово – кредитные рычаги для малого бизнеса в Казахстане //Банки Казахстана.– 2016. – №1. – С. 22 – 25.
11. Вопросы кредитования малого бизнеса в Казахстане. Научно – практическая конференция "Проблемы инновационного развития нефтегазовой индустрии". – Алматы. Казахстанско–Британский технический университет. Материалы конференции. – 2014. – С. 212.
12. Инновационно – кредитный фонд и производственно – инновационное предпринимательство Казахстана //Транзитная экономика".– 2015. – № 2(59) – С. 116 – 130.
13. Кудряшова Ю.О. Оценка рисков как часть системы организации внутреннего контроля в банках // Банковские услуги. 2014. – №6. – С.24–26.
14. [Электрон.ресурс]. –<http://www.nationalbank.kz>

## ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ В ЭКОСИСТЕМЕ БАНКА

### LOYALTY PROGRAMS IN THE ECOSYSTEM OF THE BANK

*E. Kuznetsov*

#### Annotation

This article describes the theoretical and practical aspects of loyalty programs in the ecosystem of the Bank. The problem of customer focus, special attention is given to strategies customer relations in the banking sector, proposed a definition of the term "strategy of customer-focused services". Analyzes the essence, characteristics and trends that loyalty programs of the modern banks based on the statistical studies in recent years. Identified problem lack of efficiency existing in the banking segment offers customer-oriented business organizations. Studied the essence of the ecosystem of the organization as a whole, based on the theory of business ecosystems, highlighted the author's definition of the term "Bank ecosystem". The importance of one of the elements of the banking ecosystem digital ecosystem as stand-alone solutions for improving strategies customer focus of banks, designed PJSC "Sberbank". Shown for his dignity and the aspects of uniqueness. It is concluded that such a decision to improve customer loyalty programs not only socially oriented, but also represents a platform that will allow you to fill the statistical services, to optimize trade and economic processes (to ensure the security sales and purchases, which will allow companies to grow through additional advertising, etc.), etc.

**Keywords:** customer orientation, loyalty program, Bank marketing, banking ecosystem, lending.

*Кузнецов Евгений Александрович*  
Аспирант  
кафедры маркетинга  
РЭУ им. Г.В. Плеханова

#### Аннотация

В данной статье рассмотрены теоретические и практические аспекты программ лояльности в экосистеме банка. Рассмотрена проблема клиентоориентированности, особое внимание уделено проблеме стратегий клиентских отношений в банковской сфере, предложено авторское определение термина "стратегия клиентоориентированности". Проанализирована сущность, особенности и тенденции на рынке программ лояльности современных банков, опираясь на статистические исследования последних лет. Обозначена проблема недостаточной эффективности существующих в банковском сегменте клиентоориентированных предложений коммерческих организаций. Изучена сущность экосистемы организации в целом, опираясь на теории предпринимательских экосистем, выделено авторское определение термина "банковская экосистема". Показана значимость одного из элементов банковской экосистемы – цифровой экосистемы, как автономного решения для совершенствования стратегий клиентоориентированности банков, спроектированное ПАО "Сбербанк". Показаны его достоинства и аспекты уникальности. Сделан вывод о том, что подобное решение для совершенствования программ лояльности клиентов не только социально ориентировано, но и являет собой платформу, которая позволит пополнить базы российских статистических служб, оптимизировать торгово-экономические процессы (обеспечить безопасность продаж и покупок, позволит компаниям развиваться за счет дополнительной рекламы и пр.) и т.д.

#### Ключевые слова:

Клиентоориентированность, программа лояльности, банковский маркетинг, банковская экосистема, кредитование.

Развитие экономики любого государства во многом определяется состоянием финансового рынка в целом и его отдельных сегментов в частности. Одной из ключевых характеристик финансового рынка является фактор конкуренции, который возрастает по мере его развития. Реализуя функции финансового посредника, банковские структуры являют собой активных участников практически всех сегментов финансового рынка и конкурентной борьбы за них [12, с. 46]. При этом, они конкурируют не только друг с другом, но и с небанковскими финансово-кредитными организациями.

Жесткость конкуренции проявляется на рынке банковских продуктов и услуг в первую очередь по причине внутриотраслевого и межотраслевого характера конкуренции, который проявляется в переливе капитала меж-

ду секторами финансового и нефинансового рынка. Многие ученые и аналитики [2, 4, 8] делают акцент на том, что именно с этим связана и повышенная сложность конкуренции в банковском секторе, в сравнении с другими экономическими сферами. Коммерческий успех банка в данной ситуации зависит от конкурентных преимуществ, которые должны быть действительно актуальными, а их содержание дифференцировано, так как по сути, спектр предложений кредитных организаций в большинстве своем одинаков (потребительские кредиты, автокредиты, кредитные карты и пр.). Однако, каждый банк по-своему подходит к проблеме фокусного привлечения новых клиентов, и поддержания заинтересованности уже действующих, – каждая кредитная организация создаёт свои уникальные стратегии клиентоориентированности.

Клиентоориентированность занимает особое место в системе научного знания различных исследовательских сфер, что соответственно подразумевает широкий спектр трактовок данного термина (П. Ансофф, В.В. Бу-сакина, Ф. Котлер, Ж.–Ж. Ламбен, В. Лашков, Р. Кох, И. Манн, Г. Минцберг, О.К. Ойнер, М. Портер, А.А. Русанова, Б. Рыжковский и пр.). По нашему мнению, наиболее точное, говоря о сущности и содержании этого понятия, определение было дано российским маркетологом Игорем Манном. С его точки зрения, клиентоориентированность представляет собой "инициацию положительных эмоций и восторга у потенциальных и существующих клиентов, что ведет к выбору товаров и услуг вашей компании среди множества конкурентов, к повторным покупкам и получению новых клиентов за счет рекомендаций существующих клиентов" [5, с. 115]. Таким образом, стратегия клиенториентированности представляет собой план по созданию модели построения эффективного взаимодействия предприятия с реальными и потенциальными клиентами посредством инициации их положительных эмоций в отношении товаров, работ и услуг, что в результате приведет к их заинтересованности, затем мотивации в приобретении и дальнейшей их покупке.

В механизме разработки и реализации стратегий клиенториентированности кредитных организаций, равно как и других коммерческих структур, особое место занимает такое явление как лояльность. Ее наличие во взаимоотношениях банка и его клиентов дает возможность первому решать задачи удержания и привлечения вторых в условиях возрастающей конкуренции, потребительских запросов, а также поведения клиентов [7, с. 83]. Несмотря на то, что в первом полугодии 2017 года индекс кредитного доверия россиян вырос, по данным опроса ВЦИОМ, проеденного в июле 2017 года, более 70% опрошенных не считают целесообразным рассматривать вопрос о получении каких-либо займов в банках, даже при условии потребности в таковых [10]. Таким образом, одной из главных задач банков является разработка уникальных, и, что не менее важно, оптимальных для экономической ситуации в стране, программ лояльности.

Известный экономист Т. Осентон определил лояльных потребителей как тех, которые не поддаются ни на какие уговоры и хранят верность однажды выбранной торговой марке [9, с. 76]. При этом, делается акцент на том, что такая лояльность может не иметь под собой логических оснований и основываться на эмоциональной и психологической приверженности. Другие категории потребителей исследователь определял, как переходящие с одной торговой марки на другую или как хранящие нейтралитет в отношении каких-либо других брендов.

Программы лояльности особо значимы в тех сферах, где потребители совершают повторные покупки доста-

точно часто или постоянно взаимодействуют с самой организацией (например, приобретая кредитную карту с кэшбэком, клиент заинтересован в покупках именно по этой карте, так как он рассчитывает на возврат некоего процент от потраченной суммы, тем самым постоянно взаимодействует с банком, как минимум до срока погашения задолженности).

*Так, аналитическая компания Frank Research Group разделила программы лояльности банков на те, которые:*

1. приносят выгоду для всех в массовом сегменте,
2. для автомобилистов в массовом сегменте,
3. для путешественников,
4. для шоппоголиков, и
5. держателей карт с кэшбэком.

Подобное деление исходило из структуры затрат клиентов наиболее крупных банков, которая отличается от среднестатистической, например, в сторону больших расходов на путешествия или на покупку одежды. Так, наиболее выгодной картой для путешественников стала карта Visa Platinum "Мир путешествий" банка "Зенит" за счет особого курса начисления миль; в сегменте потребителей автокредитных продуктов и услуг выделена программа лояльности банка РосЕвроБанк с пакетом услуг "Стандарт класс"; для любителей шопинга наиболее приемлемым оказался вариант кредитных карт РосБанка "Visa Platinum Сверхкарта+" с 7% кэшбэком [13].

Однако, в исследовательской статистике банковского сектора есть интересный момент: большая часть банков недостаточно удовлетворена эффективностью своих программ лояльности. Так, в 2015 году компанией Forrester Consulting было проведено исследование, посвященное программам лояльности в различных отраслях. Выборка составила 150 руководителей ведущих мировых компаний, 50 из которых представляют банковские структуры. Аналитики выявили, что только 13% банковских менеджеров и 16% маркетологов полностью удовлетворены своими программами лояльности [14]. Другие исследования, проведенные уже в нашей стране, косвенно (т.к. выборка не составляет 100% пользователей банковских продуктов и услуг) подтверждают выявленный аналитиками Forrester Consulting тренд. Например, результаты уже упомянутой нами компании Frank Research Group (январь 2017 г., выборка: 25 банков России и 3 оператора программ лояльности) показали, что треть банковских клиентов относятся к числу "безразличных" и столько же "довольных". Первые не интересуются своими бонусами, при этом не вникая в суть программ лояльности и не стремясь принять новые предложения банка. Вторые пользуются льготами и их в общем все устраивает. Еще 14% клиентов относятся к группе "недовольных", т.к. их не удовлетворяют параметры обслуживания. Оставшиеся 24% не ограничиваются

услугами одного банка, и меняют его на тот, где более привлекательные предложения.

*Таким образом, 40% клиентов российских банков готовы уйти к конкурентам [6].*

Практики банковского сектора выделяют несколько причин подобной статистики: во-первых, клиенты уже давно привыкли к тому, что им начисляют бонусы и возвращают некий процент от потраченных сумм, сама система лояльности их не удовлетворяет, их скорее удивит отсутствие таковой; во-вторых, многие магазины, торговые площадки, заведения общественного питания и пр. сами предоставляют подобные программы лояльности, по этой причине потребители в первую очередь обращают внимание на целевые активности, которые напрямую относятся к их интересам; в-третьих, стали появляться такие инновационные продукты банков, как, например, Visa Commerce (доступна пока только на территории США), формирующие общий бренд на рынке, и позволяющие платежной системе запускать интересные для клиентов акции без какого-либо участия банков. Однако, клиенты все же пользуются пластиковой картой, что позволяет компании продвинуть свой бренд, но не свои продукты и услуги [11]. Сегодня существует лишь один выход из данной рыночной "закономерности" – создание банковской экосистемы.

В России институт банковской экосистемы как таковой изучен достаточно мало, что связано с инновационностью этого инструмента развития кредитного сектора. Однако, если обратиться не к конкретной сфере, а к коммерции в целом, можно найти истоки понятия "предпринимательской экосистемы". Данный термин был введен в научный вокабуляр профессором Гарвардского университета Дж. Ф. Муром, который напрямую сравнил бизнес-окружение фирмы с природной средой (биологически и экономический ценозы) [15, pp. 75–83]. Он впервые детально рассмотрел предпринимательскую экосистему на микроуровне: по мнению исследователя, компания может гарантировать свою жизнедеятельность тальков в рамках ограниченной от конкурентов локальной рыночной ниши, степень личного успеха в которой напрямую зависит от благоприятного окружения других членов его сообщества (потребителей, поставщиков, рыночных посредников, государственных органов и пр.) [1, с. 353]. Главной специфической чертой предпринимательской экосистемы, по мнению Дж. Ф. Мура, является оптимальное сочетание конкуренции и кооперации, из этого следует и стратегия компании – деятельность организации должна быть направлена на формирование и развитие этого предпринимательского сообщества, усиление кооперационного начала. Таким образом, банковская экосистема представляет собой особое пространство, в котором взаимодействуют акци-

онеры, партнеры, клиенты и персонал кредитной организации в интересах долгосрочного развития банка и его филиалов.

Программы лояльности – это один из результатов деятельности, и одновременно инструмент развития экосистемы кредитной организации, в последнее время приобретающий условную автономность. Если рассмотреть опыт крупнейшего российского банка ПАО "Сбербанк России", то можно конкретизировать специфику этого направления следующим образом. Итак, в Банке существует достаточно внушительная база клиентов и широкие возможности применения бонусов "Спасибо" (в 2016 г. количество пользователей составило 24,7 млн. чел., + 35% к 2015 году [3]), однако, маркетологи полагают, что одних начислений недостаточно, чтобы сохранить внимание потребителя и привлечь новых клиентов. В результате, они пришли к выводу о том, что для полноценного функционирования программ лояльности Банка, необходимо сделать их еще более привлекательными, сформировав цифровую экосистему вместе с партнерами, услугами и товарами которых клиенты будут пользоваться ежедневно. Решение по организации такой платформы было одобрено Наблюдательным советом Сбербанка и внесено в Стратегию 2019–2013. Некоторые проекты уже реализованы, например, "Спасибо от Сбербанка. Путешествия", "Спасибо от Сбербанка. Онлайн", "Спасибо от Сбербанка. Впечатления". Помимо очевидно выгоды от подобного стратегического шага, клиенты Банка могут в первую очередь быть уверенными в выполнении своих обязательств партнерами кредитной организации, а также смогут более быстро и удобно осуществлять покупки, так как в планах Сбербанка разработать клиенториентированную цифровую платформу, максимально удобную для всех сегментов клиентов Банка.

Подобный проект имеет безусловно, много больше достоинств, чем те, которые ограничены клиенториентированностью. Посредством накопленной информации из отчетов данной платформы можно будет уточнить уровень спроса на российские товары в России, за рубежом, и, наоборот, зарубежных товаров на российском рынке; также можно будет отслеживать средние уровни цен на отдельные категории товаров и услуг, динамику покупок по сегментам потребителей и пр. Иными словами, Сбербанк может внести значительный вклад в пополнение статистических баз России более точными данными, что позволит избежать, в частности самому Банку крупных расходов на маркетинговые исследования.

В качестве вывода, можно сказать, что экосистема банка – это особое пространство заинтересованного в успехе взаимодействия всех участников коммерческого процесса кредитной организации, деятельность которой направлена на долгосрочное развитие банка в целом, и

банковской сферы в частности. Клиенты занимают особое место в экосистеме кредитных организаций, что заставляет менеджеров и маркетологов разрабатывать все более новые программы лояльности, чтобы удержать действующих потребителей их продуктов и услуг, и привлечь новых. Однако, по сути, все существующие программы лояльности идентичны друг другу, что не делает их реальным конкурентным преимуществом. Сегодня одним из актуальных выходов из этого стало создание цифровой экосистемы. Цифровая экосистема, как часть эко-

системы банка является социально направленным, в первую очередь, проект, который не ограничивается уже привычными клиентам банков программами лояльности, а выходит далеко за рамки их привлечения с целью коммерческой выгоды. Кроме того, платформа, планируемая к разработке ПАО "Сбербанк", позволит пополнить базы российских статистических служб, оптимизировать торгово-экономические процессы (обеспечить безопасность продаж и покупок, позволит компаниям развиваться за счет дополнительной рекламы и пр.) и т.д.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алещенко В.В. Генезис теории предпринимательских экосистем // Актуальные вопросы развития экономики: Материалы международной научно-практической конференции. 28 ноября 2014 г. / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Карпова и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. – Омск: РОФ "ФРСР", 2014.
2. Бодров А.А., Сенкус В.В. Конкуренция банков и определение конкурентных преимуществ на современном рынке банковских услуг // Вестник Кировского государственного университета, 2013, №2 (54), Т. 1.
3. Годовой отчет ПАО "Сбербанк" за 2016 г. // Официальный сайт Банка. – [Электронный ресурс]: режим доступа <https://2016.report-sberbank.ru/ru#sberbank-today> (дата доступа 16.11.2017)
4. Коробова Г.Г. Банковское дело: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015.
- Манн И.Б. Маркетинг без бюджета. 50 работающих инструментов. – 4-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
5. Маргиева Н. Программы лояльности банков: рейтинг Frank Research Group. – 20.01.2017 // FR. – [Электронный ресурс]: режим доступа <http://finparty.ru/ratings/81409/> (дата доступа 14.11.2017)
6. Неганова В.П. Маркетинг взаимоотношений: механизмы формирования портфеля потребителей // Известия Уральского государственного экономического университета, 2012, №4 (42).
7. Негров В.П., Радюкова Я.Ю. Понятие, сущность и особенности банковской конкуренции // Социально-экономические явления и процессы, 2015, №4, Т. 10.
8. Осентон Т. Новые технологии в маркетинге: золотой ключик к лояльности потребителей. М.: Вильямс, 2003.
9. Покупки, кредиты и вклады: итоги первого полугодия. – Опрос ВЦИОМ от 27.07.2017 // Пресс-выпуск № 3428. – [Электронный ресурс]: режим доступа <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116329> (дата доступа 15.11.2017)
10. Программа лояльности: экосистема как необходимость. – 28.02.2017 // Retail-Loyalty. – [Электронный ресурс]: режим доступа <https://www.retail-loyalty.org/expert-forum/programma-loyalnosti-ekosistema-kak-neobkhodimost/> (дата доступа 15.11.2017)
11. Серебренникова А.И. К вопросу о значении лояльности для деятельности банка // Известия УрГЭУ, 2016, № 6 (68).
12. У каких банков самые выгодные программы лояльности. – 18.01.2017 // РБК. – [Электронный ресурс]: режим доступа <https://www.rbc.ru/money/18/01/2017/587f24eb9a794772d57d05ed> (дата доступа 16.11.2017)
13. Craig A. How Does Your Bank's Loyalty Program Stack Up? – 20.07.2016 // The Financial Brand. – [Электронный ресурс]: режим доступа <https://thefinancial-brand.com/56807/how-does-your-banks-loyalty-program-stack-up/> (дата доступа 14.11.2017)
14. Moore, J.F. Predators and Prey: The New Ecology of Competition. Harvard Business Review. – Vol. 71(3), – 1993. – pp. 75–83.
15. Moore, J.F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. New York, Harper Business, 1996.

© Е.А. Кузнецов, ( [mbtr@bk.ru](mailto:mbtr@bk.ru) ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru

**АСЭР**  
ГРУПП

**Управление государственной и муниципальной собственностью**

XX Всероссийская Конференция, Конгресс-центр ГК "КОСМОС", Москва

26 сентября 2018

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

Реклама

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ В 2017 ГОДУ

### MAJOR TRENDS IN THE VENTURE INVESTMENT MARKET IN RUSSIA TO 2017

*T. Polii-Zanizdra*

#### Annotation

This article is devoted to the description of the current trends in the market of venture financing, which, according to the Russian venture investment Association, in 2017 there have been positive changes. In particular, the total capitalization of venture capital funds has increased. At the same time, some decrease in the activity of market participants is largely cyclical. Against the background of the growth forecasts of the number of venture capital funds with state participation and the positive results of the activities of the leading player in the market – the Fund for the development of Internet initiatives, the author concludes that it is advisable to continue the policy of state support of the industry.

**Keywords:** venture investments, venture funds, state support, information technologies.

*Полиит-Заниздра Татьяна Александровна*  
Аспирант,  
Кубанский Государственный  
Университет, г. Краснодар

#### Аннотация

Данная статья посвящена описанию текущих тенденций на рынке венчурного финансирования, на котором, согласно данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, в 2017 году наметились позитивные изменения. В частности, увеличилась совокупная капитализация фондов венчурного инвестирования. При этом некоторое снижение активности участников рынка имеет в значительной степени циклический характер. На фоне прогнозов роста количества фондов венчурного финансирования с государственным участием и положительных результатов деятельности ведущего игрока на рынке – Фонда развития интернет-инициатив, автор делает вывод о целесообразности продолжения политики государственной поддержки отрасли.

#### Ключевые слова:

Венчурные инвестиции, венчурные фонды, государственная поддержка, информационные технологии.

Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ) в своем обзоре рынка прямых и венчурных инвестиций России за 2017 года отмечает позитивную динамику совокупной капитализации фондов прямого и венчурного инвестирования. Впервые с 2013 года этот показатель увеличился, прирост составил 2,5 млрд долл. В качестве одной из ключевых особенностей текущей рыночной ситуации в документе обозначается значительная роль, которую играют в инвестиционной деятельности фонды с государственным участием. И несмотря на то, что их доля на рынке снизилась с 24% до 22% по объему капитала и с 30% до 28% – по количеству, именно они обеспечили 75% прироста капитализации. [1] Незначительное снижение присутствия государства на рынке венчурного инвестирования в прошедшем году в РАВИ связывают с тем, что свою деятельность завершили фонды "первой волны", запускавшиеся в конце нулевых и начале десятых годов, прежде всего, региональные фонды Министерства экономического развития России. Учитывая текущую активность государственных фондов и, в частности, вывод на рынок новых фондов в форме инвестиционных товариществ Российской венчурной корпорацией (РВК), эксперты РАВИ прогнозируют рост числа венчурных фондов с участием государственного капитала в ближайшие годы не менее, чем в 1,5 раза.

Общее текущее состояние на рынке венчурных инвестиций в России в обзоре характеризуется как относительно стабильное, и по числу, и по объему осуществленных инвестиций. В 2017 году общее количество венчурных фондов в России увеличилось со 177 до 194, а объем их капитализации вырос на 290 млн долл. с 3,78 млрд до 4,07. При этом несколько снизился средний размер одного фонда – с 21,4 до 21,0 млн долл. Всего же в прошедшем году на рынке работало 54 венчурных фонда с государственным участием, объем капитала которых составил 888 млн долл. [1] При этом вопреки существовавшим пессимистическим ожиданиям на рынок достаточно активно выходили новые игроки, из которых более 90% – это российские предприниматели.

Что касается инвестиционной деятельности венчурных фондов, то здесь отмечается дальнейшее снижение числа инвестиций – тенденция, которая началась еще в 2013–14 годах. Так, было осуществлено 178 проектов, по сравнению с 204 годом ранее, т.е. на 14% меньше. Между тем, объем венчурных инвестиций не снизился, составив 125 млн долл. Также продолжило снижаться количество инвестиций венчурных фондов на посевной и начальной стадиях – со 120 до 92, однако их общий объем вырос с 15 млн долл. в 2016 году до 22 млн долл.

в 2017 году. [1] Но несмотря на эту позитивную тенденцию общий уровень активности в этом сегменте по-прежнему существенно уступает показателям 2012 года, когда общий объем венчурных инвестиций на ранних стадиях проектов превышал 120 млн долл., а их средний размер составлял 1,5 млн долл. против текущих 0,2 млн долл. Также второй год подряд продолжили снижаться объемы инвестиций венчурных фондов на стадии расширения. После достижения максимума в 2015 году – 87 млн долл., они сократились до 79 млн долл. в 2016 году и 64 млн долл. – в 2017 году. [1]

Еще одной заметной тенденцией на рынке венчурного инвестирования России в 2017 году в РАВИ считают снижение активных фондов венчурного инвестирования. Доля участников рынка, которые в прошедшем году осуществили хотя бы один вход в проект или выход из него сократилась до 30%, по сравнению с 45% в 2013 году. [1]

*Среди основных причин низкой активности инвесторов в обзоре называется четыре фактора:*

1. Сокращение притока новых венчурных инвестиций, главным образом, из-за ухудшения внешнеполитической ситуации. Так, по сравнению с 2013 годом количество вышедших на рынок венчурных фондов уменьшилось в два раза.

2. Вызывающие наибольший интерес у венчурных инвесторов сферы – блокчейн, виртуальная реальность и т.п. активнее всего развиваются за пределами Российской Федерации, что способствует переориентации многих российских венчурных инвесторов с отечественного рынка на зарубежные.

3. Текущему снижению активности венчурных фондов способствует цикличность данного рынка. После инвестиционного "бума" 2012–13 годов и в условиях складывающейся экономической ситуации инвесторы предпочитают уделять больше внимания уже запущенным проектам и занимают выжидательную позицию.

4. Инерционность инвестиционных процессов создает некоторый временной лаг между появлением позитивных тенденций на рынке и повышением активности венчурных фондов.

Основным игроком на рынке венчурного инвестирования России в настоящее время является Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), созданный по инициативе президента России Владимира Путина в 2013 году. На него приходится 43% от общего числа венчурных инвестиций в 2017 году. Несмотря на то, что формально фонд сформирован из внебюджетных средств, его деятельность осуществляется при активной государственной поддержке. Доминирование этого игрока на рынке отражается и в отраслевой структуре венчурных инвестиций: 58% от их общего объема приходится на проекты

в сфере информационно-коммуникационных технологий.

Общий объем средств, инвестированных ФРИИ в 367 венчурных компаний составил 3,12 млрд руб. Из них почти 2,4 млрд руб. было вложено в компании из Москвы и Санкт-Петербурга. [6] В целом, текущая стоимость активов 274 действующих компаний, в которые было инвестировано 3,03 млрд руб., составляет 4,36 млрд руб. Данная оценка учитывает стоимость последнего раунда инвестиций и объем долговых обязательств портфельных и дочерних компаний перед фондом. При этом на 23 самые успешные компании – "Звездочки" в классификации ФРИИ, приходится 1,54 млрд руб. В число неудачных проектов входит 63 стартапа, которые прекратили свою работу, еще 15 компаний подали заявление на ликвидацию в налоговую инспекцию. Общий объем таких неудачных инвестиций ФРИИ составил 111,3 млн руб. [2]

Из примерно 2000 подаваемых ежегодно заявок на участие в программах ФРИИ отбор проходят около 90 компаний. Программа акселерации рассчитана на три месяца. В случае выполнения заданных по проекту KPI проект получает возможность привлечь дополнительные средства от ФРИИ до 324 млн руб. и внешних частных и институциональных инвесторов. Консультативная и тренинговая работа экспертов фонда позволяет компаниям найти новые возможности роста для своего бизнеса, выйти на новые рынки, в 2–10 раз увеличить выручку и вывести проект не только на самоокупаемость, но и на прибыль. Ключевой элемент программы акселерации – это повышение компетенций сотрудников компании в продажах, маркетинге, аналитике и продакт-менеджменте. [4,5]

Примечательно, что наиболее успешные проекты – "Звездочки", как правило, привлекали инвестиции не только от ФРИИ, но и от других инвесторов. В частности, за пять лет соинвесторами фонда выступило 47 лиц и организаций. 27 из них были бизнес-ангелами, а остальные – корпоративные инвесторы и другие венчурные фонды. В частности, в 2017 году в стартап Semantic Hub, разрабатывающий сервис для оценки новых медицинских препаратов с помощью искусственного интеллекта, 24 млн руб. вместе с ФРИИ вложили предприниматели Валентина Дороничева и Владимира Преображенского. В другой проект фонда – облачную платформу Usedesk 1,4 млн руб. инвестировал бизнес-ангел Павел Калмыков, основатель компании Siblion. [2]

Данный опыт ФРИИ подтверждает тезис, о котором говорил автор в своей статье "Реструктуризация бизнес-процессов на малых инновационных предприятиях в целях привлечения венчурного инвестора". В частности, указывалось на то, что венчурные фонды, в отличие от

других категорий инвесторов, стремятся активно участвовать в деятельности предприятия, оказывают не только финансовую, но и экспертную поддержку проектам. Тем самым они помогают привлекать дополнительное финансирование, выступая своего рода гарантами качественной организации бизнес-процессов на венчурном предприятии. [3] Таким образом, данные, опубликованные РАВИ и ФРИИ в очередной раз подтверждают, что в текущей экономической ситуации даже относи-

тельно скромный объем средств, выделяемых государством на поддержку институтов венчурного финансирования, могут существенно компенсировать негативный эффект от внешних экономических санкций, ограничивающих приток иностранного капитала в отрасль. Поддерживаемые государством специализированные фонды в этой ситуации могут и должны выступать в роли катализаторов, позволяющих привлечь в эту высоко рискованную инвестиционную среду деньги частного капитала.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России за 2017 год, Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), 2017 г., Москва.
2. И. Носырев, Н. Гришин, И. Гайсина, "ФРИИномика: почему взлетают и умирают стартапы", РБК, 04.06.2018, (Электронный ресурс: [https://www.rbc.ru/technology\\_and\\_media/04/06/2018/5b0ea98e9a7947156111513b](https://www.rbc.ru/technology_and_media/04/06/2018/5b0ea98e9a7947156111513b))
3. Полиит-Заниздра Т.А. Реструктуризация бизнес-процессов на малых инновационных предприятиях в целях привлечения венчурного инвестора, "Молодой ученый", 2017 №38, с. 68-71.
4. Типовая программа Акселератора ФРИИ, ФРИИ, 2018 г.,
5. Что внутри Акселератора ФРИИ: 8 сервисов для роста IT-стартапов, Электронный ресурс: <http://www.iidf.ru/media/articles/accelerator/chto-vnutri-akseleratora-frii-8-servisov-dlya-rosta-biznesa-it-startapov/>
6. ФРИИ вложил 600 млн рублей в 39 петербургских стартапов, Интерфакс, 09.06.2018, Электронный ресурс: <http://www.interfax-russia.ru/NorthWest/news.asp?sec=1671&id=941245>

© Т.А. Полиит-Заниздра, ( [tatiana.poliit@gmail.com](mailto:tatiana.poliit@gmail.com) ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



672003, Россия, Забайкальский край, г. Чита, ул. Тракторная, 35а  
т. +7 (3022) 36-80-38, 36-76-20, e-mail: [chita.office@alsglobal.com](mailto:chita.office@alsglobal.com)

[www.als-russia.ru](http://www.als-russia.ru)

#### ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ЗАКАЗЧИКАМ ВЫБОР АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДИК ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

РЕКЛАМА

- золота, платины и палладия
- многоэлементный (до 35 элементов) анализ (почти полное разложение)
- следовых содержаний (литогеохимия, вторичные изменения)
- золота и серебра с использованием гравиметрического окончания
- общего, органического и карбонатного углерода
- общей, сульфатной и сульфидной серы
- объемной плотности ядерных и бороздовых проб
- железа магнетита и массовой доли оксида железа ( II )





## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО АКТИВА

### ACCOUNTING OF A HUMAN ASSET

*A. Runov*

#### Annotation

A human asset is a set of skills, knowledge and skills of an employee of an enterprise. Human assets tend to increase with training, staff development and a downward trend, with the company leaving the company staff. To date, accounting does not include in the list of intangible assets – a human asset, because of the inseparability from its carrier, that is, a person, and because of the complexity of its calculation. But the situation in the real world requires taking this asset into account, since this directly affects the profitability of the business as a whole, and is an important economic indicator that requires measurement. The objective need to add to the structure of the balance section "Personnel organization." In this article, a human asset is represented as a hypothetical accounting entity as its independent unit. Recognition of the asset is subject to the skills and knowledge of the employee from the time of the conclusion of the employment contract, and are accepted by the organization at a provisional initial estimated cost to accounting. To estimate the cost of an asset, a cost approach is used, from the calculation of the amounts spent for training and training.

The article presents practical recommendations for introducing the human asset into the list of intangible assets. Including options for calculation, cost measurement, registration and record keeping, surveillance, account characteristics, financial statements, accounting records. And also the approach of an estimation of deterioration of a human active is opened.

**Keywords:** wear; methodical approach; evaluation; accounting account; the human asset; the level of education; conditional estimated initial cost; financial statements.

*Рунов Артем Алексеевич  
Самарский государственный  
экономический университет  
(СГЭУ), Россия*

#### Аннотация

Человеческий актив – это совокупность навыков, знаний и умений работника предприятия. Человеческие активы имеют тенденцию к увеличению при обучении, повышении квалификации сотрудников и тенденцию к снижению, при выбывании из штата компании работников. На сегодняшний день бухгалтерский учёт не включает в список нематериальных активов – человеческий актив, из-за неотделимости от его носителя, то есть человека, и из-за сложности его расчёта. Но ситуация в реале требует учёта этого актива, поскольку это на прямую влияет на доходность бизнеса в целом, и является важным экономическим показателем, требующим измерения. Раскрыта объективная необходимость добавления в структуру баланса раздела "Персонал организации". В данной статье человеческий актив представляется, как гипотетический объект бухгалтерского учёта, как его самостоятельная единица. Признанию активом подлежат навыки и знания сотрудника с момента заключения трудового договора, и принимаются организацией по условной первоначальной расчётной стоимости к бухгалтерскому учёту. Для оценки стоимости актива применяется затратный подход, из расчёта сумм затраченных средств на обучение и подготовку кадров.

В статье представлены практические рекомендации внедрения в список нематериальных активов – человеческого актива. В том числе варианты расчёта, стоимостного измерения, регистрации и ведения учёта, наблюдения, характеристики счёта, финансовая отчетность, бухгалтерские записи. А также раскрыт подход оценки износа человеческого актива.

#### Ключевые слова:

Износ; методический подход; оценка; счет бухгалтерского учета; человеческий актив; уровень образования; условная расчётная первоначальная стоимость; финансовая отчетность.

#### Рабочая гипотеза

Увеличение человеческого актива осуществляется путем инвестирования финансов в теоретическое и практическое обучение сотрудников организации, отражение в корреспонденции счетов бухгалтерского баланса со счетом "добавочный капитал".

Не увеличивают первоначальную стоимость человеческого актива издержки в период функционирования, они относятся к текущим затратам.

Стоимость активов не амортизируется.

**П**роблематика человеческого актива заключается в недостаточно полном теоретическом обосновании. Не закреплены точные официальные понятия и определения человеческого актива. До сих пор научные работники не пришли к общему варианту оценки его стоимости. А бухгалтерское сообщество не признает персонал организации, как самостоятельный объект бухгалтерского учета, относя его к работе кадровой службы, ведущей соответствующий учет кадров. Относительно руководства компании все большее количество управленцев сталкиваются с необходимостью восполнения данного пробела, пытаясь заменить его альтернативными способами учета.

Обзор исследований по тематике

Одно из значимых направлений развития бухгалтерского учета является внедрение учета активов компании, которые на данный момент не поддаются точной финансовой оценке, но управление которыми приведет к улучшению экономики организации. Именно по этой причине рекомендуется включить в состав объектов бухгалтерского учета все активы, над которыми организация осуществляет контроль, в том числе и человеческие активы.

Создатель концепции учета человеческих ресурсов Э. Фламхольц, придерживался мнения, что при принятии стратегических управленческих решений необходима бухгалтерская информация о человеческом ресурсе. Применяться такая информация должна и при оценке инвестиционных потребностей. Как правило инвестируются лишь физические активы, поскольку стандартный подход не признает человеческих инвестиций. Рекомендуется добавить вложения в человеческие ресурсы, поскольку это эффективное и долгосрочное вложение, а учет позволит отслеживать текущую ситуацию и управлять ей. [11].

Рабочая сила актив компании

Человеческий актив – это комплекс навыков, знаний и умений сотрудника, его деловые и интеллектуальные качества, имеющие положительную тенденцию влияния на экономику организации, увеличение дохода. Несмотря на отсутствие материальной формы выражения, в прямом смысле этого слова человеческий актив имеет аргументы относительно своего существования. Он способен расти, снижаться, возникать, а также прекращаться для конкретной организации в определенный момент времени.

**Признаки, идентифицирующие актив:**

*А) Получение экономических выгод от использования актива.*

Заключая трудовой договор, сотрудник соглашается на использование его человеческого актива на протяжении всего срока действия договора. Он предоставляет в распоряжение организации свою рабочую силу, которая в свою очередь является составным элементом деятельности компании, тем самым предоставляя возможность компании осуществлять производство и продажу работ, услуг, товаров и получать экономические выгоды.

*Б) Подконтрольность актива.*

Сотрудник, как носитель актива, при трудоустройстве в организацию продает свою рабочую силу по трудовому договору.

Рабочая сила неотделима от человеческого актива, ее качество и уровень определяются данным фактором. Работодатель при поиске кандидата на должность выставляет определенные требования к уровню образования, стажу работы, наличию определенных навыков, умений и др., тем самым задает требования к качеству актива, его начальный уровень в организации. В последующем осуществляет контроль путем обязывания сотрудника к выполнению своих трудовых задач, соблюдению регламентов, инструкций и т.д. В случае нарушений привлекает к дисциплинарной ответственности.

Таким образом организация реализует свои полномочия влияния на доходность и по факту реализует право контроля в отношении актива.

*В) Финансовая оценка актива.*

До прихода человека в организацию, он получает определенное воспитание, образование, специальность. Вместе с меняющимися условиями труда, продиктованными развитием организации и адаптацией ее к изменениям внешних экономических факторов работник получает новые и совершенствует старые навыки, повышает квалификацию. Финансовую оценку данного вида актива можно обозначить как денежное выражение полученных навыков, умений и знаний сотрудника.

Человеческий актив может выступать объектом бухгалтерского учета, поскольку его первоначальная стоимость определяема, сотрудник способен оказать позитивное влияние на экономику организации, а организация имеет право на получение экономической выгоды от использования этого актива.

Определить бухгалтерский учет данного актива можно как организованную систему сбора информации в финансовом выражении, путем постоянного документального учета, регистрации и обобщения.

Учетная политика основывается на следующих методах бухгалтерского учета – первичное наблюдение, стоимостного измерения, текущей группировки, итогового обобщения.

Представим, что в организацию трудоустроивается человек выпускник высшего учебного заведения, в организации становится больше на одного сотрудника, на баланс добавляется человеческий актив. Отображается его начальный уровень согласно объема полученных знаний – на основании документа об образовании. При прохождении сотрудником обучения за время работы в карточку добавляются новые активы. После проведения переоценки так же вероятно уменьшение или увеличение человеческого актива. А проверка достоверности записей осуществляется в ходе инвентаризации.

*Информация о стоимости человеческих активов может быть представлена в следующих разделах баланса:*

**1) в активе баланса, в I разделе "Внеоборотные активы"**

Активы данной категории являются долгосрочными в использовании, как правило в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла организацией не планируется его продажа.

Что касается человеческих активов – трудовой договор в большинстве случаев заключается на неопределенный срок (неопределенно – длинный), и не менее пяти лет при заключении срочного договора, в связи с тем, что целью привлечения сотрудников является необходимость непрерывного осуществления действий производственного или управленческого характера.

**2) в активе баланса, во II разделе "Оборотные активы"**

Здесь производится учет предметов труда, затраты на них вносятся в себестоимость продукта, средства, вложенные в оборотный актив в полной мере, возвращаются каждый кругооборот.

Согласно Марксистской теории следует, что затраты на рабочую силу являются оборотным капиталом, оборот переменного капитала идентичен другим элементам, затраты покрываются за счет включения в цену товара.

**3) забалансовые счета**

Забалансовые счета – это счета, используемые для обобщения информации о наличии ценностей и их движении, временно находящихся в пользовании и / или распоряжении хозяйствующего субъекта, но не принадлежащих ему.

Ведение представляется по простой схеме, без применения двойной записи. Операции отражаются по дебету или кредиту счета.

Необходима корректировка структуры бухгалтерского баланса. А именно – введение нового раздела "Персонал организации" в имеющуюся структуру. Содержание раздела – стоимость актива на начало периода, объем инвестирования в человеческие активы из собственных финансовых ресурсов компании.

**Затраты на персонал организации**

Рассматривая понятие "Рабочая сила", можно разделить его на два подпонятия, физическая сила, то есть непосредственно сам труд, и способности к нему. Не считается стоимостью человеческого актива заработная плата сотрудника, поскольку это цена труда, так же, как и взносы в фонды социального страхования, в пенсионный фонд, затраты на лечение и медицинское обслуживание, и другие подобные расходы. Затраты при найме сотрудника на поиск, подбор, оценку, отбор, на со-

держании отдела кадров, оплату рекрутским агентствам так же не влияют на стоимость человеческого актива. Данные расходы относятся они к текущим издержкам, согласно Положения "О составе затрат по производству и реализации продукции включаемых в себестоимость продукции с учетом отраслевых особенностей".

**Расчет стоимости человеческого актива**

По аналогии с методом расчета индивидуального человеческого капитала М.М. Критского, откорректирован и построен метод оценки стоимости человеческого актива [5]. Отличие от метода М.М. Критского состоит в порядке расчета, а именно в финансовую оценочную стоимость не входят расходы на содержание сотрудника, в плане затрат на проживание. Предложенный метод расчета, частично ограниченный в сравнении с методом, предложенным Г. Беккером, за счет отсутствия включения расходов на подбор, оценку сотрудников, повышение техники безопасности, вложений в их здоровье, и другие дополнительные расходы.

За начальную стоимость человеческих активов принимаем сумму инвестированных окружением вложений в образование, подготовку человека – будущего сотрудника. Предлагаемый подход, базируется на расчете расходов на образование, подготовку сотрудника на дату финансовой оценки в нормативной оценке стоимости всех этапов общего, начального, среднего и высшего профессионального образования, и всех других затрат на подготовку и обучение. На основании нормативной стоимости на образование производится расчет и в учет вводится условная первоначальная стоимость человеческого актива.

Руководствоваться определением "приобретенный актив", относительно образования до поступления на работу в компанию и "вновь созданный актив", относительно полученного за время работы на предприятии образования и внутренне созданных активов.

*Так же руководствоваться определением относительно источников финансирования:*

- ◆ "Собственные источники" – финансирование работодателем за счет средств компании.
- ◆ "Внешние источники" – финансирование за счет бюджета семьи, средств самого человека, банковского кредитования, бюджетных ассигнований и других внешних источников, не имеющих прямого отношения к предприятию.

**Бухгалтерские счета**

В план счетов бухгалтерского учета необходимо введение раздела "Человеческие активы". Отражать в учете

операции по движению человеческих активов и инвестирование в человеческие активы.

#### Переоценка человеческого актива

При проведении переоценки актива используется метод прямого пересчета и индексный метод.

◆ Метод прямого пересчета основан на данных о текущих нормативах стоимости подготовки, обучения.

◆ Индексный метод основан на рассчитываемых Росстатом индексов – дефляторов, с помощью которых производится переоценка актива.

#### Износ человеческого актива

Человек, как носитель актива, не является компьютерной базой данных, где вся информация суммируется и складывается в отдельные папки. Полученные навыки утрачиваются с течением времени, знания устаревают, частично стираются из памяти, в связи с чем, рекомендован расчет износа человеческого актива прямо пропорционально отработанному периоду трудовой деятельности. Перечисленные факты означают потерю полезности, а значит снижают стоимость актива. В балансе отражаем по условной расчетной первоначальной стоимости с одновременным отражением за балансом суммы накопленного износа человеческого актива.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агеева О.А. Требования к формированию отчетности по МСФО // Бухгалтерский учет. 2006. №14. С. 51–57.
2. Беккер Г. Человеческий капитал. Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал // США: ЭПИ. 1993. №11. С. 109–119.
3. Гошунова А.В. Контроль в бухгалтерском учете инвестиций в человеческий капитал спортивных организаций // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: материалы докладов Международной научно–практической конференции, 28 апреля 2014 г. Новосибирск: ЦРНС. 2014. С. 157–163.
4. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. М.: Наука. 2002. 309 с.
5. Критский М.М. Экономическая теория и хозяйственная реформа / Сб. науч. тр. СПбГИЭА. СПб. 1995. 125 с.
6. Кутер М.И. Бухгалтерский учет: основы теории. Учеб. пособие. М.: Экспертное бюро – М. 1977. 496 с.
7. Мейриева М.А. Развитие методического обеспечения учета и анализа человеческих ресурсов коммерческой организации: стратегический аспект: специальность: 08.00.12 дис. канд. экон. наук / Ростовский гос. экон. ун-в. Ростов н/Д. 2006. 27 с.
8. Мирзоян Н.В. Оценка стоимости недвижимости // Московская финансово–промышленная академия. – М. 2005. 199 с.
9. Палий В.Ф. Человеческий капитал: вопросы учета и оценки // Бухгалтерский учет. 2011. №6. С. 80–84.
10. Фитц–енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал. Измерение экономической ценности персонала. М.: Вершина. 2006. 320 с.
11. Flamholtz Eric G.: Human Resource Accounting: Advances in Concepts, Methods, and Applications The Jossey–Bass management series, Издатель Springer Science & Business Media. 2012. 390 с.
12. Newman B.H. Accounting Recognition of Human Capital Assets, 1999. New York: Pace University Press. 120 с.

© А.А. Рунов, ( ruinovAA@samng.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru

**АСЭР**  
Групп

**КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ:  
правовые вопросы**

Отель "Арагат Парк Хаятт Москва"

**27 сентября 2018, Москва**

РЕКЛАМА

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

# ЭФФЕКТЫ ВЗАИМНОЙ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА: ФАКТОРЫ СДЕРЖИВАНИЯ И РОСТА

EFFECTS OF MUTUAL AND FOREIGN  
TRADE OF THE MEMBER STATES  
OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION:  
FACTORS OF CONTAINMENT AND GROWTH

V. Abramov

## Annotation

The article analyzes the current state as well as the development factors of the single market of goods of the Eurasian Economic Union (Union). Positive effects have been revealed in the mutual and foreign trade of the integration association, considerable attention has been paid to the research of the factors holding back the growth of volumes of mutual trade. Offers and recommendations on increasing the effectiveness of the Eurasian integration are formulated.

**Keywords:** bilateral trade, Eurasian economic Union, the performance of mutual and foreign trade, integration effects, factors, competitiveness.

Абрамов Валерий Леонидович

Д.э.н., профессор, г.н.с.,

Финансовый университет

при Правительстве РФ

## Аннотация

В статье проанализированы текущее состояние, а также факторы развития единого рынка товаров Евразийского экономического союза (Союз). Раскрыты позитивные эффекты во взаимной и внешней торговле интеграционного объединения, значительное внимание уделено исследованию факторов, сдерживающих рост объемов взаимной торговли. Сформулированы предложения и рекомендации по повышению эффективности евразийской интеграции.

## Ключевые слова:

Взаимная торговля, Евразийский экономический союз, показатели взаимной и внешней торговли, интеграционные эффекты, факторы, конкурентоспособность.

Формирование единого рынка товаров, услуг, рабочей силы и капитала является важнейшей целью формирования экономических интеграционных союзов в глобальной экономике, способствующей повышению конкурентоспособности национальных экономик. В данном контексте проанализируем текущее состояние, а также факторы развития единого рынка товаров Евразийского экономического союза (Союз). Отметим, что в соответствии со второй частью Договора о ЕАЭС, в рамках Таможенного союза государств – членов: функционирует внутренний рынок товаров; применяется Единый таможенный тариф (ЕТТ) и иные меры регулирования внешней торговли товарами с другими странами; действует единый режим торговли товарами в отношениях с третьими странами; осуществляется единое таможенное регулирование; осуществляется свободное перемещение товаров между территориями государств – членов без применения таможенного декларирования и государственного контроля (транспортного, санитарного, ветеринарно-санитарного, карантинного фитосанитарного) за исключением случаев, предусмотренных Договором. [1] При этом под внутренним рынком понимается единое экономическое пространство, в котором обеспечено свободное передвижение товаров, лиц, услуг и ка-

питалов. Тем самым не предусматривается применение во взаимной торговле ввозных и вывозных таможенных и иных видов пошлин, налогов и сборов, мер нетарифного регулирования, специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, за исключением некоторых случаев. Исходя из этого, показатели взаимной и внешней торговли являются важнейшими критериями успешного интеграционного взаимодействия государств – членов ЕАЭС на мировом рынке, характеризующими конкурентоспособность национальных экономик. [2]

Данные табл. 1. свидетельствуют о том, что совокупный объем внешнеторговых операций государств – членов ЕАЭС, исчисляемый как суммарный объем внешней торговли с третьими странами и взаимной торговли, начиная с 2010 года, не имел достаточно ярко выделенной и четкой тенденции. До 2012 года их объем возрастал, достигнув максимального значения, которое составило 107021 млн. долл. В последующем, совокупный объем внешней торговли начал сокращаться и уже в 2014 году составил 985639 млн. долл., а в 2015 году он снизился до 505442 млн. долл. (51,28% от уровня 2014 года), в 2016 году отмечается незначительный рост (509372 млн. долл.).

Таблица 1.

Динамика внешней торговли стран-участников ЕАЭС в 2010-2016 гг., в млн. долл. США.

Годы	ЕАЭС		В том числе									
			Армения		Беларусь		Казахстан		Кыргызстан		Россия	
	Млн. долл.	% к предыдущему периоду	Млн. долл.	% к предыдущему периоду	Млн. долл.	% к предыдущему периоду	Млн. долл.	% к предыдущему периоду	Млн. долл.	% к предыдущему периоду	Млн. долл.	% к предыдущему периоду
<i>Взаимная торговля</i>												
2010	94371,0		-	-	29076,9		18898,7		-	-	46395,4	
2011	126149,9	133,7	-	-	40798,6	140,3	23029,1	121,9	-	-	62322,2	134,3
2012	135633,1	107,3	-	-	44787,1	109,8	23888,3	103,7	-	-	66957,7	107,4
2013	128892,0	95,0	-	-	40697,0	90,9	24603,7	102,0	-	-	63591,3	95,0
2014	116942,5	90,7	-	-	38340,9	94,2	21031,4	85,5	-	-	57570,2	90,5
2015	45605,3	75,2	256,2	79,1	11007,8	68,0	5120,3	71,6	399,8	62,7	28821,2	78,1
2016	42536,4	93,3	392,1	153,0	11255,1	102,2	3917,6	76,5	417,5	104,4	26554,2	92,1
<i>Внешняя торговля с третьими странами</i>												
2010	686278,6		-	-	31090,9		72496,7		-	-	398764,8	
2011	907231,2	132,2	-	-	46380,6	149,2	98212,6	135,5	-	-	762638,0	191,3
2012	934586,0	103,1	-	-	47679,5	102,8	108919,3	110,9	-	-	777987,6	102,0
2013	932960,8	99,8	-	-	39531,0	82,9	108902,3	99,9	-	-	784527,0	100,8
2014	868696,6	93,1	-	-	38246,1	96,8	99724,0	91,6	-	-	730726,5	93,1
2015	579350,0	66,4	3446,6	76,5	28742,5	75,4	60191,6	61,0	3129,0	72,2	483840,2	66,5
2016	509789,5	88,0	3560,5	103,3	24368,3	84,8	48366,9	80,4	3500,5	111,9	429993,3	88,9

\* Источник: расчеты автора на основе данных Евразийской экономической комиссии. Статистика внешней и взаимной торговли. Официальный сайт: URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr-i-makroec/dep-stat/union-stat>. Дата обращения: 15.05.2018 г.

Обозначенное снижение обусловлено в значительной степени за счет сокращения экспортных операций с третьими странами, объем которых в 2014 году составил 556800 млн. долл., за 2015 год – всего 285896 млн. долл., в 2016 году объем несколько возрос и составил 308265 млн. долл.

Сокращение операций по экспорту оказалось менее значимым, их объем в 2013 году имел максимальное значение в 409665 млн. долл., в 2014 году он сократился лишь на 9,6%, но в последующем году снижение оказалось более существенным. Данные таблицы 1 убедительно свидетельствуют о снижении объемов внешней торговли как с третьими странами, так и объемов взаимной торговли между странами – участниками Союза, за исключением недавно присоединившихся стран, у которых объемы взаимной торговли несколько увеличились по сравнению с 2015 годом.

Следует отметить, что за период 2010–2016 годов удельный вес взаимной торговли государств–членов Союза в общем объеме внешней торговли вырос весьма незначительно: с 12,09% в 2010 году до 14,40% в 2016 году, что указывают на преобладание торговли государств–членов Союза с третьими странами (около 88% в 2010 году), а в 2016 году она снизилась до 85,6%. В 2015 году отмечалось увеличение доли взаимной торговли до 13,55%, что связано с вступлением в Союз новых членов (Армении и Кыргызстана). В основном по этой же причине доля взаимной торговли в 2016 году выросла до 14,4%, что позволяет говорить о том, что интеграционные процессы пока не приносят значительных эффектов во взаимной торговле.

Объемы экспорта в третьи страны также превышает объемы экспорта в страны–участники интеграционного союза. Совокупный объем экспорта во внешней торговле

имел максимальное значение в 2012 году (593661,8 млн. долл.), а его минимальное значение зафиксировано за 2016 год (308 264,8 млн. долл. США). При этом экспорт в страны-участники Союза имел в анализируемом периоде максимальное значение в 2012 году (67856,4 млн. долл.), а в 2016 году он снизился до 42 958,7 млн. долл.

Удельный вес экспорта в третьи страны в общем объеме экспорта снизился с 90,27% в 2010 году до 87,80% в 2016 году, соответственно, увеличилась доля экспорта во взаимной торговле стран Союза, составившая в 2016 году величину в 12,2% от общего объема экспорта.

Российская Федерация лишь 9,3% своих экспортных операций осуществляет со странами-участниками Союза и 90,7% – с третьими странами. Наиболее активно экспортирует в государства-участники ЕАЭС Республика Беларусь (48,4% всего своего экспорта), а в третьи страны – 51,6%. У Республики Казахстан в 2016 году доля своих экспортных операций со странами ЕАЭС составила 10,7%, а в другие страны – 89,3%. Удельный вес экспорта во взаимной торговле в общем объеме Кыргызстана в 2016 году составил 28,3%, а в третьи страны – 71,7%. Республика Армения 78,0% всего объема экспорта направляет в третьи страны и 22,0% – в страны-участники интеграционного объединения.

Объемы импорта из третьих стран также превышают объемы взаимного импорта. Совокупный объем импорта во внешней торговле имел максимальное значение в 2014 году (345292,9 млн. долл.), а минимальное значение отмечено за 2016 год – 201 107,9 млн. долл. США.

В исследуемом периоде объем взаимного импорта не превышал значения 67776,7 млн. долл., достигнутого в 2013 году, он снизился в 2016 году до 42427,9 млн. долл. При рассмотрении структуры импортных операций, следует отметить, что удельный вес импорта из третьих стран в общем объеме экспорта в 2010–2014 годах составлял в среднем 84,29%. В 2016 году произошло снижение удельного веса импорта из третьих стран в общем объеме импорта до 82,6%, соответственно, удельный вес импорта во взаимной торговле в общем объеме импорта возрос и составил 17,4%.

Российская Федерация как наиболее крупная экономика активно импортирует товары и услуги из третьих стран, удельный вес которых в общем объеме импорта России составляет 92,1%, на долю объема импорта во взаимной торговле со странами участниками Союза приходится всего лишь 7,9% всего объема. В целом, удельный вес импорта во взаимной торговле государств-членов Союза составляет 17,4%, что несопоставимо с ведущими интеграционными группировками мира, имеет значительные резервы для увеличения. [3] Республика Бе-

ларусь имеет наибольший удельный вес импорта во взаимной торговле, который составляет более половины (55,7%) всего объема импорта страны. Высока доля импорта во взаимной торговле у Республики Кыргызстан (40,7%), Республики Казахстан (39,9%), Республики Армения (32,9%).

Таким образом, подводя итоги проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что локомотивом внешней торговли интеграционного союза является Российская Федерация, однако в наибольшей степени эффекты от взаимной торговли в рамках Союза получают другие государства-члены, в первую очередь такие государства как Республика Беларусь, Республика Казахстан и Республика Кыргызстан.

На сегодняшний день в значительной степени отрегулированы вопросы таможенно-тарифного регулирования, единый рынок товаров является наиболее проработанным в правовом отношении, а регулирование осуществляется в значительной степени на наднациональной основе.

Среди факторов успеха интеграции на данном направлении можно отметить, что они обусловлены отработанной правовой базой и практической деятельностью на этапе функционирования ТС ЕврАзЭС, являющегося предтечей современного этапа евразийской интеграции.

По своей сути, регулирование перемещения товаров внутри любого интеграционного объединения служит первичным этапом на пути к более высокому уровню интеграции в других сферах.

Однако наряду с факторами, способствующими развитию единого рынка товаров государств-членов Союза, имеются существенные сдерживающие факторы, которые в настоящий момент препятствуют развитию свободы движения товаров. В первую очередь, негативное влияние на развитие единого рынка товаров Союза оказывают сохраняющиеся барьеры, изъятия и ограничения. Они требуют гораздо более серьезных усилий по сравнению с достигнутыми результатами в силу необходимости согласования гораздо более сложных вопросов, касающихся ограничений и изъятий. Последние подразумевают под собой отступления от неприменения государством – членом общих правил функционирования внутреннего рынка, предусмотренных правом Союза, а ограничения – преграды, вызванные отсутствием надлежащего правового регулирования экономических отношений, в рамках интеграционного объединения. По своей сути, изъятия и ограничения означают естественные пределы интеграции [4]. Таким образом, если устранение ограничений не потребует возможного пересмотра и нового согласования значительной части документов, составляющих право Союза, то изъятия, если они не связаны с переходным периодом ин-

теграции двух "новых" для единого экономического пространства стран – Армении и Кыргызстана, требуют серьезной работы по своему устраниению.

Во-вторых, имеется группа экономических факторов, препятствующих развитию единого рынка товаров Союза, обусловленная структурными и макроэкономическими дисбалансами ЕАЭС. Ключевую роль здесь играют слабая диверсификация национальных экономик, высокая доля минерального и другого сырья во взаимной торговле, и, как следствие, имеющаяся существенная зависимость от мировой экономической конъюнктуры, высокая волатильность валютных курсов. Несмотря на то, что удельный вес минерального сырья во взаимной торговле стран – членов ЕАЭС существенно снизился в стоимостном выражении (с 74 и 40% в 2014–2015 гг., до 27,1% в 2016 г.), это произошло в большей степени благодаря общемировому снижению цен на энергоносители в этот период, и в гораздо меньшей степени – за счет роста удельного веса несырьевых товаров в общем объеме взаимной торговли [5]. Анализ отраслевого развития промышленности государств – членов Союза свидетельствует о том, что машиностроительные и высокотехнологические отрасли, которые определены как приоритетные для Союза, обладающие потенциальными конкурентными преимуществами, не являются основными драйверами экономического роста для национальных экономик. При этом в некоторых отраслях спад или отсутствие экономического роста стали одной из основных причин сокращения взаимной торговли в ЕАЭС (–24,8% в 2015 г. и –6,7% в 2016 г.) и внешней торговли с третьими странами (–33,6% и –12%). Сокращение объемов внешней торговли в третьи страны оказалось более значительным, чем в сфере взаимной торговли. Отмечается весьма низкие темпы восстановительного роста экономик государств – членов ЕАЭС в 2015–2016 гг. Отчасти оно связано как с кризисными явлениями в мировой экономике (низкие мировые цены на основные экспортные товары, падение спроса на эти товары у основных покупателей, падение курсов национальных валют по отношению к доллару и евро, и т.п.), так и структурными проблемами национальных экономик (значительной долей ТЭК в экспортных поставках России, Казахстана и Беларуси, низкой долей машиностроения), а также геополитическими причинами (санкциями против России и российскими контрсанкциями). Поэтому актуальнейшей задачей становится поиск внутренних резервов союза и использование интеграционных возможностей.

По оценкам ЕЭК, дополнительный эффект от интеграции для обрабатывающей промышленности в перспективе до 2030 г. в среднем по Союзу составит всего 0,3%, что делает проблему дальнейшей диверсификации экономик государств – членов ЕАЭС (в первую очередь России и Казахстана как стран с наибольшей удельной долей минерального сырья в экспорте) одним из приоритетных сдерживающих факторов развития единого рынка това-

ров ЕАЭС. Такая диверсификация должна осуществляться в большей степени за счет расширения производственной кооперации и формирования единых цепочек создания добавленной стоимости в рамках всего Союза. В случае опоры исключительно на национальные стратегии, возникает угроза введения отдельными странами ограничений на импорт на их территорию товаров не только третьих стран, но и государств – членов ЕАЭС, которые потенциально могут конкурировать с национальными производителями, что и происходит на данный момент.

Нельзя сбрасывать со счетов и влияние политических факторов на динамику развитию единого рынка товаров ЕАЭС в средне – и долгосрочной перспективе. Значительное влияние оказал такой внешний фактор как обострение отношений России и стран Запада, вызванное экономическими санкциями и российскими контрсанкциями. При этом неоднократно фиксировалась ситуация, когда продукты питания из ЕС и даже Украины поставлялись на территорию стран Союза (в значительной степени в Беларусь), а затем реэкспортировались на территорию Российской Федерации под видом товаров белорусского происхождения. Подобная практика создала серьезные трения между партнерами по Союзу, свидетельствует о недостаточной согласованности экономических интересов стран и их хозяйствующих субъектов. Возможное решение названной проблемы видится в принятии комплексных мер: в согласовании экономических интересов, в дальнейшем совершенствовании и согласовании правил определения происхождения товаров, в развитии независимой наднациональной системы мониторинга и сертификации товаров, в разрешении торговых споров и возможных коллизий в Суде ЕАЭС [6].

Перспективы увеличения объемов взаимной торговли, для повышения интеграционных эффектов во взаимной торговле связаны с введением в действие с 1 января 2018 года Таможенного кодекса (ТК) ЕАЭС, который упрощает целый ряд таможенных процедур. В частности, он предусматривает учет и исполнение значительной части заключенных международных соглашений государств – членов Союза основывается на международных конвенциях и обязательствах государств – членов Союза в рамках ВТО, приоритет отдается электронному декларированию, а применение письменного декларирования возможно только в определенных, исключительных случаях, предусмотрена возможность подачи таможенных деклараций без подтверждающих документов также возможность автоматического совершения таможенных операций в информационной системе, ряд других мер [7].

Можно прогнозировать, что принятие Таможенного кодекса ЕАЭС, функционирование единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, единого таможенного тарифа ЕАЭС, а также использование преимуществ наднациональным регулированием позво-



лит обеспечить более эффективное функционирование единого рынка товаров в ближайшей перспективе.

Оценивая перспективы развития евразийской интеграции, следует также иметь в виду, что до 2025 г. планируется устранить сохранившиеся препятствия "в сфере движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, обеспечить создание единого рынка энергоресурсов, развитие скоординированной промышленной и аграрной политики, обеспечить развитие общей цифровой экономики, координацию внешнеэкономических связей, создание интегрированной транспортной и логистической инфраструктуры [8].

В перспективе успешное развитие интеграции стран – участников ЕАЭС в рамках единого рынка товаров будет зависеть от динамики преобразований нетарифных барьеров, проведения согласованной промышленной и макроэкономической политики.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Интеграционные эффекты во взаимной торговле государств – членов ЕАЭС имеют позитивную динамику проявляются в росте взаимной торговли, росте несырьевого экспорта, снижении объемов импорта из третьих стран. Наряду с этим отмечается и наличие факторов, сказывающихся на динамике роста интеграционных эффектов в исследуемой сфере. В частности, значительную роль играет группа экономических факторов, препятствующих развитию единого рынка товаров Союза, которая отно-

сится к структурным и макроэкономическим дисбалансам ЕАЭС. При этом основными структурными проблемами Союза являются макроэкономическая несбалансированность стран – участниц, низкий уровень конкурентоспособности национальных экономик, наряду со значительными расхождениями по параметрам эффективности и производительности труда, слабая диверсификация экономик государств – членов Союза, высокая доля минерального и другого сырья во взаимной торговле, и, как следствие, значительная зависимость от мировой экономической конъюнктуры, высокая волатильность валютных курсов. Внешним фактором по отношению к ЕАЭС в данном случае является обострение отношений России и стран Запада, вызванное секторальными санкциями стран ЕС, США и некоторых других стран.

Для повышения эффективности евразийской интеграции необходимо применение инструментов и механизмов взаимодействия в рамках ЕАЭС по трем основным направлениям: реализация потенциала общего рынка, углубление промышленной кооперации, развитие научно-технического сотрудничества. Диверсификация промышленных секторов должна осуществляться в большей степени за счет расширения производственной кооперации и формирования единых цепочек создания добавленной стоимости в рамках всего Союза. Развитие промышленного сотрудничества между странами-участниками, реализация крупных инвестиционных и инновационных проектов способны дать импульс повышению конкурентоспособности и инновационной активности промышленных комплексов государств – членов Союза.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Договор о Евразийском экономическом союзе, 29 мая 2014 г. (с изменениями и дополнениями). Статья 63. URL: <http://www.consultant.ru>. Дата обращения: 15.09.2017.
2. Абрамов В.Л. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ национальных экономик на основе евразийской интеграции: проблемы теории и практики // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. 2015. № 9–10. Григорян К.Г. Система индикаторов региональной экономической интеграции. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2012>. Дата обращения: 05.06.2018;
3. Гельвановский М.И. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок // Евразийская экономическая интеграция. 2012. № 14. – С 23 –31.
4. Барьеры, изъятия и ограничения Евразийского экономического союза. Доклад, Москва, 2017. Евразийская экономическая комиссия. Официальный сайт. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/БАРЬЕРЫ,%20ИЗЪЯТИЯ%20И%20ОГРАНИЧЕНИЯ%20ЕВРАЗЙСКОГО%20ЭКОНОМИЧЕСКОГО%20СОЮЗА%20-%20ДОКЛАД%202017.pdf/>. Дата обращения: 06.06. 2018.
5. Абрамов В.Л., Алексеев П.В. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ государств – членов ЕАЭС в инвестиционной сфере // Финансы: теория и практика. 2017. Т. 21. Вып. 4. С. 116–125.
6. Абрамов В.Л. Экономическая устойчивость национальных экономик государств – членов ЕАЭС как фактор формирования конкурентных преимуществ: теория и практика // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2017. №10. С. 3–8.
7. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). Официальный сайт компании "КонсультантПлюс". URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc-LAW-215315/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc-LAW-215315/) (Режим доступа 06.06.2018г.)
8. Евразийская экономическая интеграция.2017, Доклад №43. Евразийский Банк Развития. EDB-Centre –2017 –Report-43 –EEI –RUS.pdf. Официальный сайт. <https://eabr.org/analytics/integration-research/cii-reports/?YEAR=all&SECTION=razvitie-integratsii-v-eaes>. (Режим доступа 06.06.2018г.)

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ В РОССИИ, СНГ И ЕС: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

### THEORY AND PRACTICE OF SIGNING ELECTRONIC AGREEMENT IN RUSSIA, CIS, AND EU COUNTRIES

*E. Ahverdiev*

#### Annotation

The article deals with issues related to the conclusion of the contract in electronic form. In modern legal realities, there is a tendency to change the entire business environment, which is changing in the lap of information society. The object of consideration in this article are the Federal legislation of the Russian Federation relating to the regulation of electronic contracts; legal acts of the CIS and the EU, as well as judicial practice of Russia and England. Domestic legal regulation in the considered part is in its infancy, which shows the lack of categorical apparatus and eclectic judicial practice. More progressive when the comparative analysis has shown himself to be the legislation of Western European countries and the EU. At the same time, it should be noted that, for example, in the CIS model laws, the conceptual apparatus associated with the conclusion of contracts in electronic form, receives the most detailed consolidation. According to the results of the study, the measures that in our opinion can give impetus to the modernization of Russian legislation are proposed. Of course, the recommendations presented will not be able to give a momentary positive effect. However, these measures can become a basis for changing the negative trends of judicial practice.

**Keywords:** electronic contract, qualified electronic signature, offer, e-Commerce, contract form, UNISTRAL, equality of the parties.

*Ахвердиев Эрвин Алибекович*  
*Волгоградский*  
*государственный университет*

#### Аннотация

В представленной статье рассматриваются вопросы, связанные с заключением договора в электронной форме. В современных правовых реалиях прослеживается тенденция на изменение всей деловой конъюнктуры, которая изменяется в лоне информатизации общества. Объектом рассмотрения в настоящей статье стали федеральное законодательство Российской Федерации, относящееся к регламентации электронных договоров; нормативно-правовые акты СНГ и ЕС, а также судебная практика России, Англии. Отечественное правовое регулирование в рассматриваемой части находится в зачаточном состоянии, что показывает отсутствие категориального аппарата и эклектичность судебной практики. Более прогрессивным при компаративном анализе оказалось себя законодательство стран Западной Европы и ЕС. В то же время, следует заметить, что, например, в модельных законах СНГ понятийный аппарат, связанный с заключением договоров в электронной форме, получает наиболее развернутое закрепление. По итогам исследования предложены меры, которые на наш взгляд способны придать импульс для модернизации российского законодательства. Конечно, представленные рекомендации не смогут дать сиюминутный положительный эффект. Однако эти меры могут стать основой для изменения негативных трендов судебной практики.

#### Ключевые слова:

Электронный договор, квалифицированная электронная подпись, оферта, электронная коммерция, форма договора, ЮНИСТРАЛ, равенство сторон.

Рассмотрение вопросов, связанных с заключением электронного договора, а также аспектов, сопутствующих ему, а именно порядка заключения, признания такого договора недействительным или не заключенным, уже давно является предметом изучения гражданско-правовой науки. Актуальность данной проблематики заключается в том, что в настоящее время развитие информационных технологий достигло той точки популярности, когда они активно внедряются во все сферы общественной жизни, в том числе затрагивая вопросы права. Изучение этой новой области может состоять в проведении компаративного анализа основных нормативных актов в России, странах Европы и СНГ, а также отечественной судебной практики.

Существует мнение, что традиционные установки в договорном праве при экстраполяции не подходят для

договорных отношений, существующих в электронной форме. В целях недопущения терминологического диссенсуса видится рациональным определиться с понятием "договор".

Гражданский кодекс РФ признает договором соглашение двух или нескольких лиц, влекущее прекращение, изменение или установление гражданских прав и обязанностей. Обращаясь к доктринальному толкованию данного понятия, можно утверждать, что оно фактически синонимично легальному определению. Так, например, Г.Ф. Шершеневич характеризовал договор как соглашение двух или более лиц, направленное на установление, изменение или прекращение юридического отношения[1]. Похожим образом определяют понятие "договор" и другие авторитетные цивилисты отечественного права[2]. О.А. Красавчиков, определяя рассматриваемое

нами понятие, переносил акцент на правомерность действий сторон договора: "Договор – это юридический акт, то есть правомерное юридическое действие, направленное на установление, изменение или прекращение правоотношений"[3]. Стоит отметить, что в юридической науке существует и расширенная трактовка. Например, Л.В. Соцуро считает, что договор представляет собой многоплановую и многоуровневую систему юридических обязательств, в которых выражается воля сторон, облеченная в предусмотренную законом форму, направленную на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей в общественно полезных целях[4]. Действительно, подобная интерпретация охватывает все необходимые признаки, указывая на полноту дефиниции.

*Признаки договора имплицитно выражают его троякую природу, заключающуюся, по мнению Е.А. Суханова, а также М.И. Брагинского и В.В. Витрянского в том, что[5; 6]:*

1. Договор – основание возникновения правоотношения (юридический факт);
2. Договор – это само правоотношение (договорное обязательство);
3. Договор – это форма, которое принимает такое правоотношение (документ закрепления факта)[7].

Переходя к характеристике понятия договора, заключенного в электронной форме, следует заметить, что регулирование таких отношений осуществляется через систему гражданско-правовой парадигмы. В этой связи уместно мнение М.И. Брагинского и В.В. Витрянского о том, что при отсутствии указаний в конкретном договоре стороны признаются согласившимися подчинить свои отношения диспозитивным нормам, а также квазинормативным регуляторам в виде деловых обычаев сложившейся практики[6]. Российское законодательство на сегодняшний день не содержит понятия "электронный договор". Однако представляется возможным из классических доктринальных определений и общих представлений электронных договорных отношений сделать вывод о том, что электронный договор – это соглашение двух или более лиц, достигнутое посредством информационных технологий, которое фиксируется на соответствующих носителях и ведет к изменению, прекращению или возникновению реальных гражданских прав и обязанностей. Однако в вопросах определения понятия и действия договора, заключенного в электронной форме, уже сложились определенные критические подходы. Например, М. Дашян считает, что для заключения договора с использованием электронных инструментов и сети интернет без риска признания его незаключенным или недействительным, сторонам необходимо указывать в договоре, что он заключен в простой письменной форме[8].

Однако на наш взгляд, предложенный автором выход декларирования договора электронной формы в письменную – паралогизм. Следует не забывать, что договор в электронной форме – это не особый вид договора, а лишь метод или специальная форма закрепления правоотношения[9].

В современной юридической литературе существуют интересные подходы относительно понятия электронного договора. И.М. Рассолов, предлагает использовать термин "сетевой договор", так как, по его мнению, данная категория сможет наиболее полно отразить суть электронных сетевых обменов, а само понятие можно интерпретировать как соглашение между двумя и более лицами, направленное на прекращение, изменение или установления прав и обязанностей, вытекающее из деятельности субъектов с использованием сетей различной природы на основе принципа равенства сторон и приоритета интересов потребителей информации[10]. В то же время внедрение новых терминологий на данном этапе является преждевременным, так как юридическая техника позволяет для традиционных понятий использовать уточняющие и конкретизирующие формулы для объяснения различных правовых явлений[11].

*На сегодняшний день для того, чтобы упростить выведение определения понятия договора, заключенного в электронной форме, можно детерминировать несколько признаков:*

- ◆ отсутствие непосредственного контакта между сторонами договора;
- ◆ необходимость участия информационных посредников, отвечающих за программное обеспечение и обеспечивающих хранение и передачу информации;
- ◆ необходимость условий, отражающих особенности электронной информации (защита информации при передаче и хранении и т.д.), в связи с тем, что заключение договора перформатируется посредством обмена данных в электронной форме;
- ◆ необходимость идентификации лица, уполномоченного на подписание договора;
- ◆ исключение применения классических понятий "подлинники" и "копия" документа, так как такой договор хранится на разных носителях[12].

Конечно, приведенные признаки нельзя считать полными, так как отношения в данной сфере развиваются особо быстрыми темпами, приобретая новые особенности и характеристики. В то же время указанные предикаты выполняют дескриптивную функцию, позволяющую дистинктировать электронный договор.

Переходя к непосредственному законодательному регулированию электронного договора в России, следует отметить несколько важных положений.

Анализ действующего законодательства показывает, что для заключения электронного договора сторонам требуется электронная подпись. В частности, на это указывает п. 1 ст. 6 Федерального закона от 06.04.2011 №63-ФЗ "Об электронной подписи" (далее – Закон об электронной подписи). В указанной норме закреплено, что в случаях, если законодательством не установлено требование о необходимости составления документа исключительно на бумажном носителе, любая информация в электронной форме, подписанная квалифицированной электронной подписью признается равнозначной документу на бумажном носителе и применяется в любых правоотношениях[13]. Кроме того, в этом же нормативно-правовом акте предусматривается исключение из установленного правила. Согласно п. 2 ст. 6 Закона об электронной подписи стороны могут условиться в договоре о том, что будут использовать простую либо неквалифицированную электронную подпись[13]. В таком случае электронный договор будет приравниваться к бумажному, на котором будет собственноручная подпись.

Главные проблемные аспекты в регулировании правовых вопросов договоров электронной формы, возникают при заключении таких договоров. Согласно п. 3 ст. 434 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) договор может быть заключен путем обмена письмами, телеграммами, телексами, телефаксами, а также электронными документами, передаваемыми по каналам связи, позволяющими достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору[14]. В данном случае для нас представляет интерес два момента.

Первый заключается в определении содержания электронного документа. В соответствии с абз.2 п. 3 ст.434 ГК РФ, электронный документ, передаваемый по каналам связи – это информация, подготовленная, отправленная, полученная или хранимая с помощью электронных, магнитных, оптических либо аналогичных средств, включая обмен информацией в электронной форме и электронную почту[14].

Вторым ключевым моментом, вызывающим наибольшие проблемы в практической деятельности, является установление "достоверности автора". В настоящее время самый простой способ удостоверения автора, являющегося стороной договора – это использование квалифицированной электронной подписи. Об этом было сказано выше. Однако возникает вопрос, – какие последствия будут при заключении договора, например, путем обмена сканами подписанного договора по электронной почте? На наш взгляд, в этом случае говорить о возможности достоверного установления, что соглашение исходит именно от стороны договора, крайне проблематично.

*Анализ судебной практики показывает, что существуют определенные критерии, позволяющие отстоять позицию, при которой договор считается заключенным – это:*

- ◆ доказательства переговоров по конкретной электронной почте с согласованием существенных условий правоотношений;
- ◆ установленный факт реальных отношений, подтвержденный систематическим документооборотом в электронной форме;
- ◆ прямое указание в договоре на используемые электронные адреса, которые созданы в домене сторон соглашение и их объективное использование;
- ◆ отправления скана договора с электронной почты руководителя организации, где указывается подпись, ФИО, должность, наименование организации и другие идентифицирующие признаки.

*В то же время, может быть недостаточным скана договора при наличии таких обстоятельств, как:*

- ◆ отсутствие электронной переписки;
- ◆ неясность полномочия лица, осуществляющего переписку от имени организации;
- ◆ использование почты на mail.ru, gmail.com, yandex.ru и других подобных систем (хотя существуют исключения, не имеющие системного характера)[15];
- ◆ признаки фальсификации скана, выраженные в сомнениях его четкости и ясности.

Стоит заметить, что существующая судебная практика достаточно разнородна, и выработка конкретных механизмов подтверждения юридической силы договоров, заключенных посредством электронной почты, затруднительна.

Так, для признания договора в электронной форме заключенным стороне дозволительно сослаться на совершение offerentом конклюдентных действий (п.3 ст. 438 ГК РФ)[14]. Дело в том, что в случае обмена сканами по электронной почте, после которого одна из сторон приступает к исполнению условий договора, происходит фактическое акцептирование такого договора. Подобная позиция имеет поддержку в судебной практике[16;17;18]. С другой стороны, для данной ситуации есть своего рода апория. В основе рассмотренного порядка заключено предположение о том, что стороной направлена offerта, которая была акцептирована в порядке п. 3 ст. 438 ГК РФ. В практико-правовой жизни существуют примеры, когда невозможность доказать данное обстоятельство приводило к вынесению судами диаметрально противоположных решений[19; 20].

Вторая возможность признания договора, заключенного путем обмена документами по электронной почте, восходит к подходу Президиума ВАС РФ, отраженного в Информационном письме от 25.02.2014 №165. Со-

гласно п.7 Информационного письма закреплялся пре-скриптивный вывод о том, если стороны, не согласовав какое-либо условие договора, совершают совместные действия по его исполнению и принятию, договор считается заключенным. Такая логика была использована при конструировании п. 3 ст. 432 ГУ РФ, которая поддерживает выводы ликвидированного ВАС РФ, во взаимосвязи с п. 1 ст. 162 ГК РФ. Судебная практика в целом положительно относится к данному подходу при доказывании, хотя существуют и противоречивые решения [21; 22; 23].

Нельзя обойти стороной и обстоятельства, при которых основной договор заключается в письменной форме, а часть сопряженной с ним корреспонденции направляется по электронной почте. В этих случаях, к таким документам предъявляются такие же правила признания, как и при признании электронных договоров. Кроме того, в большинстве случаев вопрос об их юридической силе фактически не возникает [24].

Одним из последних интересных споров по данной тематике является дело, рассмотренное судебной коллегией по гражданским делам ВС РФ по делу №78-КГ17-56. В указанном кейсе истец предоставил суду нотариальный протокол осмотра электронного почтового ящика, из которой следовало, что стороны обменивались скан-копиями экземпляров договора с соответствующими подписями сторон [25]. Следует отметить, что нижестоящие инстанции оставили данное доказательство без внимания, когда ВС РФ в своей мотивировке имплицитно дает понять, что считает заключение договора подобным способом допустимым.

Как показывает произведенный нами анализ российского законодательства и судебной практики, тенденция к попыткам разрешения и урегулирования проблем, связанных с регламентированием электронных договоров, порядком их заключением и признанием за ними юридической силы, кажется положительной. Однако для экспликации полной картины в рамках нашего исследования следует провести общий анализ законодательства стран СНГ и ЕС в части поднятых вопросов. Развитие нормативного оформления признания договоров и документов, заключенных и выдаваемых в электронной форме в СНГ, происходит в лоне онтогенеза электронной коммерции. Так, в 2008 году был принят Модельный закон "Об электронной торговле", который, стоит отметить, для своего времени носил прогрессивный характер, и в общей массе нормативных актов не теряет свою актуальность на сегодняшний день. Следует отметить, однако, что субстратом для указанного закона стали положения, закрепленные в актах ЮНСИТРАЛ "Об электронной торговле" (1996 г.), "Об электронных подписях" (2001 г.) и Конвенции ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах [26].

Главным достижением принятого нормативного акта, на наш взгляд, стало конвенциональное закрепление основных понятий, необходимых для развития отношений в сфере электронной коммерции. Так, например, электронная сделка определяется как любая сделка, совершенная сторонами сделки посредством проведения электронных операций, а электронный договор – это гражданско-правовой договор, заключаемый на основе использования информационно-коммуникационных сетей, информационных систем и электронных процедур. Подобных определений, например, Типовой закон ЮНИСТРАЛ не содержит. Таким образом, электронный договор согласно Модельному закону СНГ "Об электронной торговле" признается полноценным гражданско-правовым договором. Реализация правовых механизмов заключения таких договоров, а также обмена данными с помощью электронных посредников и операций, осуществляется на базе национальных и межгосударственных информационно-маркетинговых центров (ИМЦ), созданных в рамках соглашений о сотрудничестве государств-участников СНГ [27].

Следует признать прогрессивными законодательства стран Европы в сфере признания электронных договоров и разрешения проблем по поводу их заключения. Предпосылкой создания разветвленной и эффективной системы стало ряд положений международного права, которые разрабатывались при непосредственном участии этих стран [28]. В число значимых международных актов, регламентирующих электронную торговлю и документооборот, можно отнести:

- ◆ Типовой Закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле 1996 г.;
- ◆ Типовой Закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях 2001 г.;
- ◆ Конвенцию ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах 2005 г.;
- ◆ Рекомендации для правительств и международных организаций в отношении правового значения записей на ЭВМ (1985 год) [29].

Прескрипции в приведенных актах устанавливают равный правовой режим для электронной и бумажной информации; невозможность лишения юридической силы документа лишь на основании его небумажной формы; критерии, при которых допустимо отнесение электронных сообщений к сообщениям в бумажной форме [30].

В европейском законодательстве к проблеме юридического признания электронных документов, договоров и электронных подписей относятся с особым вниманием. Связано это с тем, что страны исходят из необходимости надежного электронного взаимодействия как условия экономического и социального развития [31]. В этих целях в ЕС создается достаточно обширная нормативно-

правовая база, куда входят Постановление №910/2014 Европейского парламента и Совета от 23.07.2014 г. "Об электронной идентификации и доверенных услугах для электронных транзакций на внутреннем рынке и отмене Директивы 1999/93/ЕС"; Директива Европейского парламента и Совета ЕС 2000/31/ЕС от 08.06.2000 г. о некоторых правовых аспектах информационных услуг на внутреннем рынке, в частности, об электронной коммерции (Директива об электронной коммерции) и др. [32; 33; 34]. Магистральными положениями всего массива законодательства ЕС определяются важность:

- ◆ защиты персональных данных;
- ◆ возможности достоверного установления личности, использующего электронные средства обмена данными;
- ◆ обязательного включения в законодательство стран-участниц ЕС возможности заключения договоров электронным способом;
- ◆ внедрения механизмов и инструментов по обеспечению возможности признания электронных договоров незаключенными или недействительными лишь в силу их электронного способа заключения;
- ◆ обеспечения беспрепятственности использования электронных договоров [32].

Считаем допустимым приведение состояния гражданского права Франции в качестве примера имплементации положений актов ЕС в тело национального законодательства. Во исполнение предписаний директивы Европарламента были приняты Act № 2000-230 of 13 March 2000 and Ordinance № 2016-131 of 10 February 2016 [35].

Французский Гражданский кодекс регулирует правоотношения по порядку заключения электронных договоров ст. 1125-1127-6 в совокупности с нормами об оферте и акцепте (ст. 1113-1122 ФГК) [36]. В указанных нормах закрепляется, что электронные средства возможно использовать при предоставлении информации о товарах и услугах и условиях заключения договора. Кроме того, согласно ФГК, информация, связанная с заключением договора и/или его исполнением, может быть направлена посредством электронной почты в случаях, когда получатель дал согласие на использование такого способа связи и указал адрес электронной почты [37]. Помимо этих положений, французское гражданское законодательство регламентирует порядок ведения электронной переписки для того, чтобы в дальнейшем такая переписка имела доказательственную силу. В соответствии со ст. 1127-4 ФГК письмо, связанное с заключением или исполнением договора может быть направлено по электронной почте, а дата отправки устанавливается на основании электронных данных и считается достоверной в случае отсутствия доказательств обратного [37].

В рамках нашего исследования стоит отметить, что вопрос о признании юридической силы электронных договоров и электронных сообщений легче разрешается в странах англо-саксонской правовой системы [38]. Так, например, в ходе гражданского спора между казахским "БТА-банк" и бывшим руководителем, проживающим на тот момент в Лондоне, использовалась вся палитра существующих инструментов для выявления контролируемых ответчиком оффшорных компаний [39]. В частности, во исполнение приказа суда о фиксации доказательств (Norwich Pharmacal order) к компании Yahoo! представители истца в течение длительного времени изучали электронную переписку помощников ответчика – все необходимые аспекты для правильного разрешения дела без каких-либо ограничений были признаны судом как надлежащие доказательства [40]. Учитывая легкость приобщения и признания электронных документов в качестве доказательств в английских судах, случаи заключения договоров путем электронной переписки или с использованием информационно-коммуникационных связей не являются экстраординарными для Англии.

Обратим внимание на кейс 2012 г. о признании заключенным договора аренды и поручительства между сторонами дела, рассматриваемый в Апелляционном суде Англии и Уэльса. Этот факт интересен тем, что согласно английскому закону договор поручительства должен оформляться письменно и быть подписан поручителем. Однако Апелляционный суд адаптировал закон XVII века к современным реалиям, посчитав, что договор признается заключенным в случае обмена сообщениями электронной почты и наличия подписи на сообщении в виде набранного имени отправителя сообщения [41; 42]. Суд пришел к мнению, что указание Закона о множественности на "письменную" форму договора не синонимично бумажному виду договора. Кроме того, современные коммерческие отношения устанавливаются путем обмена сообщениями электронной почты, которые следует считать "письменными" [43]. Относительно же идентификации автора электронного письма Апелляционный суд Англии и Уэльса пояснил, что подтверждением лица в конкретном деле может служить подпись лица, которая, однако, не сводится к чернильной записи. В данном деле в качестве подписи было принято наименование "шапки" сообщения между сторонами – "DAN/GUY" (Дэну от Гая) [42]. Закрывая все вышеизложенное, стоит выделить некоторые различия и сходства действующих норм, регулирующих функционирование электронных договоров и сопряженных с этим вопросов. Так, сравнивая положения, существующие в нормативно-правовых актах СНГ, ЕС и России, следует отметить, что только в первом случае дается легальное понятие термину электронный договор и проводится разграничение между электронным договором и электронной сделкой, что, несомненно, является преимуществом. Однако,

несмотря на это, наиболее эффективно на национальное законодательство стран влияют нормы, закрепленные в директивах Европарламента и Совета ЕС, которые устанавливают ряд основополагающих требований по признанию и беспрепятственному использованию электронных договоров. Также необходимо заметить, что в странах Европейского союза внимательнее относятся к вопросам признания юридической силы соглашений посредством выражения воли сторон информационно-коммуникативных средств связи. Кроме этого, следует обратить внимание, что действующие правовые нормы в таких странах как Франция, Англия или Германия, по вопросам использования электронных договоров не вредят экономическим отношениям, а судебная практика искусственно не ограничивает круг возможных средств и методов установления взаимовыгодных отношений между субъектами.

*В этой связи можно выделить некоторые рекомендации для осовременивания состояния российского договорного права.*

*Во-первых, законодателю необходимо определить понятие электронного договора в российском законода-*

*тельстве, с установлением конкретных критериев признания такового с учетом существующей судебной практики и опытом зарубежных стран.*

*Во-вторых, в положения ГК РФ и федеральных законов, следует модернизировать правила идентификации лица и определить границы возможных средств, позволяющих выразить волю стороны, заключающего договор.*

*В-третьих, включение в понятие "письменной формы" не только информации, находящейся на бумажных носителях, но и, например, СМС, сообщений электронной почты, так как на сегодняшний день доказать их существование и содержание не сложнее, чем доказать существование и содержание бумажного документа.*

Вынесенные предложения имеют дискутируемый характер, ведь развитие современных отношений и особенность национального гражданского законодательства может и не принять успешные подходы и решения других правовых систем. Однако не подлежит обсуждению то обстоятельство, что российскому законодательству требуется модернизация и совершенствование в этом направлении.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Шершеневич Г.Ф. Избранное: В 6 т. Т. 2 включая Курс гражданского права / Вступ. слово, сост.: П.В. Крашенинников. – М.: Статут, 2017;
2. Иоффе О.С. Избранные труды: В 4 т. Т. IV / Иоффе О.С.; Отв. ред.: Елисеев И.В., Козлихин И.Ю. – С.–Пб.: Изд-во Р. Асланова "Юридический центр Пресс", 2010. – 681 с.;
3. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции // Гражданско-правовой договор и его функции. Межвузовский сборник научных трудов. – Свердловск, 1980. – С. 3–20;
4. Соцуро Л.В. Толкование договора судом / Соцуро Л.В. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 216 с.;
5. Суханов Е.А. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах. Том I. Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. Личные неимущественные права / Отв. ред. Е.А. Суханов. – М.: Статут, 2011;
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения / Брагинский М.И., Витрянский В.В. – М.: Статут, 2011. – 847 с.;
7. Толстой Ю.К. Гражданское право: Учебник: В 2 т. / Под ред. Ю.К. Толстого. М., 2010. Т. 1. С. 586.;
8. Дашян М.С. Право информационных магистралей: вопросы правового регулирования в сфере Интернет / М.С. Дашян. – М.: Волтерс Клувер, 2007 (М.). – 275 с.;
9. Жажгалкин А.В. Международно-правовое регулирование электронной коммерции. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.10 / Жажгалкин А.В. – С.–Пб., 2005. – 189 с.;
10. Рассолов И.М. Информационное право: учебник для магистров / И. М. Рассолов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 444 с. – Серия: Магистр.;
11. Давыдова М.Л. Юридическая техника. Общая часть: учебник / М. Л. Давыдова. – Москва: Проспект, 2014. – 232 с.;
12. Кулик Т.Ю. Правовое регулирование договоров, заключаемых в электронной форме – М.: Юрлитинформ, 2008.;
13. Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ "Об электронной подписи" // "Собрание законодательства РФ", 11.04.2011, № 15, ст. 2036.;
14. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 № 51-ФЗ // "Российская газета", № 238–239, 08.12.1994.;
15. Постановление Президиума ВАС РФ от 12.11.2013 № 18002/12 по делу N А47–7950/2011;
16. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа А19–1050/2012 от 26.03.2015 № Ф01–722/15;
17. Постановление Седьмого апелляционного арбитражного суда от 07.04.2016 № 07АП–1144/16;
18. Постановление Первого апелляционного арбитражного суда от 15.01.2016 № 01АП–7858/15;
19. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 05.12.2016 N Ф07–11447/16 по делу № А56–8103/2016;
20. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 31.10.2016 N Ф05–15576/16 по делу № А41–18054/2016;
21. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 08.12.2015 № Ф01–5106/15,
22. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 10.05.2016 № Ф07–2469/16;
23. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.06.2016 № Ф05–7836/16;

24. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 03.05.2017 №№ Ф04-410/2017 по делу А45-15174/2016;
25. Определение СКГД ВС РФ от 19.09.2017 по делу № 78-КГ17-56;
26. Козинец Н.В. Особенности правового регулирования трансграничной электронной торговли в СНГ и в рамках евразийской экономической интеграции // Актуальные проблемы российского права. 2015. №10.;
27. Соглашение о сотрудничестве государств-участников СНГ в создании, использовании и развитии межгосударственной сети информационно-маркетинговых центров для продвижения товаров и услуг на национальные рынки (г. Санкт-Петербург, 21 мая 2010 года) // URL: <http://base.garant.ru/1157226/> (дата обращения 31.05.2018);
28. Wang F.F. Law of Electronic Commercial Transactions: Contemporary Issues in the EU, US and China. London, 2014. P. 16-19;
29. Козинец Н.В. Проблемы международного сотрудничества в сфере регулирования трансграничной электронной торговли в контексте деятельности международных организаций // Актуальные проблемы российского права. 2016. №4 (65);
30. "Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле" (Принят в г. Нью-Йорке 28.05.1996 – 14.06.1996 на 29-й сессии ЮНСИТРАЛ // Комиссия ООН по праву международной торговли. Ежегодник. 1996 год. Т. XXVII.– Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1998. С. 319 – 323;
31. Mason St. Electronic Signatures in Law. Cambridge, 2012. P. 268-269.;
32. Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market ('Directive on electronic commerce'). Brussels, the European Commission, 08.06.2000. 16 p.;
33. Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on Services in the Internal Market. Brussels, 12.12.2006. 33 p.;
34. Directive 2002/58/EC of the European Parliament and of the Council of 12 July 2002 Concerning the Processing of Personal Data and the Protection of Privacy in the Electronic Communications Sector (Directive on Privacy and Electronic Communications). Brussels, the European Commission, 12.07.2002. 11 p.;
35. Draft law which ratifies ordinance n°2016-131 of February 10, 2016 to reform contract law, the general regime and the proof of obligations, n°3928, filed at the National Assembly on July 6, 2016 // URL: [http://www.textes.justice.gouv.fr/art\\_pix/THE-LAW-OF-CONTRACT-2-5-16.pdf](http://www.textes.justice.gouv.fr/art_pix/THE-LAW-OF-CONTRACT-2-5-16.pdf) (дата обращения: 31.05.2018);
36. "Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона)" от 21.03.1804 // URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721> (дата обращения: 31.05.2018)
37. Игнатова Е.Е. Заключение договора с помощью электронных средств, электронная переписка как надлежащее доказательство в законодательстве некоторых европейских стран. Часть I. Законодательство Франции // URL: [https://zakon.ru/blog/2018/04/23/zaklyuchenie\\_dogovorov\\_s\\_pomoschyu\\_elektronnyh\\_sredstv\\_elektronnye\\_dokumenty\\_i\\_perepiska\\_kak\\_nadlezhdz](https://zakon.ru/blog/2018/04/23/zaklyuchenie_dogovorov_s_pomoschyu_elektronnyh_sredstv_elektronnye_dokumenty_i_perepiska_kak_nadlezhdz) (дата обращения: 31.05.2018);
38. Будылин С.Л. Рентгеновский луч права. Раскрытие доказательств в России и за рубежом // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2014. № 7. С. 56-97;
39. Neate R. Arrest warrant for Kazakh billionaire accused of one of world's biggest frauds // The Guardian. 16 February 2012. URL: <http://www.guardian.co.uk/business/2012/feb/16/arrest-warrant-kazakh-billionaire-mukhtar-ablyazov> (дата обращения: 31.05.2018);
40. Ridley K. Kazakh oligarch Ablyazov's brother-in-law sentenced to UK jail // Reuters. Nov. 21, 2013. URL: <http://www.reuters.com/article/2013/11/21/ablyazov-shalabayev-court-idUSL5N0J638V20131121> (дата обращения: 31.05.2018);
41. Statute of Frauds (1677) // URL: <http://www.legislation.gov.uk/aep/Cha2/29/3/contents> (дата обращения 31.05.2018);
42. Будылин С.Л. Лорд Ноттингем и электронная почта, или Дело о подписанном имейле // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2017. № 12. С. 40-46.;
43. Herring P. Court of Appeal gives effect to market practice – guarantees given in email negotiations // Ince & Co. 11.04.2012. URL: <http://www.incelaw.com/en/knowledge-bank/court-of-appeal-gives-effect-to-market-practice-guarantees-given-in-email-negotiations>. (дата обращения: 31.05.2018).

© Э.А. Ахвердиев, (erwin.gelli@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

www.asergroup.ru

АСЭР ГРУПП

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

16-17 октября 2018

Конгресс-центр ГК "Космос", Москва

РЕКЛАМА

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



## ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДОГОВОРА АВТОРСКОГО ЗАКАЗА

### THE LEGAL NATURE OF THE CONTRACT OF THE AUTHOR'S ORDER

V. Vitko

#### Annotation

In the article the author comes to the conclusion that the contract of the author's order is an independent type of civil-law contract. The contract of the author's order is not an administrative contract and is not included in the class of contracts that mediate the application of property rights to a work.

**Keywords:** contract of author's order, legal nature.

**Витко Вячеслав Станиславович**  
Рук. юр. службы,  
АО "Фирма "АйТи".  
Информационные технологии"

#### Аннотация

В статье автор приходит к выводу о том, что договор авторского заказа является самостоятельным видом гражданско-правового договора. Договор авторского заказа не является распорядительным договором и не входит в класс договоров, опосредующих обращение имущественных прав на произведение.

#### Ключевые слова:

Договор авторского заказа, правовая природа.

Ставя вопрос о правовой природе договора авторского заказа, под установлением "юридической (правовой) природы договора" будем понимать выяснение вопроса о том, к какому виду поименованных в законодательстве договоров относится эта договорная конструкция. Как пишет В.В. Витрянский, расхождения о правовой природе договора предполагают "определение места данного договора в системе гражданско-правовых обязательств" [1, с. 608–609].

Начнем с того, что ряд авторов допускает возможность квалификации договора авторского заказа в качестве договора подряда.

Так, А. Фалалеев, рассматривая договор авторского заказа в двух значениях, считает, что одно из них (п. 1 ст. 1288 ГК РФ) – это договор интеллектуального подряда (ст. 702, 703 ГК РФ) на выполнение работы по созданию по заданию заказчика результата интеллектуальной деятельности на материальном носителе и передачу заказчику материального носителя произведения (вещь). При этом заказчик обладает правами только на материальный носитель [2, с. 17–18].

Л.В. Сорокина, отмечая такие черты договора авторского заказа, как (1) выполнение определенной работы по заданию заказчика, (2) передача прав на вещь заказчику, (3) срочный характер договора, делает вывод о единстве договора авторского заказа и договора подряда, представляющих собой разные виды договоров в группе договоров подрядного типа [3, с. 200–201]. При этом, что правильно указывает на главный критерий, от-

граничивающий договор авторского заказа от договора подряда, – предмет договора: предметом договора подряда является создание вещи, авторского заказа – результата интеллектуального труда, не являющегося вещью, который по существу и не позволяет квалифицировать договор авторского заказа в качестве вида договора подряда.

По мнению О.А. Рузаковой, правовая природа договора заказа (ст. ст. 1288, 1296 ГК РФ) состоит в том, что "такому договору, с одной стороны, присущи признаки договора о распоряжении исключительными правами, в результате которого передаются права на нематериальный объект, а с другой стороны, налицо признаки договора подряда, по которому исполнитель должен выполнить работу, а результат передать заказчику. В качестве объекта передачи выступают... права на произведение, исполнение, представляющие собой объекты нематериальные" [4, с. 341].

Е.А. Павлова приходит к выводу о том, что "договор художественного заказа" несмотря на то, что он формально отнесен законодательством к авторским договорам, по своему содержанию не является авторским, а принадлежит к иному виду договоров. Поскольку содержание его касается выполнению определенной работы по заданию заказчика, он имеет сходство с трудовым договором и с гражданско-правовыми договорами о выполнении работ (прежде всего с договором подряда)" [5, с. 93].

Высказывает верное мнение, что "договор художественного заказа является гражданско-правовым, а не тру-

довым договором по своему содержанию", ввиду того, что "предметом трудового договора является выполнение трудящимся определенной трудовой функции, в то время как предметом договора художественного заказа является достижение определенного результата труда – создание произведения изобразительного искусства" [5, с. 92].

Но при этом приходит к спорному выводу о том, что "договор художественного заказа является одной из разновидностей договоров подрядного типа" [5, с. 94], "характерной особенностью которого является то, что его предметом выступает объект авторского права. В связи с этим данный договор в определенной степени затрагивает и вопрос об авторских правах художников, чем и объясняется некоторая специфика этого вида договора по сравнению с другими подрядными договорами" [5, с. 97]. В пользу этого вывода, приводит довод о том, что "договор художественного заказа, как договор подрядного типа... направлен на урегулирование отношений между художником и заказчиком по поводу создания определенного произведения и никак не регулирует отношения по его использованию. Как правило, в договоре содержится лишь общая отсылка к нормам советского права (в отношении охраны авторских прав художника)" [5, с. 139].

Не оспариваем, что в договоре авторского заказа есть черты договора подряда, но, не вдаваясь в лишние споры, укажем лишь на то, что, во-первых, мыслительная деятельность по созданию произведений не обладает квалифицирующими признаками договора подряда, так как своим результатом имеет идеальный, а не материальный объект; во-вторых, передачу права собственности на вещь (материальный носитель произведения) заказчику нельзя признать существенной чертой договора авторского заказа, и поэтому договор авторского заказа нельзя отнести к группе договоров подрядного типа, понимая при этом под типом договоров "объединение гражданско-правовых договоров по совокупности признаков, которые выражают наиболее общие существенные черты отношений, опосредуемых данной группировкой" [6, с. 32].

Только в тех случаях, подчеркивает О.С. Иоффе, "когда договоры сходны как по лежащим в их основе материальным отношениям, так и по существенным условиям, объективно необходимым для возникновения обязательства, они соотносятся друг с другом не как типы, а как разновидности одного и того же договорного типа" [7, с. 38].

Поэтому договор авторского заказа и договор подряда не соотносятся как разновидности договоров подрядного типа.

Приведем мнение Н.М. Лапина, который также считает неверным отождествление договора авторского заказа и договора подряда в связи с различием: 1) предметов этих договоров: предметом договора подряда является

создание вещей, авторского заказа – создание объектов интеллектуальной собственности; 2) субъектного состава: в договоре подряда подрядчиком может выступать как юридическое, так и физическое лицо, исполнителем по договору авторского заказа – только физическое; 3) тем, что по договору подряда на созданный объект право собственности всегда переходит к заказчику, по авторскому договору материальный носитель с произведением может быть передан или в собственность, или в аренду [8, с. 21].

К этому можно добавить тот аргумент, что договор подряда, в отличие от договора заказа на создание произведения, не предполагает творческого характера деятельности, а лишь свидетельствует о наличии у подрядчика определенных навыков.

А.А. Амангельды в диссертационном исследовании приходит к выводу о том, что авторский договор заказа и договор подряда являются разными договорами по своей правовой природе, о чем свидетельствуют различия в предметах этих договоров и в их содержании [9, с. 394].

Ряд исследователей, определяя место договора авторского заказа среди иных договоров в сфере интеллектуальной собственности, указывает на смешанный характер обязательства, вытекающего из этого договора, состоящий из элементов других обязательств: купли-продажи, дарения, отчуждения исключительного права, предоставления права использования произведения.

Рассмотрим доводы, представленные в юридической литературе в пользу квалификации договора авторского заказа в качестве смешанного договора.

При этом будет основываться на подходе М.И. Брагинского, согласно которому набор требований, относящийся к правовому режиму смешанных договоров, включает в себя: 1) "договоров, элементы которых входят в содержание смешанного договора, должно быть не менее двух"; 2) под договорами "понимаются прежде всего договоры, отвечающие признакам поименованного договора"; 3) "сам смешанный договор к числу поименованных не относится"; 4) "поскольку в отношении смешанных договоров действует п. 3 ст. 423 ГК РФ, следует признать применительно к ним действующей презумпцию их возмездности"; 5) "обеспечивается определенная связь между правовым режимом элементов договоров, входящих в состав смешанного договора" [10, с. 61–62].

Так, согласно позиции И.В. Евстафьевой, "договор авторского заказа, при указании на передачу исключительного права, является смешанным договором, предмет которого определяет заказываемое произведение и основание передачи права использования заказанного произведения (договор отчуждения или лицензионный договор)" [11, с. 13].

К сожалению, трудно понять, какой именно вид договора скрывается за формулировкой – "заказываемое произведение", поэтому говорить о смешанном характере договора безосновательно. Возможно, конечно, допустить, что под этим выражением понимаются действия по созданию произведения, т.е. предмет договора авторского заказа, который, исходя из понятия смешанного договора, должен являться самостоятельным видом договора.

На наш взгляд, приведенное мнение не лишено логического противоречия, состоящего в том, что смешанный характер договора авторского заказа предполагается за счет смешения элементов самого договора авторского заказа с элементами других видов договоров, в частности, договора отчуждения (или лицензионного), которое, в свою очередь, возможно лишь в случае, если договор заказа является самостоятельным договором.

А. Фалалеев, основываясь на п. 2 ст. 1288 ГК РФ, считает договор авторского заказа договором на выполнение работы по созданию произведения, передаче заказчику материального носителя и исключительного права на произведение или предоставление права использования произведения в определенных пределах [2, с. 17–18]. Исходя из этого, договор авторского заказа, по его мнению, является смешанным, одновременно включающим элементы договора подряда (ст. 702, 703 ГК РФ) на выполнение работы по созданию произведения и передачу заказчику материального носителя созданного произведения вместе с распоряжением исключительным правом на созданный объект (п. 1, 2 ст. 1233, ст. 1234, 1235 ГК РФ) [2, с. 17–19].

Вряд ли можно согласиться с приведенными доводами в пользу квалификации договора авторского заказа как смешанного договора.

Нам, конечно, могут возразить: по прямому указанию ГК РФ в случае, если договор предусматривает передачу заказчику имущественных прав на созданное произведение, то к нему применяются соответствующие правила о договорах отчуждения или лицензионного договора (подп. 3, 4 ст. 1288). Следовательно, нормы об указанных договорах применяются к обязательству, вытекающему из договора авторского заказа

Но думается, что законодатель, предусмотрев эти правила, имел в виду то, что автор, заключив с заказчиком договор заказа, может принять на себя дополнительные обязанности по передаче заказчику имущественных прав на произведение, которые выходят за рамки собственного обязательства, вытекающего из договора авторского заказа. В этом случае автор, наряду с основной обязанностью – создать произведение, одновременно принимает на себя обязанности лицензиара. Как следствие, договор заказа будет включать в себя два

обязательства – 1) по созданию произведения и 2) передаче имущественных прав на него, и, кажется, что перед нами, вроде бы, по характеру, смешанный договор.

Подчеркнем, что смешанным договором подлежит квалифицировать не сам по себе договор авторского заказа, который по своей правовой природе таким не является, а договор, включающий в себя элементы договора авторского заказа (создание произведения) и лицензионного договора или договора об отчуждении исключительного права (передача имущественного права). Такая совокупность обязательств, бесспорно, говорит о его смешанном характере.

Обратим внимание на то обстоятельство, что ничто не мешает сторонам договора авторского заказа после создания и передачи материального носителя с произведением, заключить другой договор, к примеру, договор об отчуждении исключительного права на созданное произведение, по которому будет подлежать передаче исключительное право. Из этого также следует, что наличие правил п. 2 ст. 1288 ГК РФ для правового регулирования договора авторского заказа, не является обязательным.

На наш взгляд, наличие этих норм объясняется, по всей видимости, тем, что законодатель учел реальную практику, те случаи, когда заказчику требовалось не только само созданное произведение, но и имущественные права на него.

На наш взгляд, верное представление о природе договора авторского заказа находим у В.А. Хохлова, который считает его самостоятельным видом договора, но в случае, если договор авторского заказа включает условие или об отчуждении исключительного права, или о предоставлении полномочий по использованию произведения, то эти условия ничему не противоречат, но изменяют квалификацию договора авторского заказа, в связи с чем он становится смешанным [12, с. 28].

Таким образом, наличия прав и обязанностей правоотношений, вытекающих из договора авторского заказа и из других видов договоров, прежде всего договора об отчуждении исключительного права и лицензионного договора, придает сконструированному сторонами договору на создание произведений смешанный характер.

Резюмируя, мы должны заключить, что отсутствуют основания для квалификации договора авторского заказа в качестве смешанного договора.

В литературе высказано мнение, что договор авторского заказа является самостоятельным договором. Так, И.А. Зенин, не приводя, к сожалению никаких доводов, считает договор авторского заказа самостоятельным типом договора [13, с. 53].

По мнению В.А. Хохлова, при отсутствии условий о распределении прав на созданное произведение следует исходить из прямого указания законодателя на то, что договор авторского заказа является самостоятельным договором о создании произведения в системе договоров части четвертой ГК РФ [12, с. 28–29].

По нашему мнению, сделанный вывод о самостоятельности договора авторского заказа является правильным.

Кажется бесспорным, что договор авторского заказа не будет иметь никакого самостоятельного юридического смысла, если не будет направлен на создание произведения. При этом то обстоятельство, что по этому договору могут быть также переданы имущественные права на созданное произведение, никоим образом не превращает его в соответствующий вид договор о распоряжении правами (договор отчуждения исключительного права или лицензионный договор). Доводом является то обстоятельство, что такие обязанности автора не входят в предмет договора авторского заказа, но могут входить в обязательство по усмотрению сторон договора.

Как верно указал суд по одному спору, правовая природа договора определяется нормативно заложенной в соответствующей правовой модели типичной правовой целью, на достижение которой направлены опосредуемые объектом порождаемого договором обязательства действия сторон (решение Арбитражного суда г. Москвы от 11 ноября 2015 г. по делу № А40–45539/13).

В обязательстве, возникающем из договора авторского заказа, обязанность по созданию произведения придает договору особую направленность, превращая его в самостоятельный гражданско-правовой договор. Именно с точки зрения правовой цели сторон договора авторского заказа – создание произведения и передача его в пользование заказчику, этот договор является самостоятельным договором.

По этой причине договор авторского заказа не является распорядительным договором. Если два основных договора в сфере интеллектуальной собственности – договор об отчуждении исключительного права и договор о предоставлении права использовании произведения, действительно составляют "основу всей многообразной системы обязательств, опосредующих обращение исключительных прав" [14, с. 7], то договор авторского заказа не входит в эту систему договоров.

Придя к выводу о самостоятельности договора авторского заказа, нельзя не обратить внимание на определенную непоследовательность законодателя при установлении правового регулирования правоотношений, вытекающих из него. С одной стороны, договор, как его сконструировал законодатель, является самостоятель-

ным договором. Но при этом законодателем установлено, что в случае, когда договор авторского заказа предусматривает отчуждение заказчику исключительного права на произведение, которое должно быть создано автором, то к такому договору применяются правила о договоре об отчуждении исключительного права, а если договор заключен с условием о предоставлении заказчику права использования произведения в установленных договором пределах, то применяются правила о лицензионном договоре (п. 3, 4 ст. 1288 ГК РФ).

Таким образом, договор авторского заказа, с точки зрения его правового регулирования, представляет собой объединение нескольких самостоятельных обязательств, каждое из которых подлежит отдельному регулированию нормами, регулирующие самостоятельные виды договоров. Как следствие, кажется, что от самостоятельного, особого характера договора авторского заказа мало что остается. Конечно, договор, теряющий свой самостоятельный характер, представляет грустное зрелище для исследователя.

Так, в литературе высказывается суждение о том, что наличие в договоре авторского заказа правил, содержащихся в п. 3 и п. 4 ст. 1288 ГК РФ, в зависимости от того, отчуждал автор исключительное право на созданное произведение или предоставлял право использования произведения, превращает этот договор в договор об отчуждении исключительного права или лицензионный договор.

На наш взгляд, иначе как заблуждением нельзя признать мнение, что договор авторского заказа представляет собой разновидность авторского договора, ввиду того, что в договоре "устанавливается, в каком объеме автор разрешает контрагенту пользоваться будущим произведением" [15, с. 562].

Кажется, Э. Гаврилов и К. Гаврилов первые указали на то, что "если договор авторского заказа предусматривает отчуждение заказчику исключительного права на произведение либо предоставление заказчику права использования произведения в определенных пределах, то после того, как произведение передано заказчику, договор авторского заказа продолжает свое действие, превращаясь либо в договор об отчуждении исключительного права на произведение, либо в лицензионный договор (курсив мой. – В.В.)" [16, с. 40].

Такою же позицию занимает Е.А. Суханов, полагающий, что по договору авторского заказа "автор (физическое лицо) либо передает заказчику свое исключительное право на произведение, либо разрешает использовать его на определенных договором условиях (п. 2 ст. 1288 ГК). В первом случае договор авторского заказа становится договором об отчуждении исключительного права, а во втором – приобретает черты лицензионного договора" [15, с. 547].

Ровно такое же мнение высказывает в своей работе В.В. Видьма: договор авторского заказа "в зависимости от цели его заключения, может приобретать признаки авторского договора (договора об отчуждении исключительного права или лицензионного договора – В.В.)..., если помимо создания произведения такой договор опосредует также распоряжение исключительным правом на него (п. 2 ст. 1288 ГК РФ).

В этом случае с момента создания объекта авторских прав договор авторского заказа трансформируется в договор о распоряжении исключительным правом и, по усмотрению сторон, подчиняется правилам о лицензионном договоре или договоре об отчуждении исключительного права" [17, с. 62].

Из вывода о том, что "договор авторского заказа, опосредующий распоряжение исключительным правом на создаваемое произведение... относится к специальным авторским договорам (лицензионный договор, договор об отчуждении исключительного права – В.В.)" [17, с. 77], мы должны заключить, что в таких случаях договор авторского заказа не имеет самостоятельного характера, а является одним из видов договора – лицензионного или договора об отчуждении исключительного права.

Позволим себе также не согласиться с приведенным подходом, по той причине, что в момент создания автором произведения, правоотношение, возникшее из договора авторского заказа, а точнее – из смешанного договора, не прекращается. Напротив, в связи с созданием произведения возникает еще одно правоотношение – авторское, содержанием которого являются права и обязанности сторон по поводу имущественных прав на созданное произведение.

Рассмотрим подробнее вопрос о возможности трансформации договора авторского заказа, в момент создания произведения, в договор о распоряжении имущественными правами на созданное произведение. По существу речь идет об изменении предмета первоначального договора.

Мы полагаем, что на высказанное предположение может быть апелляция. Во-первых, с чем сложно согласиться, так это с тем, что содержание договора авторского заказа будет различаться в разные периоды действия этого договора: до момента создания произведения договор будет содержать условия договора авторского заказа, а после создания произведения – условия договора об отчуждении исключительного права (лицензионного договора).

На самом деле, уже в момент заключения договора он будет содержать в себе условия этих двух видов договоров.

Трудно вообразить, что после создания произведения существенные условия, например, лицензионного договора, сами по себе, помимо воли сторон договора, появятся в заключенном договоре.

По всей видимости, ученые имели в виду то обстоятельство, что в момент заключения договора авторского заказа произведение еще не существует, оно будет только создано, поэтому договор не может содержать условия договора об отчуждении исключительного права или лицензионного договора\*.

*\* Некоторые авторы, тем не менее, считают возможным утверждать, что "по лицензионному договору не могут передаваться права на еще не созданные произведения. В противном случае речь идет не о лицензионном договоре, а о договоре авторского заказа (ст. 1288 ГК РФ)" [18, с. 91]. Как будто по договору авторского заказа, до момента создания произведения, могут быть переданы заказчику имущественные права.*

Не думаем, что авторы полагают, что факт передачи заказчику созданного произведения является основанием изменения правоотношения – по созданию произведения, в другое – по переходу исключительного права от одного лица к другому.

Правоотношение, которое сегодня общепринято определяется как общественное отношение, урегулированное нормами права, не может само по себе "двигаться" (от возникновения к прекращению) – для этого необходимо наступление определенных юридических фактов: предпосылкой правоотношения является юридический факт, под которым понимается всякое обстоятельство, влекущее за собой по закону те или иные юридические последствия [19, с. 1–17].

Таким юридическим фактом для возникновения между сторонами договора авторского заказа другого правоотношения, содержанием которого являются права и обязанности сторон в отношении имущественного права на созданное произведение, является, конечно, факт создания автором произведения. Как справедливо замечает П.А. Якушев, "юридически значимым является только факт создания произведения в объективной форме. С этого момента у автора произведения возникают личные неимущественные и исключительные права" [20, с. 10].

На самом деле, в момент создания произведения происходит не трансформация первоначального обязательства, возникшего из договора авторского заказа, а возникновение нового обязательства, содержанием которого являются права и обязанности сторон по поводу имущественных прав на произведение.

Исходя из этого, не представляется возможным говорить о трансформации договора авторского заказа в другой вид договора: 1) договор изначально содержит су-

ществленные условия двух различных видов договоров – договора авторского заказа и договора об отчуждении исключительного права (лицензионного договора), 2) первое правоотношение – по поводу создания произведения, возникает в момент заключения договора авторского заказа (подп. 1 п. 1 ст. 8 ГК РФ), второе – по поводу имущественных прав на произведение, в момент создания автором произведения (подп. 5 п. 1 ст. 8 ГК РФ).

Поясним, почему договор авторского заказа уже в момент его заключения, в случае предполагаемого надления заказчика имущественными правами, должен содержать существенные условия либо договора об отчуждении исключительного права, либо лицензионного договора.

Обратим внимание на мнение В.Б. Исакова, который считает, что изменение двух элементов правоотношения (субъекта и объекта, объекта и содержания) по общему правилу влечет прекращение прежнего правоотношения и возникновение нового. Модификация одного из элементов лишь изменяет правоотношение [21, с. 111].

В рассматриваемом случае изменения в объекте и субъектах правоотношения нет, но происходит изменения объекта (произведение – имущественные права) и содержания (создание произведения – передача имущественного права), поэтому можно говорить о прекращении прежнего правоотношения и возникновении нового.

Таким образом, можно сделать вывод, что после создания произведения происходит не изменение существующего правоотношения за счет изменения его содержания, т.е. прав и обязанностей сторон, а прекращение одного и возникновение другого правоотношения.

На наш взгляд, в случае, когда договор авторского заказа содержит, кроме "собственных" существенных условий, в первую очередь, предмета – создание и передача произведения, воплощенного на материальном носителе, существенные условия договора об отчуждении исключительного права или лицензионного договора, то в этом случае перед нами смешанный договор, созданный по воле сторон договора, представляющий смешение двух самостоятельных обязательств, возникших из указанных самостоятельных видов договоров.

Этот смешанный договор будет представлять собой объединение двух следующих обязательств: по созданию произведения и передаче имущественных прав, каждое из которых подлежит отдельному регулированию нормами, которые регулируют соответствующий вид договора.

В момент создания и передачи произведения заказчику произведения прекращается обязательство по созданию произведения и возникает обязательство по предоставлению права использования произведения (отчуждению исключительного права). Как видим, не про-

исходит превращения одного вида договора в другой, а только разнесено по времени применение разных норм права (ст. ст. 1288–1290 и ст. 1285 или ст. 1286 ГК РФ) к различным правоотношениям, возникший из одного смешанного договора.

Не справедливо ли замечает В.А. Хохлов, что "договор авторского заказа – это соглашение о создании произведения по заказу, здесь вообще может не быть никакого распоряжения. Хотя чаще всего заключается (сразу или потом) еще и тот или иной договор о распоряжении исключительным правом. Но стороной его может быть вовсе не заказчик... Иначе говоря, происходит не "трансформация" договора заказа..., а формирование смешанного договора (ст. 421 ГК РФ)" [22].

Следует обратить внимание на то, что в случае создания автором произведения с воплощением его на материальном носителе, одновременно возникает два различных правоотношения, субъектами которых являются автор и заказчик: 1) отношения по поводу материального носителя, в котором воплощено произведение (вещное правоотношение) и 2) отношения по поводу исключительного права на произведение, регулируемое нормами авторского права (авторское правоотношение).

В первом правоотношении автор и заказчик обязаны определить юридическую судьбу права собственности на материальный носитель с произведением – передать его заказчику в собственность или аренду (п.1 ст.1288 ГК РФ).

Во втором правоотношении, исходя из того, что "действительное право есть всегда чье-нибудь, должен быть субъект права" [23, с. 160], его субъекты обязаны определить юридическую судьбу исключительного права на произведение – либо оно подлежит передаче заказчику, либо это право остается у автора, ведь диспозитивные нормы не дремлют в бездействии.

В случае, если исключительное право передается заказчику, то перед нами смешанный договор, предмет которого: а) передача права собственности на материальный носитель (вещь), б) передача исключительного права на произведение. Как следствие – предметом гражданского оборота будут являться два вида имущественных прав: исключительное право на произведение (нематериальный объект) и право собственности заказчика на оригинал (экземпляр) произведения (материальный объект).

При этом не лишним будет заметить, что исходя из нормы п.1 ст. 1227 ГК РФ, согласно которой интеллектуальные права не зависят от права собственности на материальный носитель, в котором выражен результат интеллектуальной деятельности, автор, создав по договору авторского заказа произведение, может материальный носитель с произведением продать одному лицу, а исключительное право на него – другому лицу.

Таким образом, распоряжение автором этими различными имущественными правами может производиться совершенно независимо друг от друга.

В другом случае, когда исключительное право на созданное произведение по факту его создания принадлежит автору, то последний может использовать произведение по своему усмотрению или предоставить право использования другому лицу, а также запрещать его использование любому иному лицу, включая заказчика. Заказчик, в свою очередь, обладает только правом собственности на оригинал или экземпляр произведения, без права использования произведения в смысле ст. 1270 ГК РФ.

Получается, что выстроенная в законе конструкция участия интеллектуальной собственности в гражданском обороте, согласно которой предметом оборота является только исключительное право на охраняемые результаты [24, с. 134], должна быть дополнена еще одним предметом оборота – правом собственности на оригиналы (экземпляры) произведений.

Если по договору авторского заказа заказчик не наделяется имущественным правом использования произведения в смысле ст. 1270 ГК РФ, то в этом случае предметом гражданского оборота является право собственности на материальный носитель произведения, которое и вовлекает созданное произведение в экономический оборот.

Рассмотрев доктринальные подходы к правовой природе договора авторского заказа: согласно первому он является смешанным договором, второму – договором подряда, третьему – договором особого рода (самостоятельным договором), при этом искренне становясь на точку зрения сторонников каждого подхода, мы должны заключить, что конститутивным признаком договора авторского заказа является создание автором произведения и "передача" его в пользование заказчику, который отграничивает его от других сходных договоров в сфере интеллектуальной собственности, и придает ему собственный характер, который и позволяет квалифицировать его в качестве самостоятельного договора.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. М., Статут. 2000.
- Фалалеев А. Суть договора авторского заказа по Гражданскому кодексу // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2011. № 1.
- Сорокина Л.В. Отграничение договора авторского заказа от смежных договоров // Российский юридический журнал. 2008. №5.
- Право интеллектуальной собственности. Т. 2. Авторское право: Учебник / Под общ. ред. д. ю. н., проф. Л.А. Новоселовой. М., Статут. 2017.
- Павлова Е.А. Авторское право на произведения изобразительного искусства: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 1984.
- Амангельды А. Критерии построения системы договоров в сфере интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2011. № 6.
- Иоффе О.С. Обязательственное право. М., Юрид. лит., 1975.
- Лапин Н.М. Регулирование авторских договоров в России, Королевстве Нидерландов и Королевстве Великобритании: правовой анализ: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012.
- Амангельды А.А. Право интеллектуальной собственности Республики Казахстан на современном этапе: Дис. ... докт. юрид. наук. М., 2015.
- Брагинский М.И. Основы учения о непоименованных (безымянных) и смешанных договорах. М., Статут. 2007.
- Евстафьева И.В. Правовое регулирование международного оборота имущественных авторских прав: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов. 2012.
- Хохлов В.А. Договор авторского заказа в гражданском праве России // Журнал российского права. 2011. № 4.
- Зенин И.А. Проблемы российского права интеллектуальной собственности (избранные труды). М., Статут. 2015.
- Яковлев В.Ф., Маковский А.Л. О четвертой части Гражданского кодекса России // Журнал российского права. 2007. № 2.
- Российское гражданское право: Учебник. В 2 т. Т. II: Обязательственное право / Отв. ред. Е.А. Суханов. 4-е изд., стереотип. М., Статут. 2015.
- Гаврилов Э., Гаврилов К. Договоры заказа на создание авторских произведений // Хозяйство и право. 2013. № 3.
- Видьма В.В. Особенности договоров о распоряжении исключительными авторскими правами: Дис. ... канд. юрид. наук. Новосибирск. 2016.
- Щербак Н. Феномен распоряжения исключительным авторским правом // Хозяйство и право. 2017. № 11.
- Шершеневич Г.Ф. История философии права. Вып. 1. Казань. 1904.
- Якушев П.А. Юридические акты и поступки как основания правоотношений. Владимир. ВГПУ. 2003.
- Исаков В.Б. Фактический состав в механизме правового регулирования. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та. 1980.
- Хохлов В.А. Отзыв официального оппонента на диссертацию "Особенности договоров о распоряжении исключительными авторскими правами", представленную Видьма Викторией Валерьевной на соискание ученой степени кандидата юридических наук (специальность 12.00.03: гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право) // <http://www.igpran.ru/prepare/board/4323/?id=2872>
- Соловьев В.С. Проповедник в пустыне: проповеди о праве (Избранные труды) / Сост. В.И. Лафитский и Е.А. Юртаева. М., Статут. 2014.
- Маковский А.Л. Исключительные права и концепция части четвертой Гражданского кодекса / Гражданское право современной России / Сост. О.М. Козырь и А.Л. Маковский. М., Статут. 2009.

## РОЛЬ ОБЫЧАЕВ ДЕЛОВОГО ОБОРОТА В РЕГУЛИРОВАНИИ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

### THE ROLE OF CUSTOMS OF BUSINESS TURNOVER IN REGULATING CIVIL LEGAL RELATIONS

*A. Gudkov  
V. Mishchenko*

#### Annotation

The article analyzes the main category of significance (role) of the custom of business turnover for the civil sphere: scientifically grounded aspects of significance (role); general legitimate aspects, which are reflected in the norms of the first part of the Civil Code of the Russian Federation and in the relevant judicial practice; special legitimate aspects associated with a direct reference to the application of custom in certain cases according to the norms of the second part of the Civil Code of the Russian Federation.

**Keywords:** custom of business turnover, civil legal relations, source of law, mandatory norms, judicial practice.

*Гудков Анатолий Иванович  
К.ю.н., доцент,  
ВЮИ ФСИН России  
Мищенко Вячеслав Иванович  
К.ф.н., доцент,  
ВЮИ ФСИН России*

#### Аннотация

В статье проведен анализ основных категорий значимости (роли) обычая делового оборота для гражданско-правовой сферы: научно-обоснованные аспекты значимости (роли); общие легитимные аспекты, которые отражены в нормах первой части ГК РФ и в соответствующей судебной практике; специальные легитимные аспекты, связанные с непосредственным указанием применения обычая в определенных случаях согласно норм второй части ГК РФ.

#### Ключевые слова:

Обычай делового оборота, гражданские правоотношения, источник права, императивные нормы, судебная практика.

**А**нализ роли обычая делового оборота в регулировании гражданских правоотношений позволяет сделать вывод о том, что изучение проблем правоприменения делового обычая не относится к задачам массовых научных разработок. По сведениям РГБ[8] вопросы значения, роли обычая делового оборота для гражданско-правовой сферы долгое время не были предметом комплексных исследований и фрагментарно затрагивались в работах О. М. Родионовой [14], Р.З. Зумбулидзе [7], А. В. Костиковой [9], Е. В. Ломакиной [10], М. М. Панариной [11] и других исследователей.

В частности, на наш взгляд, содержательными являются научные выводы П.А. Полякова, который в своем комплексном исследовании 2007 года [13] отметил следующие особенности значимости (роли) обычая делового оборота в сфере имущественных отношений.

*Во-первых*, автором подчеркивается значимость обычая как механизма субсидиарного регулирования отношений гражданского права в виде правового обычая, включающего в себя различные категории обычаев, в том числе и обычай делового оборота (далее – ОДО). При этом основные особенности ОДО определяются:

- ◆ привязанностью не к обозначенной территории,

а к весьма широкой области предпринимательства;

- ◆ формальным содержанием ОДО, который, как правило, содержит все черты полноценно оформленной нормы;

- ◆ изначальным появлением ОДО в договорной локальной области правового регулирования, которая опосредована гражданско-правовыми нормами в качестве позитивного опыта взаимодействия определенных ее участников;

- ◆ практической целесообразностью ОДО, с помощью которого субъект делового (коммерческого) оборота в целях извлечения экономической выгоды регулирует собственные и партнерские отношения, которые не урегулированы по какой-либо причине положениями действующих нормативных актов.

*Во-вторых*, П.А. Поляков отмечает роль ОДО как взаимодополняющего источника права[12]:

- ◆ для соответствующей научной доктрины, которая дает воспринимаемые практикой предложения, рекомендации в части преодоления пробелов права, юридических коллизий, поскольку ОДО всегда формируется накопленным опытом социальной реальной практики, составляющим эмпирическую базу прикладной науки, что позволяет доктрине выявлять, формулировать и



фиксировать ОДО иногда быстрее, нежели в области правоприменения;

- ◆ для судебной практики, которая имеет общую онтологическую основу с ОДО, поскольку судебные акты и обычай, будучи юридическими источниками, представляются видами социальной практики, отчасти поэтому опыт, накапливаемый судебной деятельностью, как источник права сперва пробивает свою дорогу аналогично появлению правового обычая – в целях решения правовой проблемы, конфликта.

*В-третьих*, автор указывает на значимость ОДО в систематизации сферы гражданских правоотношений с применением общей схемы формирования обычая, включающей последовательность фактов, событий:

- ◆ однократного действия двух субъектов;
- ◆ повторения действия этими же субъектами в схожей (однотипной) ситуации;
- ◆ осознание этими субъектами (заинтересованными сторонами) целесообразности неоднократного совершения схожих действий в аналогичной ситуации;
- ◆ осознание субъектами хозяйствования (заинтересованными сторонами) обязательности и неоднократности совершения схожего действия многими субъектами в рамках аналогичной ситуации.

*В работе Ш. А. Таджикибаева [15] выделены два основных аспекта значимости ОДО в регулировании фьючерсных правоотношений:*

- ◆ роль ОДО как источника правового регулирования фьючерсных договоров наряду с нормативными правовыми актами;
- ◆ роль делового обычая для легитимации и подтверждения государством значимой коммерческой деятельности с обеспечением реализации ОДО средствами государственного принуждения.

*На наш взгляд, заслуживает внимания позиция Н. Н. Штыковой [16], которую мы разделяем, в отношении существенной роли ОДО для гражданского права и сферы предпринимательства:*

1. роль ОДО и условий договора как правовых механизмов непосредственной реализации предпринимателями провозглашенного ст. 1 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) [1] принципа свободы договора;

2. публичную правовую значимость ОДО в силу основных признаков: обычая как устоявшегося правила поведения с четкой определенной последовательностью действий, ОДО как сложившегося правила поведения, закрепленного в сознании конкретной группы людей, которые применяют непосредственно эти правила с убеждением в его правильности и допустимости;

3. роль ОДО в росте качества диспозитивных норм ГК РФ, поскольку необходимое условие существования такого обычая определяется санкционированием его госу-

дарством в виде отсылок к обычаю делового оборота (например, в ст. 309, 427, 459 и других статей ГК РФ [1]) и разъяснений в соответствующих судебных актах;

4. значимость ОДО как инструмента третьего уровня регулирования договоров в виде диспозитивных норм, которые не входят в состав первых двух уровней (императивных норм, установленных условий договора) и которые могут развиваться в рамках примерных (типовых) условий договоров;

5. роль ОДО как инструмента восполнения правовых пробелов, поскольку торговый обычай, например, вырабатывается самой жизнью, успешной практикой предпринимателя.

Таким образом, научно-обоснованные аспекты значимости (роли) ОДО обусловлены содержанием обычая, правовая ценность которого как источника права подтверждается научной доктриной, нормами законов и положениями судебной практики.

По нашему мнению, в контексте значимости (роли) делового обычая также важно акцентировать внимание на общих терминологических признаках такого обычая, обозначенных в ст. 5 ГК РФ и в п. 2 соответствующего акта Пленума ВС РФ [6].

*В частности, из указанных разъяснений ВС РФ следует, что обычай делового оборота является правилом поведения, которое:*

- ◆ используется для установления, осуществления гражданских прав, для исполнения гражданских обязанностей в предпринимательской (в деловой) сфере деятельности (признак легитимного правоприменения делового обычая в гражданско-правовой сфере в качестве источника права);
- ◆ не предусмотрено законодательством (формальный признак отсутствия обычая в действующих нормах закона, что отграничивает его от основного источника права в России – закона);
- ◆ отличается достаточной правовой определенностью своего содержания (содержательный признак необходимости соответствия обычая критериям нормы права);
- ◆ характеризуется широтой применения в деловой сфере (функциональный признак обычая, определяющий важность для определенной сферы предпринимательства);
- ◆ может применяться в деловом обороте в силу обозначения в содержании документа, опубликованного в печати, изложенного в судебном решении в рамках конкретного дела по сходным обстоятельствам, засвидетельствованного Торгово-промышленной палатой РФ, либо независимо от такого обозначения (формальный признак компетентного подтверждения важности конкретного обычая в документальной или в иной форме);

◆ принимается во внимание судом согласно ст. 56 ГПК РФ [4], ст. 65 АПК РФ [3] в случае доказательства его существования стороной, которая ссылается на деловой обычай (процедурный признак обязанности заинтересованной стороны – доказать наличие обычая);

◆ запрещается к правоприменению, если противоречит основным началам гражданского законодательства, нормам законов (других правовых актов) или условиям договора, которые обязательны для участников спорного отношения (признак правоприменимости обычая).

*В дополнение к приведенным основным терминологическим признакам обычая следует сослаться на другие общие признаки обычая для договорных отношений, обозначенные в п. 7, 11 специального Постановления Пленума ВАС РФ[5] относительно свободы договора:*

1. согласно п.5 ст. 421, п. 2 ст. 427 ГК РФ в качестве обычной к договорным правоотношениям могут применяться примерные условия договора (стандартная документация), если:

- ◆ в договор не включена отсылка к таким примерным условиям;
- ◆ спорное отношение не установлено сторонами либо диспозитивной нормой как условие договора;
- ◆ спорное отношение отвечает требованиям к обычаю, установленным в ст. 5 ГК РФ;

2. в соответствии с положениями ст. 431 ГК РФ обычая в ситуации с неясными условиями договора является элементом выяснения действительной общей воли сторон согласно цели договора наряду с другими обстоятельствами толкования договора: с переговорами и перепиской, предшествующими договору; с практикой, установившейся во взаимных отношениях контрагентов; с последующим поведением сторон. При этом судебное толкование условий договора осуществляется в пользу стороны:

- ◆ подготовившей проект договора;
- ◆ предложившей формулировку спорного условия;
- ◆ являющейся (по исходному предположению) профессионалом спорной сферы правоотношений, требующей наличия специального познания (банк в кредитно-договорной сфере, лизингодатель в области лизинговых отношений, страховщик в рамках страховых правоотношений и т.д.).

Исходя из обозначенных разъяснений Пленумов ВС РФ, Пленума ВАС РФ относительно основных признаков обычая, можно представить следующие общие легитимные аспекты значимости (роли) обычая в регулировании гражданских правоотношений:

1. роль обычая в развитии правоприменительной сферы гражданских правоотношений, поскольку содержание обычая используется для легитимного правоприменения

делового обычая в гражданско-правовой сфере как источника права;

2. значимость обычая в классификации (разграничении) источников национального права в силу формального признака отсутствия обычая в действующих нормах закона;

3. роль обычая в повышении качества правотворчества, поскольку он отличается достаточной правовой определенностью и функциональностью своего содержания;

4. значимость обычая для обеспечения и роста уровня правовой компетентности делового оборота в силу формального признака компетентного подтверждения важности конкретного обычая в документальной или в иной форме;

5. роль обычая в развитии правовых механизмов доказательства, состязательности в гражданском и в арбитражном процессах, поскольку заинтересованная сторона обязана доказать наличие в спорном правоотношении обычая;

6. значимость обычая для обеспечения законности в сфере правоприменения в силу запрета его использования, если обычай противоречит основным началам гражданского законодательства, нормам законов (других правовых актов) или условиям договора, которые обязательны для участников спорного отношения;

7. роль обычая в разработке и в применении примерных условий договора (стандартной документации) согласно п.5 ст. 421, п. 2 ст. 427 ГК РФ;

8. значимость обычая для практики реализации правового механизма судебного толкования условий договора в соответствии с положениями ст. 431 ГК РФ в ситуации с неясными условиями договора;

9. роль обычая в поддержке критериев профессионализма стороны спорной сферы правоотношений, требующей наличия специального познания, согласно разъяснениям ВАС РФ норм ст. 431 ГК РФ.

Вместе с этим, в нормах второй части ГК РФ[2] приводятся специальные легитимные аспекты значимости (роли) обычая делового оборота в регулировании гражданских правоотношений, связанные с непосредственным указанием применения ОДО в определенных случаях:

◆ в нормах п. 2 ст. 459 ГК РФ обозначено правило перехода на покупателя риска случайной гибели (повреждения) товара, если другое не установлено в договоре или обычаем делового оборота;

◆ в положениях п. 2 ст. 474 ГК РФ регламентировано применение ОДО (иного обычно применяемого условия проверки), если мероприятия проверки свойств качества товара не установлены согласно п. 1 ст. 474 ГК РФ;

◆ пункт 2 ст. 478 определяет применение ОДО (иного обычно применяемого требования) для определения комплектности товара, если соответствующие тре-

бования не обозначены в договоре;

◆ в нормах п. 1 ст. 508 ГК РФ обозначено правило помесечной поставки равномерных партий товара, если другое не установлено в законе, в ином правовом акте, в договоре или обычае делового оборота;

◆ в положениях п. 1 ст. 510 регламентировано применение права поставщика на выбор вида транспорта (условий доставки), если другое не установлено в законе, в ином правовом акте, в договоре или обычае делового оборота;

◆ согласно п. 2 ст. 513 ГК РФ принятый товар должен быть осмотрен покупателем (получателем) в срок, установленный в законе, в ином правовом акте, в договоре или обычае делового оборота;

◆ в других схожих нормах второй части ГК РФ, подтверждающих роль ОДО в непосредственном регулировании гражданских правоотношений в определенных случаях (статьи ГК РФ 722, 724, 891, 985, 992, 998, 1006).

*В заключение отметим, что проведенный анализ позволяет выделить три основных категории значимости (роли) обычая делового оборота для гражданско-правовой сферы:*

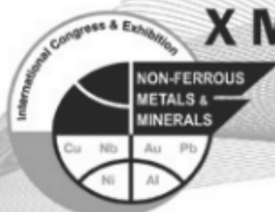
◆ во-первых, научно-обоснованные аспекты значимости (роли) ОДО, обусловленные содержанием рассматриваемого обычая, правовая ценность которого как источника права подтверждается научной доктриной, требованиями законов, прочих нормативных актов и положениями судебной практики;

◆ во-вторых, общие легитимные аспекты значимости (роли) обычая в регулировании гражданских правоотношений, которые отражены в нормах первой части ГК РФ и в соответствующей судебной практике;

◆ в-третьих, специальные легитимные аспекты значимости (роли) обычая делового оборота для регулирования гражданских правоотношений, связанное с непосредственным указанием применения ОДО в определенных случаях согласно норм второй части ГК РФ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2018) //Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2018) //Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410.
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 28.12.2017) //Собрание законодательства РФ, 29.07.2002, N 30, ст. 3012.
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 03.04.2018)//Собрание законодательства РФ, 18.11.2002, N 46, ст. 4532.
5. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 N 16 "О свободе договора и ее пределах"// Экономика и жизнь (Бухгалтерское приложение), N 16, 25.04.2014.
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 N 25 "О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации"// Бюллетень Верховного Суда РФ, N 8, август, 2015.
7. Зумбулидзе Р. З. Обычное право как источник (форма) гражданского права : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Зумбулидзе, Роз-Мари Зурабовна. – Волгоград, 2003. – 25 с.
8. Информация сайта РГБ [Электронный ресурс] URL: [https://search.rsl.ru/\(data обращения: 05.07.2018\)](https://search.rsl.ru/(data обращения: 05.07.2018)).
9. Костикова А. В. Толкование предпринимательского договора: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Костикова Анжела Валерьевна. – Санкт-Петербург, 2013. – 26 с.
10. Ломакина Е. В. Негосударственное регулирование международных коммерческих отношений: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Ломакина Евгения Витальевна. – Челябинск, 2015. – 31 с.
11. Панарина М. М. Негосударственное регулирование торговой деятельности: унифицированные правила, обычаи и своды лучших практик: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Панарина Мария Михайловна. – Москва, 2017. – 28 с.
12. Поляков П.А. Обычай делового оборота как источник гражданского права России // Актуальные проблемы правовеждения. Научно- теоретический журнал. N 1 (16). Изд-во СГЭУ. 2007. – С. 82–87.
13. Поляков П. А. Роль обычаев делового оборота в совершенствовании правового регулирования имущественных отношений в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03/Поляков Павел Анатольевич. – Санкт-Петербург, 2007. – 23 с.
14. Родионова О. М. Правовые формы реализации волевых отношений в механизме гражданско-правового регулирования: автореф. дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.03 / Родионова Ольга Михайловна. – Москва, 2017. – 53 с.
15. Таджикибаев Ш. А. Правовое регулирование фьючерских договоров, заключаемых на товарных биржах: автореферат дис. ... канд. юрид.наук: 12.00.03 / Таджикибаев Шерозжон Абдужабборович. – Душанбе, 2014. – 24 с.
16. Штыкова Н.Н. Соотношение юридических конструкций "условия договора" и "обычаи делового оборота" в гражданском праве и предпринимательской деятельности// Юридическая техника. 2013. N 7–2. С. 890–897.



# X Международный Конгресс и Выставка «Цветные металлы и минералы»

**10 – 14 сентября,  
Красноярск**

**XXIV КОНФЕРЕНЦИЯ «АЛЮМИНИЙ СИБИРИ»**

**XII КОНФЕРЕНЦИЯ «МЕТАЛЛУРГИЯ ЦВЕТНЫХ,  
РЕДКИХ и БЛАГОРОДНЫХ МЕТАЛЛОВ»**  
памяти чл.-корр. РАН Г.Л. ПАШКОВА

**XIV КОНФЕРЕНЦИЯ «ЗОЛОТО СИБИРИ»**

**ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА**

технологий, материалов и оборудования



## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

- Установочные лекции:
  - производство глинозема
  - получение алюминия
  - литье алюминия и сплавов
- Именные симпозиумы
- Круглые столы и семинары



## ЭКСКУРСИИ

- «РУСАЛ» – Красноярский алюминиевый завод
- Научно-аналитическая лаборатория инженерно-технологического центра РУСАЛа
- Красноярский металлургический завод
- «К&К» – завод по производству легкосплавных колесных дисков
- Посещение природного заповедника «Столбы»
- «Посвящение в сибиряки»

## Спонсоры



## Организаторы



## Оргкомитет

+7(391) 269-56-47  
269-56-48  
nfmsib@nfmsib.ru  
www.nfmsib.ru

# ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА КОМПЕНСАЦИИ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ

## THE HISTORY OF THE FORMATION OF THE INSTITUTE OF COMPENSATION FOR MORAL DAMAGES IN THE RUSSIAN LEGISLATION

*E. Danilovich*

### Annotation

The article discusses the establishment of the institute of moral damage compensation in the legislation of Russia in different historical periods, from the perspective of the state, legal experts regarding the ethics of compensation for damage caused by infringement of intangible benefits of citizens and legal persons, the legality of its evaluation, the expediency of its criteria and effectiveness of collection methods of compensation payments from the time of ancient Russia at the moment.

**Keywords:** Law, non-pecuniary damage, the definition of non-pecuniary damage, the recovery of non-property rights, physical and moral suffering.

*Данилович Елена Геннадьевна  
Аспирант, НОЧУ "Московский  
финансово –промышленный  
университет "Синергия"*

### Аннотация

В статье рассматривается становление института компенсации морального вреда в законодательстве России в различных исторические периоды с позиции государства, правоведов относительно этичности возмещения вреда, причиненного ущемлением нематериальных благ граждан и юридических лиц, правомерности его оценки, целесообразности его критериев и эффективности методов взыскания компенсационных выплат со времен древней Руси по настоящий момент.

### Ключевые слова:

Право, моральный вред, определение компенсации морального вреда, восстановление неимущественных прав, физические и нравственные страдания.

**К**онституция нашей страны признает права и свободы человека и гражданина высшей ценностью, а их признание, соблюдение и защиту – приоритетом деятельности государства (ст.2 Конституции РФ). Именно реальное обеспечение соблюдения прав и свобод человека и гражданина является целью нашей страны, как правового демократического государства (ст.ст. 1,18 Конституции РФ) [1], одними из важнейших инструментов которого являются быстрое и соразмерное обеспечение справедливого и эффективного восстановления нарушенного права и институт компенсации морального вреда.

В условиях все нарастающего ритма жизни и прогрессирующего эмоционального дисбаланса в обществе, в том числе из-за стрессов, вызванных разного рода правонарушениями, проблема восстановления нарушенного права путем возмещения морального вреда встает наиболее остро перед современным обществом. Издавна не стихают споры ученых прагматиков относительно урегулирования взаимоотношений, которые возникли из нарушения права.

Несмотря на то, что право на компенсацию вреда неимущественного характера сравнительно недавно воз-

обновило свое действие в законодательстве России, становление данного правового института уходит корнями в глубокую древность.

Самыми древними источниками права, в которых говорится об институте компенсации морального вреда, являются заключенные с греками князем Олегом в 911 г. и князем Игорем в 945 г. договора. Например, в ст. 4 договора от 911 г. и ст. 13 договора от 945 г. установлено право родственников погибшего получить в качестве компенсации имущество его убийцы, в случае побега последнего [2]. Если имущества не было, поиски виновного продолжались до его поимки с последующей казнью. В вышеуказанных договорах так же зафиксировано право на денежное возмещение за имущественные преступления и телесные повреждения.

Правовой сборник Русская Правда, написанная Ярославом Мудрым в 1016 г., установила запрет на кровную месть родственникам покойного его убийце, заменив ее правом на "головщину" (уплата компенсации потерпевшим) либо на выбор любого иного наказания, в случае необеспеченности последнего [3]. Также данный источник приравнивал оскорбление чести делом и словом, компенсируя их несоразмерно. Примером может

послужить высказывание на эту тему М.Ф.Владимирского–Буданова: "Если за отнятие пальца взыскивалась 3 гривны, то ничем иным нельзя объяснить штраф в пользу обиженного в 12 гривен за вырывание уса, как понятием психического оскорбления" [4].

Судебники Ивана III (1497 г.) и Ивана IV (1550 г.) также предоставляли право потерпевшей стороне требовать возмещение вреда от убийцы родственника и лицу, чьи права были нарушены клеветой ("бесчестьем") [5].

В Соборном Уложении 1649 г. царя Алексея Михайловича штрафные санкции за "бесчестье" и телесные повреждения варьировались в зависимости от социального положения и звания человека. Так, за бесчестье патриарха виновный в зависимости от своего социального статуса подвергался либо битью батогами, либо кнутом, а также тюремному заключению, а за бесчестье купца – штрафу от 10 до 100 рублей [6]. Причем оскорблением считалась брань, ненадлежащее указание отчества и фамилии, название "малопородным", уменьшительным титулом, обозначение мужчины – "жонкой". Оскорбление женщины считалось тягчайшим видом преступления против чести, в соответствии с которым за унижение жены взыскивался штраф в размере двух окладов мужа, дочери – четырех окладов, несовершеннолетнего сына – половину оклада. Клеветой считался упрек в незаконных действиях, незаконности происхождения, развратной жизни и др. Причем штраф взыскивался только в случае выявления факта необоснованности обвинения, после проверки на суде. Эту позицию поддерживали и развивали в последующих законодательных актах во времена своего правления Петр I и Екатерина II [7].

В Манифесте 1787г. наказывались оскорбления, высказанные в лицо и заочного характера, в которые включались совестные формы, действия, жесты и тон. Согласно Городскому положению 1785 г., унижение женщины наказывалось вдвое строже, чем мужчины. Возмещение за унижение должностных лиц возрастало пропорционально их рангам. Причем за словесное оскорбление суд налагал обязанность на виновное лицо просить прощения у потерпевшего, по мере жестокости клеветы в дополнение также налагался штраф и тюремное заключение [8].

Закон от 21.03.1851 г. не устанавливал четких норм материального возмещения вреда нематериального характера ("вред и убытки") от деяний преступных и неприступных. Недвусмысленно говорилось лишь об обязанности возмещения вреда от обиды, оскорбления, в связи с вынесением нелегитимного приговора судьями (как морального, так и материального). Причем неточно сказано, подлежит ли компенсации вред физическому и психическому здоровью потерпевшего, либо его (их) родственни-

кам (в случае убийства), а потому возникали трудности правоприменительной практики по востребованию компенсации вреда пострадавшей стороне [9].

С тех пор мнения правоведов по данному вопросу расходятся. Например, Беляцкий С.А. полагал, что даже если законодатель сосредоточил свое внимание главным образом на имущественном ущербе, так как он более распространен, это не является поводом для игнорирования вопросов компенсации вреда нематериального характера, так как не выразив свое мнение относительно данной позиции, этим он развязал руки правоприменительной практике для приспособления закона к нуждам жизни [10].

Этой точки зрения придерживались юристы дореволюционного периода. Она нашла свое отражение в проекте Гражданского уложения 1905г. В нем были предусмотрены компенсации жертвам обезображивания, других телесных повреждений, либо в случае неправомерного лишения свободы, с учетом понесенных убытков (моральных) и степени вины обидчика, а также деликтные обязательства по возмещению нравственного и материального вреда (убытков) от неисполнения должником договоренности. К сожалению, данная законодательная инициатива так и осталась на бумаге, в те времена по-прежнему действовал Закон от 21.03.1851 г. [11]

Одним из ярых противников этой теории являлся Г.Ф. Шершеневич, утверждавший: "Нужно проникнуться глубоким призрением к личности человека, чтобы внушать ему, что деньги способны дать удовлетворение всяким нравственным страданиям" [12]. Его взгляды после Октябрьской Революции 1917 г. стали одними из основополагающих представлений о компенсации морального вреда советской доктрины.

Несмотря на активные дискуссии правоведов на тему допустимости возмещения морального вреда, особенно после принятия Гражданского Кодекса (далее ГК) РСФСР в 1922 г., данный подход в конце 50-х годов настолько укрепился в правосознании общества, что даже публикации о присуждении денежных компенсаций за причинение морального вреда воспринимались несерьезно, как чуждые социалистическому правовому регулированию [13].

Предпосылкой к возобновлению диспута на эту тему послужила ст.1 ГК РСФСР 1964 г. [14] определившая, что данный акт регулирует имущественные и связанные с ними отношения нематериального характера. Поддержку идеи необходимости возмещения морального вреда отразили в своих работах такие ученые-правоведы, как Белякова А.М. [15], Братусь С.Н. [16], Малеин Н.С. [17] и др.

Двадцать седьмого октября 1960 г. впервые в законодательстве нашей страны, а именно – в ст.53 Уголовно-процессуального Кодекса РСФСР, легализован термин "моральный вред": "Потерпевшим признается лицо, которому преступлением причинен моральный, физический или имущественный вред"[18].

Само право на возмещение морального вреда было отражено в Законе СССР "О печати и средствах массовой информации" от 12.06.1990 г., в соответствии с которым по решению суда подлежал возмещению моральный вред, причиненный средством массовой информации, виновными должностными лицами и гражданами в связи с распространением клеветнических сведений[19].

Тридцать первого марта 1991 г. в ст. 131 Основ гражданского законодательства СССР дается легальная дефиниция морального вреда – "физические и нравственные страдания"[20]. Закон налагал санкции только на виновного причинителя морального вреда неправомерными действиями пострадавшему лицу, в том числе и при отсутствии в законе соответствующего указания.

Действующая редакция Гражданского Кодекса РФ от 30.11.1991г. согласно ст.151 подразумевает под компенсацией морального вреда обязанность денежного возмещения, которую суд возложил на причинителя морального вреда (в зависимости от степени физических или нравственных страданий лица в связи с его индивидуальными особенностями) действиями, нарушающими личные неимущественные права, либо посягающими на принадлежащие гражданину нематериальные блага, в зависимости от степени его вины[21]. Также современное гражданское законодательство России предусматривает: общие положения возмещения вреда неимущественного характера (ст.ст.151, 1099–1101 ГК РФ), наступление деликтных обязательств независимо от вины причинителя вреда (ст.1100 ГК РФ); содержит ответственность: организаций – за вред, который был причинен их работниками (ст.1068 ГК РФ); государственных органов и органов местного самоуправления, а также их должностных лиц (ст. 1069); органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда (ст. 1070); несовершеннолетних, ограниченно дееспособных и недееспособных (ст. 1073 – 1074, 1076 – 1077); лиц, совместно причинивших вред (ст. 1080) и др[22]

Помимо ГК РФ, правоотношения, связанные с причи-

нением морального вреда, регулируются многими другими законами и подзаконными актами, такими как: Уголовный кодекс Российской Федерации, в котором предусмотрено добровольное возмещение морального вреда, причиненного в результате преступления (смягчает наказание) (ст.61 УК РФ)[23]; УПК РФ предусматривает возмещение морального вреда реабилитируемому (ст.136 УПК РФ)[24]; понятие "моральный вред" введено также в Семейном кодексе РФ (ст.30 СК РФ) [25] и в Трудовом Кодексе РФ (ст. 237 ТК РФ) [26] и др. К важным документам, разъясняющим действующее законодательство, относятся так же постановления Пленума Верховного Суда РФ.

Согласно позиции Верховного Суда, размер компенсации определяется в зависимости от доказанности факта меры самих страданий и их качества, а также степени вины и материального положения ответчика, чтобы решение было исполнимым[27]. Тем не менее, в законе отсутствует метод оценки данных критериев, на основании которого определяется сумма материального эквивалента причиненного неимущественного вреда. Правоприменительная практика относительно взыскиваемых сумм весьма разнообразна.

На основании вышесказанного, целесообразно было бы разработать методы расчета компенсации, в соответствии с которыми величина возмещения будет меняться в соответствии с конкретными обстоятельствами дела. Также разумным представляется установить минимальный порог материального эквивалента при удовлетворении иска судом, в соответствии с которым сторона, виновная в совершении правонарушения, обязана компенсировать причиненный моральный вред, в зависимости от величины доказанных нравственных и физических страданий пострадавшего, в размере не меньше определенной денежной суммы. Данное предложение может быть реализовано путем внесения изменений, дополнений в действующее гражданское законодательство, что представляется, на сегодняшний день, достаточно обоснованным.

*В заключение, можно отметить, что изменения в гражданском законодательстве России расширили и уточнили спектр норм, регулирующих данные правоотношения, и в тоже время некоторые вопросы относительно возмещения морального вреда остаются не разрешенными и требующими доработки законодателем.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 // Собрание законодательства РФ. 04.08.2014 N 31. ст. 4398.
2. Салтыкова С.Зарождение древнерусского права//Российская юстиция.–1997. – №1. – С. 60.
3. Бородин С.В. Ответственности за убийство: квалификация и наказание по российскому праву.– М.,1994.–С. 194.

4. Владимирский–Буданов М.Ф. Обзор истории русского права.–Ростов н/Д.,1995.–С.319.
5. Российское законодательство X – XX веков. Т. 2. Законодательство периода образования и укрепления Российского централизованного государства. – М., 1984. – С. 54 – 62, 97 – 120.
6. Долгих Ф.И. Практикум по истории отечественного государства и права. М.: Маркет ДС, 2010. С. 84–85.
7. Владимирский–Буданов М.Ф. Обзор истории русского права.–Ростов н/Д.,1995.–С.349
8. История государства и права России: Учебник. Издание второе, перераб. и доп. / Под ред. И.А. Исаева. – М., 2000. – С. 293
9. Полное собрание законов Российской империи. Собр. Второе. XXVI. Отд. 1. – СПб., 1852.–С. 210–224.
10. Беляцкий С. А. Возмещение морального (неимущественного) вреда. – М., 1996. – С. 44–45; 12.
11. Покровский И.А.Основные проблемы гражданского права.–М.1998.–С.141–142.
12. Шершеневич Г.Ф. Общая теория права. Вып. 3. – М., 1912. – С. 683
13. Эрделевский А.М. Компенсация морального вреда в России и за рубежом.– М.,1997.–С. 71.
14. Ведомости Верховного Совета РСФСР.–1964.–№24.– Ст.407.
15. Белякова А.М. Имущественная ответственность за причинение вреда. – М.. 1979. –С. 10.
16. Братусь С.Н. Юридическая ответственность и законность. – М., 1976. – С. 402.
17. Малеев Н.С. О моральном вреде. // Государство и право. – 1993. – № 3. – С. 33.
18. Ведомости Верховного Совета РСФСР.–1960.–№40.–Ст.592
19. Ведомости съезда народных депутатов СССР и Верховного совета СССР.–1990.–№26.–Ст.492.
20. Ведомости съезда народных депутатов СССР и Верховного совета СССР.–1990.–№26.–Ст.733.
21. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51–ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) Информационно–правовая система Консультант Плюс [Электронный ресурс] <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173467;fld=134;dst=683,0;rnd=0.14214823860675097> (Дата обращения 11.12.2015)
22. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14–ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс] <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182037>(Дата обращения 11.12.2015)
23. Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63–ФЗ (ред. от 28.11.2015) [Электронный ресурс] <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189580>; (Дата обращения 11.12.2015)
24. Уголовно–процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174–ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) [Электронный ресурс] <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182087>(Дата обращения 11.12.2015)
25. Семейный кодекс Российской Федерации" от 29.12.1995 N 223–ФЗ (ред. от 28.11.2015) <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189600>(Дата обращения 11.12.2015)
26. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197–ФЗ (ред. от 05.10.2015) <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=187053> (Дата обращения 11.12.2015)
27. Обзор практики рассмотрения судами Российской Федерации дел о защите чести, достоинства и деловой репутации, а также неприкосновенности частной жизни публичных лиц в области политики, искусства, спорта/Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации N 12, 2007

© Е.Г. Данилович, ( e.danilovich@bk.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

**АСЭР**

**Государственное регулирование охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности 2018**

**25 - 26 октября, Москва**

**Конгресс-центр ГК "Космос"**

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

РЕКЛАМА



# ОБЪЕМ ПРАВОСПОСОБНОСТИ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕЙ ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПАЕВЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ФОНДОМ

THE VOLUME OF LEGAL CAPACITY  
OF THE MANAGEMENT COMPANY  
EXERCISING TRUST MANAGEMENT  
OF MUTUAL INVESTMENT FUND

*Yu. Efimova*

## Annotation

The article is devoted to the analysis of the volume of the legal capacity of the management company, which performs trust management of the mutual investment fund. In the course of the research, the author, from the point of view of separation in the civil legislation of the legal capacity for general and special consideration, examines the scope of the powers of the management company that carries out the trust management of the mutual investment fund. Considering legal capacity as the quality of the organizational and legal form, the author defends the view that the existence in the federal law of bans on combining various types of activities, as well as licensing requirements, does not constitute the special legal capacity of such legal entities.

**Keywords:** mutual investment fund, trust management of a mutual investment fund, management company, the volume of legal capacity of legal entities, licensing, general and special legal capacity.

*Ефимова Юлия Сергеевна*

*Зам. директора*

*по правовым вопросам и режиму,*

*МУП "Водоканал", г. Иркутск,*

*соискатель, Байкальский*

*государственный университет*

## Аннотация

Статья посвящена анализу объема правоспособности управляющей компании, осуществляющей доверительное управление паевым инвестиционным фондом. В ходе исследования автором с позиции разделения в гражданском законодательстве правоспособности на общую и специальную исследован объем полномочий управляющей компании, осуществляющей доверительное управление паевым инвестиционным фондом. Рассматривая правоспособность как качество организационно-правовой формы, автор отстаивает точку зрения, что наличие в федеральном законе запретов на совмещение различных видов деятельности, а также требований о лицензировании не образует специальной правоспособности таких юридических лиц.

## Ключевые слова:

Паевой инвестиционный фонд, доверительное управление паевым инвестиционным фондом, управляющая компания, объем правоспособности юридических лиц, лицензирование, общая и специальная правоспособность.

**В** Российской Федерации в настоящее время активно развивается институт паевых инвестиционных фондов, правовое регулирование которых осуществляется Федеральным законом "Об инвестиционных фондах" [1].

В соответствии со ст. 10 названного федерального закона паевой инвестиционный фонд (далее по тексту – ПИФ) определен как обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

Такой ПИФ, являясь, по сути, инвестиционным инструментом, может находиться в доверительном управлении только специально созданной для этого управляющей компании. Деятельность по доверительному управлению

ПИФ-ом вправе осуществлять юридические лица, отвечающие требованиям ст. 38 указанного федерального закона. Помимо таких требований к управляющей компании (далее по тексту – УК), как создание в форме акционерного общества либо общества с ограниченной ответственностью и соответствие размера собственных средств требованиям нормативных правовых актов федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, к УК предъявляются требования об осуществлении своей деятельности на основании лицензии и недопустимости совмещения такой деятельности с иной, за исключением деятельности по управлению ценными бумагами.

Учитывая, что коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом (ст. 49 ГК РФ [2]), а право юридического лица осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение лицензии, возникает с момента

получения такой лицензии, обоснованно возникает вопрос об объеме правоспособности общества с ограниченной ответственностью либо акционерного общества с момента их создания, а также до и после получения лицензии на право доверительного управления ПИФ-ом.

Традиционно при анализе правоспособности юридических лиц авторами отмечается, что гражданское законодательство различает общую (универсальную) и специальную (ограниченную) правоспособность. Общую (универсальную) правоспособность обычно понимают как возможность для субъекта права иметь права и обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом [3, с. 5]. Что же касается определения специальной (ограниченной) правоспособности, то мнения авторов в данном вопросе расходятся [4, с. 17; 5, с. 62].

Рассматривая правоспособность как качество конкретной организационно-правовой формы юридического лица, мы приходим к выводу, что данное качество является постоянным, поскольку с момента создания и до момента ликвидации юридическое лицо обладает одинаковым объемом правоспособности как абстрактной возможности быть носителем этих прав. В этом случае на правоспособность не влияют такие обстоятельства, как уточнение положений устава юридического лица, получение лицензии либо прекращение срока её действия, поскольку данные обстоятельства лишь создают предпосылки (условия) для реализации конкретных субъективных прав (правомочий). Правоспособность – категория абстрактная, в ней заложены возможности к реализации огромного количества субъективных прав. Осуществляя свою деятельность, юридическое лицо реализует лишь те субъективные права, которые ей необходимы. Ограничивая себя в определенных правах, например, путем установления в уставе закрытого перечня видов осуществляемой деятельности, юридическое лицо лишает себя возможности иметь конкретные субъективные права, впоследствии с внесением изменений в устав объем указанной возможности может быть восстановлен. Формулируя данный вывод, мы исходили, прежде всего, из того, что объем правоспособности как абстрактной способности быть носителем прав не может быть изменен действиями самого юридического лица, поскольку правоспособность является качеством конкретной организационно-правовой формы.

Подтверждением понимания правоспособности как качества организационно-правовой формы юридического лица является анализ положений ГК РФ и ч. 2 ст. 51 ГК РФ Федерального закона "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" [6], согласно которым юридическое лицо является созданным с момента внесения записи в государственный реестр юридических лиц. При принятии такого решения о регистрации не имеют значения сведения, содержащиеся в учредительных документах, в том числе о видах деятельности, которые планирует осуществлять юридическое лицо, и целях, для достижения которых данное

юридическое лицо создается. В этой связи представляется, что правоспособность – это качество юридического лица, присущее ему в силу избранной учредителями (участниками) организационно-правовой формы. При этом если общая (универсальная) правоспособность представляет собой абстрактную возможность иметь права и нести обязанности для осуществления любых видов деятельности, то специальная – только для осуществления видов деятельности, предусмотренных законом.

Формулировка ст. 49 ГК РФ, предусматривающая, что коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом, многих авторов дезориентирует [7, с. 9].

В соответствии со ст. 38 Федерального закона "Об инвестиционных фондах" управляющей компанией может быть только созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью. Деятельность управляющей компании по доверительному управлению ПИФ-ом может совмещаться только с деятельностью по управлению ценными бумагами, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации о рынке ценных бумаг.

Несмотря на значительное количество ограничений, связанных с реализацией права на занятие деятельностью по доверительному управлению ПИФ-ом, правоспособность акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью все же является общей (универсальной). Любое акционерное общество либо общество с ограниченной ответственностью при определенных условиях, в том числе при наличии соответствующей лицензии, может осуществлять деятельность по управлению ПИФ-ами.

В соответствии с ч. 3 ст. 49 ГК РФ право юридического лица осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение лицензии, возникает с момента получения такой лицензии или в указанный в ней срок и прекращается по истечении срока ее действия, если иное не установлено законом или иными правовыми актами. Некоторые авторы полагают, что получение юридическим лицом лицензии на осуществление предпринимательской деятельности влечет возникновение специальной правоспособности [8, с. 46; 9, с. 64].

Выдачу (отзыв) лицензии необходимо рассматривать как решение органов государственной власти (местного самоуправления), на основании которого у обладающего общей правоспособностью конкретного юридического лица возникает (прекращается) субъективное право, которое дает (не дает) ему возможность совершать сделки, иные юридически значимые либо фактические действия в определенной сфере. В соответствии со ст. 2 Федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности" [10] лицензия – это специальное разрешение на осуществление конкретного вида деятельности

при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю. С учетом мнения, изложенного выше, относительно понятия общей и специальной правоспособности, полагаем, что лицензия не является основанием возникновения правоспособности, в том числе специальной, поскольку правоспособность есть абстрактная возможность иметь права и нести обязанности, присущая в определенном законом объеме каждому юридическому лицу с момента создания. Полагаем, что формулировка законодателя "право осуществлять деятельность" в ч. 3 ст. 49 ГК РФ относится, прежде всего, к праву как коммерческой организации, наделенной общей (универсальной) правоспособностью при создании, так и к иным организациям, обладающим специальной правоспособностью (поскольку и те и другие организации имеют абстрактную возможность иметь права и нести обязанности при осуществлении лицензируемых видов деятельности). В связи с чем, отсутствие такой лицензии на лицензируемый вид деятельности ограничивает полномочия юридического лица, но не влияет на объем ее общей или специальной правоспособности. Таким образом, лицензия является лишь условием для реализации субъективного права по осуществлению конкретных видов деятельности.

Так, в соответствии с ч. 3 ст. 38 Федерального закона "Об инвестиционных фондах" управление (доверительное управление) активами акционерного инвестиционного фонда и доверительное управление ПИФ-ом могут осуществляться только на основании лицензии управляющей компании. На основании указанной лицензии может также осуществляться доверительное управление иными активами в случаях, предусмотренных федеральными законами. Субъективное право на осуществление деятельности по управлению (доверительному управлению) активами акционерного инвестиционного фонда и дове-

рительному управлению ПИФ-ом возникает с момента получения лицензии и прекращается после истечения срока ее действия (либо в случае ее аннулирования). При этом реализация субъективного права на осуществление данного вида деятельности сопровождается одновременным запретом на осуществление иных видов деятельности и конкретных сделок при осуществлении деятельности по доверительному управлению ПИФ-ом (ст. 40 Федерального закона "Об инвестиционных фондах").

*Подводя итог, постараемся определить объем правоспособности управляющей компании, обладающей исключительным правом на осуществление деятельности по управлению ПИФ-ом:*

1. Управляющая компания, создаваемая в форме акционерного общества либо общества с ограниченной ответственностью, обладает наряду с иными коммерческими организациями общей (универсальной) правоспособностью.

2. Получение специального разрешения (лицензии) на право осуществления деятельности по доверительному управлению ПИФ-ом является условием реализации субъективного права на занятие одним из видов деятельности.

3. Ограничения и требования к деятельности по доверительному управлению ПИФ-ом, запрет на осуществление иных видов деятельности, предусмотренные ст. 38 Федерального закона "Об инвестиционных фондах", есть ни что иное, как требования к условиям реализации права на осуществление деятельности по управлению ПИФами. Данные требования (запреты) относятся к запретам на реализацию права на осуществление деятельности по доверительному управлению ПИФ-ом и не влияют на объем общей правоспособности акционерного общества либо общества с ограниченной ответственностью, осуществляющего деятельность по управлению ПИФ-ом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ "Об инвестиционных фондах" // Собрание законодательства РФ. М.: Юрид. лит., 2001. № 49. Ст. 4562.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. – № 32, ст. 3301.
3. Братусь С.Н. Субъекты гражданского права. М., 1950. – 367 с.
4. Якушева С. Соотношение лицензирования и специальной правоспособности // Российская юстиция. – 2003. – № 11. – С. 16–18.
5. Цирульников В.Н. Признак "организационное единство" и его влияние на правосубъектность коммерческих организаций: дисс. ... канд. юрид. наук. – Волгоград, 1998. – 185 с.
6. Федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2001. – № 33 (ч. 1), ст. 3431.
7. Козлова Н.В., Филиппова С.Ю. Гражданская правосубъектность юридического лица: комментарий новелл Гражданского кодекса РФ // Законодательство. – 2014. – № 9. – С. 9–19.
8. Ионова Ж.А. Правовые проблемы легитимации предпринимательства // Государство и право. – 1997. – № 5. – С. 46–50.
9. Спектор Е.И. Лицензирование в Российской Федерации: правовое регулирование. М.: Юстицинформ, 2007. – 200 с.
10. Федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 128-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2001. – № 33 (ч. 1), ст. 3430.

## КРИМИНАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ ОСУЖДЕННОГО В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ

*Игнатьев Алексей Михайлович*  
Н.с., УИС НИЦ-1 ФКУ  
НИИ ФСИН России

### THE CRIMINALIZATION OF THE CONVICT IN PLACES OF DEPRIVATION OF LIBERTY

*A. Ignatev*

#### Annotation

Any state, including Russia, is faced with the problem of crime. One of the traditional ways of deterring it, which is used in almost any state, is the placement of the perpetrator in places of deprivation of liberty. At the same time, the form of isolation of a person from society in the penitentiary system of each state is implemented individually. Russia has historically followed the path of mass detention of criminals in prisons, which led to the organization of a specific micro-social structure among convicts, which is inherent in its cultural values, rules and traditions that differ from those adopted in society. These aspects, characteristic of the "prison community" undoubtedly have a significant impact on the Outlook of the convicted person, as well as his line of behavior both during his stay in prison and after serving the prescribed sentence. As practice shows, the experience gained by the convict in places of detention leads to the socialization of his personality, and to the difficulty of entering into a full life of society after serving the sentence of the court. In addition, the very socialization of the personality of the convicted person in places of detention suggests the need for work aimed at his re-socialization, before release, for entry into society. These aspects make it necessary to study the existing form of isolation of convicts in places of deprivation of liberty in order to develop proposals for the humanization of the conditions of serving the sentence of convicts in the form of deprivation of liberty, as well as to reduce the negative impact on the personality of the convicted person. The author considers in the article the reasons and conditions that influence the criminalization of the convicted person in places of imprisonment and suggests ways to neutralize this phenomenon.

**Keywords:** places of deprivation of liberty, convicted person, criminalization of personality, socialization, resocialization, crime.

#### Аннотация

Любое государство, включая и российское, сталкивается с проблемой преступности. Одним из традиционных способов ее сдерживания, применяющимся практически в любой стране, является помещение лица, совершившего преступление, в места лишения свободы. При этом форма изоляции человека от общества в пенитенциарной системе каждого государства реализуется индивидуально. Россия же исторически идет по пути массового содержания преступников в местах лишения свободы, что привело к организации специфической микросоциальной структуры в среде осужденных, которой присущи свои культурные ценности, правила и традиции, отличающиеся от принятых в обществе. Данные аспекты, характерные "тюремному сообществу" несомненным образом оказывают значительное влияние на мировоззрение осужденного, а также линию его поведения как во время нахождения в местах лишения свободы, так и после отбытия установленного срока наказания. Как показывает практика, опыт получаемый осужденным в местах лишения свободы приводит к асоциализации его личности, и к затруднению вхождения в полноценную жизнь общества после отбытия определенного приговором суда срока наказания. Помимо этого, сама асоциализация личности осужденного в местах лишения свободы говорит о необходимости проведения работы направленной на его ресоциализацию, перед освобождением, для вхождения в социум. Данные аспекты обуславливают необходимость изучения существующей формы изоляции осужденных в местах лишения свободы с целью выработки предложений по гуманизации условий отбывания наказания осужденными в виде лишения свободы, а также сокращению негативного воздействия на личность осужденного. Автор рассматривает в статье причины и условия, оказывающие влияние на криминализацию личности осужденного в местах лишения свободы и предлагает пути нейтрализации данного явления.

#### Ключевые слова:

Места лишения свободы, осужденный, криминализация личности, асоциализация, ресоциализация, преступление.

Лишение человека свободы за совершенное преступление обуславливается реакцией общества на нарушение общеустановленных правил поведения, носящих общественно опасный характер. Таким образом, общество ограждает себя от лиц, которые причинили ему вред и могут продолжить свою противоправную деятельность в последующем. При этом сама изоляция индивида от общества не является конечной целью, так как в таком случае, возможно, было бы собрать

всех лиц, когда-либо преступивших закон и выслать на отдельную территорию, где бы они существовали, тем самым произведя чистку общества от преступников. Конечно же целью является исправление преступника, за время лишения его свободы, и возвращение в социум.

Само лишение свободы, как показывает опыт пенитенциарных систем зарубежных стран, может протекать в различных формах изоляции человека от внешнего мира, например, таких как одиночное заключение, массовое

заключение, нахождение индивида в дневное время в обществе осужденных, в то время как ночью применяется одиночное содержание, либо группами по 3–4 человека. Каждая форма изоляции имеет свои положительные и отрицательные стороны. Пенитенциарная система России, с момента ее возникновения, придерживается массового содержания осужденных, с дифференциацией режимов и условий содержания. При этом разделение осужденных на категории происходило не всегда. Первые категорирование осужденных было установлено декретами Народного комиссариата юстиции в 1918 году, которые с течением времени неоднократно претерпевали изменения.

Существующие условия отбывания наказания в виде лишения свободы, характеризуются специфической микросредой, зараженной криминальной субкультурой, где достигнуть заявленных целей уголовного наказания, достаточно сложно, а порой не реально.

Статистика, размещенная на официальном сайте Федеральной службы исполнения наказаний (далее – ФСИН России) показывает, что начиная с 2008 года количество осужденных, в учреждениях уголовно-исполнительной системы (далее – УИС) снижается. Так, за последние 10 лет количество лиц, содержащихся в учреждениях УИС сократилось на 288227 человек, или на 32,21 %. Проводя анализ данной статистики вполне логично сделать вывод, что и количество преступлений, совершаемых осужденными, в учреждениях УИС должно также сократиться как минимум на 32 %, а учитывая мероприятия, проводимые в рамках реализации Распоряжения Правительства Российской Федерации от 14.10.2010 года № 1772-р "Концепция развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года", в части сокращения рецидива преступлений, то данная цифра должна быть еще выше. Однако статистические данные, отражающие состояние преступности среди лиц, содержащихся в учреждениях УИС, показывают, что за последние 10 лет количество преступлений снизилось лишь на 15 %. Учитывая же показания статистики, по количеству совершенных преступлений в учреждениях УИС за последние 10 лет, в расчете на 1000 осужденных, становится очевидным, что данный показатель не только не сократился, но видна тенденция и к его увеличению. Этот показатель хорошо просматривается на фоне соотношения количества лиц, отбывающих наказание в виде лишения свободы с количеством совершенных преступлений в местах лишения свободы. В частности, в 2008 году количество преступлений, совершенных в местах лишения свободы, в расчете на 1000 осужденных, составляло 1,53, а в 2017 году уже 1,9 (либо 1 преступление совершалось на 653 осужденных в 2008 году и на 524 осужденных в 2017 году). Количество совершенных преступлений в местах лишения свободы за последнее десятилетие (в сравнении с 2008 годом) увеличилось на 24,55 % в расчете на 1000 осужденных.

Преступления, совершенные в период отбывания на-

казания в виде лишения свободы, оказывают негативное воздействие не только на достижение целей уголовного наказания, подрывая авторитет УИС, но и дестабилизируют оперативную обстановку в местах лишения свободы.

При этом становится очевидным, что существующий режим изоляции осужденных, в совокупности с рядом факторов, оказывает криминогенное воздействие на личность осужденного в местах лишения свободы.

*Анализируя сложившуюся ситуацию, нами выделены детерминанты, влияющие на данный процесс.*

1. Массовое заключение, в котором отбывает назначенное судом наказание осужденный, несет угрозу фундаментальной автономии индивида, что ставит под вопрос целостность его личности. Человек в местах лишения свободы лишенный личного пространства, и как следствие частной жизни не может оставаться самим собой. Распространение публичности в ущерб своей автономии происходит по следующим направлениям:

- ◆ жизненное пространство организовано таким образом, что оно лишает человека личного пространства;
- ◆ организация надзора не только со стороны администрации учреждения исполняющего наказание, а еще и со стороны других осужденных;
- ◆ подчинение действий детальному контролю.

Массовое заключение вынуждает делиться осужденного своей повседневной жизнью с окружающими его людьми.

Осужденный, прибывший в места лишения свободы, лишен возможности влияния на организацию своего жизненного пространства, включая выбор спального места и своих соседей. Расположение кроватей предполагает, как правило, наличие около 5 соседей, с которыми придется делить свой быт. Данное обстоятельство порождает многочисленные конфликтные ситуации. Так как близкий в физическом пространстве человек не всегда является близким в социальном отношении. Естественная реакция человека, находящегося постоянно на публике, в окружении других осужденных, становится поиск, в терминах Ирвинга Гоффмана, "укромных мест", в которых человек способен остаться один на один с собой, и где он сможет реализовать небольшую свободу действий. При этом у осужденного формируется особое отношение к вещам, которыми он может распоряжаться в таких укромных местах, он придает особую ценность данному факту, в той части, что может не делиться этими вещами с другими.

Как показывает практика, в местах лишения свободы, у отдельных осужденных имеется такая возможность обзавестись "укромной" территорией, например данной возможностью, обладают представители ряда профессий, таких как библиотекарь, плотник, завхоз и прочие.

Отсутствие институциональных гарантий защиты сфер частной жизни в местах лишения свободы придает осо-

бый смысл владению мелкими вещами. Так осужденный, организуя свое личное пространство, к которому в основном можно отнести кровать и прикроватную тумбочку, утверждает независимость от кого-либо в своих социальных действиях. При этом стоит отметить, что эта самостоятельность носит весьма относительный характер, в связи с установленными в местах лишения свободы ограничениями, а также постоянно проводимыми администрацией исправительного учреждения обыскными мероприятиями, которые ставят под угрозу предпосылки автономности во владении собственными вещами [2 с. 86].

Кроме этого, отсутствие в местах лишения свободы, каких либо границ между частной и публичной жизнью придает надзору повсеместный характер. Осужденные, находясь постоянно вместе, на одной территории, невольно начинают наблюдать друг за другом. В обыденной жизни наблюдение за человеком, постоянный надзор, будет носить негативное отношение, в свою очередь при массовом заключении это становится нормой жизни, чем-то естественным, хотя и оказывающем на осужденного сильное психологическое давление.

Помещение человека в места лишения свободы, за совершенное преступление, обуславливает наличие у него не только психологического стресса, но еще и социального, под которым мы понимаем практически полный разрыв социальных отношений с внешним миром. Социальные связи, которые были в привычной жизни, подвергаются быстрому разрушению, что оставляет осужденного без социальной поддержки. В связи, с чем человеку в местах лишения свободы приходится рассчитывать в решении ежедневных проблем только на самого себя. Существующий режим изоляции преступника в местах лишения свободы практически полностью подвергает человека социальной изоляции.

Разрушение привычных социальных связей и острая необходимость осужденного в социальной поддержке в условиях изоляции обуславливает поиск новых механизмов социализации, ему приходится адаптироваться к новым условиям жизни, которые оказывают существенное влияние на его отношение с обществом. Согласно гипотезе А.Н. Олейника все социальные связи в тюрьме носят локальный, персонифицированный, межличностный характер.

По нашему мнению, достичь такую цель наказания, в местах лишения свободы как исправление осужденного, при условии массового содержания достаточно трудно, а скорее всего, невозможно. В существующих условиях осужденный не исправляется, а постоянно борется с режимом изоляции, пытаясь адаптироваться к существующим условиям, тем самым асоциализируя и криминализируя свою личность. При этом, по отбытию срока наказания осужденному будет трудно обратно перестроить свои социальные отношения. Резюмируя вышеизложенное, возможно сделать вывод, что лицо, совершившее преступление, помещаясь в места лишения свободы, интегрируется в новую микросоциальную среду,

где происходит асоциализация личности, а в последующем мы тратим силы и средства для его ресоциализации, пытаюсь вернуть его в общество нормальным человеком. Тем самым мы сами сначала "тащим человека в яму, из которой потом пытаемся его достать".

**2.** Тюремная субкультура в местах лишения свободы является средством, при помощи которого осужденный вовлекается в криминогенное общество, что в последующем служит одной из причин его противоправной деятельности. Правила и традиции этой субкультуры выстроены таким образом, чтобы лицо не имело возможности, в основной своей массе, выйти из него. Это обстоятельство преграждает путь осужденного к законопослушному поведению.

Тюремная субкультура для человека, помещенного в места содержания под стражей, либо места лишения свободы перестает быть какой-то навязанной идеей, а становится средством координации повседневной деятельности. Люди, невольно становятся, заинтересованы в следовании предписаниям тюремной субкультуры. Осужденный начинает соблюдать правила и традиции тюремной субкультуры потому, что это способствует реализации собственных интересов. Даже если окружающие лица не заинтересованы в целях осужденного, необходимо признавать и уважать установленные правила поведения, которые имеют ценность не сами по себе, а как инструмент достижения собственных интересов [4 с. 18].

Так тюремная субкультура оказывает существенное давление на психологическое состояние осужденного, которое не только асоциализирует личность, но и не способствует достижению целей уголовного наказания, в части исправления, а также затрудняет в последующем интеграцию в социум.

**3.** Иерархия микросоциального общества складывается в местах лишения свободы обуславливает наличие тотального контроля (под тотальным контролем мы имеем в виду непосредственное наблюдение человека за обществом) со стороны лидеров "тюремного мира" за всеми остальными осужденными. При этом, в отличие от администрации исправительного учреждения данный контроль осуществляется на постоянной основе, вследствие массового содержания осужденных, их постоянно-го нахождения в малых группах, ограниченных локальными участками. В то время как сотрудники исправительных учреждений осуществляют тотальный контроль, в основном, только в дневное время.

Массовое заключение само по себе требует появления категории людей, в рамках социальной структуры, которые бы занимались организацией жизнедеятельности в "тюремном сообществе". Речь идет не о сотрудниках администрации исправительного учреждения, а о лицах из числа самих осужденных. Это обусловлено тем, что в первых, контроль со стороны сотрудников не может носить постоянный характер, а во-вторых, массовому за-

ключению, как и любому другому обществу характерно наличие социальной структуры, которая не может обойтись без лидера.

Таким образом, произошло формирование института "воров в законе". Отдельные исследователи выдвигают гипотезу, неподтвержденную документально, что институт "воров в законе" был создан в 30-е годы XX столетия при поддержке Объединенного главного политического управления, предшественником которого стал Комитет государственной безопасности. Основной целью функционирования данного института являлся контроль над ситуацией в пенитенциарных учреждениях [3].

Одной из основных задач членов "воровского сообщества" стало установление своей власти в местах лишения свободы. При этом были введены жесткие правила, которые диктовали условия жизни арестантов за решеткой. Данные правила были разработаны и возникли не стихийным образом, они диктовали стремление простых осужденных принять эти правила, тем самым подчиниться преступному сообществу. За отказ либо несоблюдение данных правил предусматривались жесткие меры, вплоть до лишения осужденного жизни. Конечной целью было недопустить в "блатной мир" посторонних людей, а также расширить круг осужденных, за счет которых можно было бы "паразитировать" [1 с. 28].

При поступлении в места лишения свободы в зависимости от линии поведения, в отдельных случаях от биографических данных, статьи Уголовного кодекса РФ, по которой совершил преступление осужденный и ряда других признаков определяется его положение в микро-социальном обществе [1 с. 28].

Данный аспект заставляет осужденного, постоянно находящегося в специфической среде следовать правилам, установленным "тюремной общиной", ведь даже самое незначительное отступление от них может привести к суровым санкциям. Об этом свидетельствуют многочисленные конкретные факты [1 с. 35]. Осужденные с большим опасением относятся к санкциям, которые могут быть применены к ним "тюремным сообществом". Как отмечает Анисимков В.М. в своем историко-публицистическом повествовании самые распростра-

ненные "наказания", применяемые к осужденным, нарушившим установленные в "тюремном мире" правила и традиции являются избивание, изнасилование (акт мужеложства), убийство.

Резюмируя вышеизложенное, представляется возможным сделать вывод, что существующие условия изоляции человека, за совершенное преступление, ведут к криминализации личности и как следствие необходимости последующей ресоциализации для вхождения в социум после отбытия установленного срока наказания. Вследствие этого необходимо предпринять комплекс мер, направленных на минимизацию криминогенного воздействия оказываемого в местах лишения свободы на осужденного. Однако, достичь этого, по нашему мнению, можно будет только при изменении формы изоляции осужденных. При этом, нейтрализация причин и условий, оказывающих криминогенное воздействие на личность осужденного в местах лишения свободы, может положительным образом отразиться на постпенитенциарной преступности, а также привести к минимизации значимости программ направленных на ресоциализацию личности осужденного, в связи с ее наименьшей асоциализацией в период отбывания наказания в виде лишения свободы.

Еще в середине 1960-х годов в социологии был установлен консенсус, известный как "nothing works@ doctrine, согласно которому любая программа реабилитации осужденного, в части профилактики рецидивной преступности имеет очень низкий показатель. В связи со сказанным представляется целесообразным организовывать работу с осужденным, изолированным от общества, путем минимального разрыва прежних социальных связей и реализации программы направленной на корректировку сложившейся ранее модели поведения, послужившей основанием для совершения противоправного деяния. Мероприятия, направленные на исправление осужденного, должны реализовываться с момента поступления в места лишения свободы, недопуская его углубленной асоциализации, что способствует овладению им социальными нормами, правилами и ценностями, позволявшими успешно существовать в обществе после отбытия срока наказания.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимков В.М. Тюремная община: "вехи" истории. Историко-публицистическое повествование. 1993.
2. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. Монография. М.: ИНФРА-М, 2017.
3. Седов Л., Голов А., "Мотив мести" // <http://www.polit.ru>
4. Sykes G. "The Society of Captives. A Study of a Maximum Security Prison", Princeton: Princeton University Press. 1958.

## ФОРМИРОВАНИЕ КОЛЛЕГИИ ПРИСЯЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ

### FORMATION OF THE JURY MEETING BOARD

**M. Kot**

#### Annotation

The article is devoted to the results of the study of the formation of the jury. The author gradually analyzes all the procedures for the formation of the jury. Based on the analysis of legal provisions and the opinions of scientists, the author identifies a number of problems existing at the current stage, namely: 1) the non-transparency of the procedure for the formation of the list of candidates for the jury; 2) low turnout of citizens in court to participate in court as a juror; 3) formation of the illegal composition of the jury. Some aspects that contribute to the manifestation of these problems are evaluated and ways of overcoming them are suggested. The article formulates proposals for amending the existing legislation in the formation of the jury.

**Keywords:** jury trial; production in jury trial; formation of the jury; jurors.

**Кот Михаил Викторович**  
Преподаватель,  
Кубанский государственный  
университет

#### Аннотация

Статья посвящена изложению результатов исследования процесса формирования коллегии присяжных заседателей. Автором поэтапно анализируются все процедуры формирования коллегии присяжных заседателей. На основе анализа правовых положений и мнения ученых автор выделяет ряд проблем, существующих на современном этапе, а именно: 1) непрозрачность процедуры формирования списка кандидатов в коллегию присяжных заседателей; 2) низкая явка граждан в суд для участия в суде в качестве присяжных заседателей; 3) формирование незаконного состава коллегии присяжных заседателей. Оцениваются отдельные аспекты, способствующие проявлению данных проблем и предлагаются пути их преодоления. В статье формулируются предложения для изменения существующего законодательства в части формирования коллегии присяжных заседателей.

#### Ключевые слова:

Суд присяжных; производство в суде присяжных; формирование коллегии присяжных заседателей; присяжные заседатели.

Суд с участием присяжных заседателей представляет собой форму суда с разделенной компетенцией. Решение вопроса о виновности или невиновности подсудимого разрешает коллегия присяжных заседателей, выносящая вердикт по вопросам факта, и председательствующий в процессе судья – по вопросам права.

*Перед присяжными, согласно ст. 339 УПК РФ, ставятся три основных вопроса:*

1. доказано ли, что деяние имело место быть;
2. доказано ли, что это деяние совершил подсудимый;
3. виновен ли подсудимый в совершении этого деяния и, в случае признания обвиняемого виновным, дополнительный вопрос: заслуживает ли подсудимый снисхождения.

На данные вопросы присяжные заседатели должны отвечать, руководствуясь совестью и своим житейским опытом. На передний план выходят личные качества каждого присяжного и его взгляд на те или иные жизненные обстоятельства. В связи с этим особенно важно понять, как формируется коллегия и кто в конечном счете становится присяжными в Российском суде.

Формирование основного и запасного списков кандидатов в присяжные заседатели осуществляется каждые 4 года высшим органом исполнительной власти субъекта федерации при помощи государственной авто-

матизированной системы "Выборы" (далее по тексту – ГАС "Выборы") из числа граждан, постоянно проживающих на территории субъекта и удовлетворяющих требованиям, предъявляемым к присяжным заседателям законом.

После их составления граждане уведомляются о включении в списки кандидатов в присяжные заседатели, и им предоставляется срок в 2 недели на то, чтобы подать ходатайство об исключении из них по основаниям, предусмотренным в ст. 3 и 7 ФЗ "О присяжных заседателях федеральных судов общей юрисдикции в Российской Федерации" или изменения неточных сведений. После формирования списков они публикуются в средствах массовой информации, передаются в суд субъекта федерации и хранятся в социализированной компьютерной базе. М.П. Куленкова отмечает что "механизм составления списков не совершенен. Это выражается в том, что: в суд приходят списки с техническими неточностями и ошибками (например, неверно указаны фамилии граждан); в списки включаются умершие граждане, а также граждане не соответствующие требованиям, предъявляемым к кандидатам в присяжные заседатели" [1].

Этап формирования коллегии присяжных заседателей начинается после проведения предварительного слушания, по итогам которого судья, на основании ходатайства обвиняемого, постановляет, что уголовное дело будет



рассматриваться судом с участием присяжных заседателей и проходить в закрытом судебном заседании. Председательствующий отдает секретарю (помощнику судьи) распоряжение об отборе кандидатов в присяжные заседатели путем случайной выборки из находящейся в суде компьютерной базы (списков).

Следует сказать, что в законе не закреплен порядок проведения отбора кандидатов в присяжные заседатели. Отсюда возможны разные подходы к формированию коллегии как на уровне субъектов, так и в каждом отдельно взятом суде. Также необходимо отметить, что стороны не допускаются к процессу формирования предварительных списков, хотя в законе это не запрещено. Верховный Суд РФ по этому поводу занимает следующую позицию: 1. В ст. 326 УПК РФ присутствие сторон в процедуре отбора кандидатов в присяжные заседатели не предусмотрено [2]; ходатайства стороны защиты об обеспечении их присутствия при отборе подлежат отклонению [3].

После формирования предварительного списка кандидатов секретарь оформляет его и передает судье. Это единственный документ, оформляемый секретарем (помощником судьи) по процедуре отбора кандидатов в присяжные заседатели, при этом в нем не содержится никаких данных о методике проведения отбора. В случае обжалования решения суда с участием присяжных заседателей по основаниям нарушения процедуры формирования предварительного списка кандидатов в присяжные заседатели сторонам не на чем обосновать свои доводы, а у вышестоящего суда нет материалов для проверки приведенных оснований.

Примерами, свидетельствующими о данной проблеме на практике, являются кассационные определения сразу по ряду уголовных дел. Так, защитник в своей жалобе обосновывает позицию нарушения принципа случайной выборки тем, что трое присяжных заседателей были знакомы между собой [4]. По другому делу сторона приводит в подтверждение своих слов данные о том, что девять членов коллегии ранее уже были присяжными заседателями [5]. В жалобе по уголовному делу № 5-О13-16СП приводятся данные о том, что тридцать человек, вызванных в суд для отбора в коллегию присяжных заседателей, знакомы между собой [6]. Государственный обвинитель в своем представлении по уголовному делу рассмотренному в Республике Саха (Якутия) одним из оснований приводит то, что все вызванные в суд кандидаты в коллегию присяжных заседателей были из близлежащих к суду населенных пунктов [7]. Верховный Суд РФ признал необоснованными доводы сторон по приведенным выше основаниям. Что неудивительно ввиду того, что процесс формирования предварительного списка кандидатов в присяжные заседатели не регламентирован и не отражается ни в одном процессуальном акте, кроме итогового списка.

Кандидаты в присяжные уведомляются о дате и месте проведения суда не позднее, чем за семь дней. В слу-

чае, если явка присяжных заседателей ниже установленного законом порога, судья дает распоряжение о дополнительном вызове в суд кандидатов в присяжные. К слову, малая явка кандидатов в присяжные заседатели в суд является довольно частым явлением в современной практике. Так, М.П. Куленкова в своей работе отмечает "по делу №2-4/05 на судебное заседание первоначально было вызвано 180 кандидатов, но коллегию присяжных удалось сформировать лишь с четвертого раза, используя общий и запасной списки, находящиеся в суде. В данном случае формирование коллегии присяжных проходило в течение двух месяцев" [1]. В своем интервью председатель судебной коллегии по уголовным делам Свердловской области Сергей Жернов рассказал, что "явка кандидатов в присяжные очень низкая – не больше 10% от приглашенных. Чтобы отобрать 12 присяжных, в последнее время мы приглашаем по 600–700 человек – и хорошо, если из них приходит человек 40–50" [8]. А. Тюрина, руководитель пресс-службы Московского областного суда рассказала в своем интервью что "явка кандидатов в присяжные крайне низкая. Чтобы состоялось слушание одного только дела, вызываем по несколько тысяч (!) человек. Последний пример: из 5 тыс. человек, кому были разосланы извещения, в суд явились только 16. Если приходит менее 20 кандидатов, рассмотрение дела откладывается и снова рассылаются извещения. Такую низкую активность населения связываем с тем, что люди ничего не знают о суде присяжных и никто им об этом не рассказывает" [9].

На официальном сайте Приморского краевого суда содержится новость от 03.12.2015 посвященная суду присяжных. Среди прочего в ней отмечаются "проблемы формирования коллегии присяжных заседателей" одной из которых является недостаточная явка кандидатов в присяжные заседатели, "для формирования коллегии присяжных заседателей секретарями по работе с присяжными заседателями приглашаются 1 500 кандидатов на одно уголовное дело, явка от количества приглашенных составляет в среднем 6–7 человек. Основными причинами низкой явки кандидатов являются: 1) занятость на работе; 2) состояние здоровья; 3) включение в представленные в суд списки лиц, не проживающих по указанному адресу; 4) неуведомление кандидата, включенного в списки присяжных заседателей, Администрацией Приморского края" [10].

Низкой явке кандидатов в присяжные способствует слабая информированность населения о сути данного процесса и гарантиях их социальной защиты при выполнении данного почетного долга. А информация, которую можно найти в интернете по запросу "пришло письмо о включении в список кандидатов в присяжные заседатели" скорее раскрывает для граждан причины отказаться от участия в судебном разбирательстве в качестве присяжного и подсказывает пути, как это сделать официально и проще. В частности, одной из первых статей интернете нам попала работа Ю. Анташевой в которой рас-

крываются "Проблемы, с которым вы можете столкнуться, если вас выбрали присяжным" и "Как отказаться от роли присяжного" [11]. Так же считаем, что в законе не предусмотрены достаточные условия социальной защиты присяжных и компенсации их труда.

На практике граждане, несомненно, сталкиваются с непониманием на работе со стороны начальства, а уволить можно и "по собственному желанию". Также не стоит отрицать, что в России имеется проблема "серых" зарплат и самозанятого населения, доходы которых нельзя компенсировать ввиду того, что они официально не видны, а оплата в размере ? должностного оклада судьи (примерно 500–600 рублей в день) в современном мире может устроить только домохозяйка и пенсионеров. Усугубляется это положение тем, что уголовные дела в российском суде присяжных могут длиться годами.

На этапе подготовительной части судебного заседания граждане, включенные в список кандидатов в присяжные заседатели, и явившиеся в суд, имеют право заявить самоотвод по уважительной причине. Также кандидаты должны сообщить сведения, препятствующие их участию в суде в качестве присяжных. Согласно ст. 3 ФЗ "О присяжных заседателях федеральных судов общей юрисдикции в Российской Федерации" присяжными заседателями и кандидатами в присяжные заседатели не могут быть следующие лица:

1. не достигшие к моменту составления списков кандидатов в присяжные заседатели возраста 25 лет;
2. имеющие непогашенную или неснятую судимость;
3. признанные судом недееспособными или ограниченными судом в дееспособности;
4. состоящие на учете в наркологическом или психоневрологическом диспансере в связи с лечением от алкоголизма, наркомании, токсикомании, хронических и затяжных психических расстройств.

Также, согласно УПК РФ, к участию в рассмотрении судом уголовного дела в качестве присяжного не допускаются лица: подозреваемые или обвиняемые в совершении преступлений; не владеющие языком, на котором ведется судопроизводство; имеющие физические или психические недостатки, препятствующие полноценному участию в рассмотрении судом уголовного дела.

Следует отметить, что от состава коллегии присяжных заседателей, как и от процесса ее формирования зависит не только принимаемое ими решение о виновности или невиновности подсудимого, но и то, не будет ли оно отменено Верховным Судом Российской Федерации. Так согласно п. 2 ч. 2 ст. 389.17 УПК РФ подлежит отмене вердикт коллегии присяжных заседателей, вынесенный незаконным составом. Под незаконным составом понимается коллегия, в состав которой вошли граждане, скрывшие обстоятельства, препятствующие их участию в осуществлении правосудия в качестве присяжного, или граждане, которые вошли в коллегия, но не были включены в предварительный список высшим исполнитель-

ным органом субъекта федерации. Так Верховным Судом РФ было отменено приговор коллегии присяжных заседателей ввиду того, что "один из членов коллегии, участвовавший в рассмотрении дела, не входил ни в общий, ни в запасной списки кандидатов в присяжные заседатели" [12].

К сожалению, часто граждане сознательно скрывают о себе информацию, препятствующую их участию в осуществлении правосудия в качестве присяжных. Так коллегия Верховного суда РФ отменила приговор, вынесенный Курским областным судом на основании вердикта коллегии присяжных заседателей по причине нарушения процедуры ее формирования. Согласно справке, один из членов коллегии состоял на учете в психоневрологическом диспансере и не сообщил об этом [13]. По аналогичным обстоятельствам было отменено приговор коллегии присяжных заседателей в Иркутске [14]. Также встречаются случаи сокрытия гражданами факта судимости [15] и информации о судимых родственниках [16].

Это в своей работе также отмечают В.В. Переверзев и М.А. Грицук: "случаи нарушения формирования коллегии присяжных заседателей на практике явление нередкое. Они, чаще всего, выражаются в сокрытии кандидатами в присяжные заседатели информации, а также в ложных ответах на поставленные председательствующим вопросы" [17].

Последующее формирование коллегии присяжных заседателей производится с участием сторон, которые имеют право задавать присяжным вопросы об обстоятельствах, препятствующих их участию в судебном разбирательстве в качестве присяжного. Им дается право на мотивированные и немотивированные отводы кандидатов. После удовлетворения всех отводов судья объявляет о завершении формирования коллегии присяжных заседателей и составляет итоговый список присяжных заседателей, где первые 12 человек (по действующему законодательству) составляют коллегия присяжных, остальные (два и более по решению судьи) являются запасными. На этом формирование коллегии присяжных заседателей завершается.

*По нашему мнению, можно выделить ряд основных проблемных вопросов формирования коллегии присяжных заседателей:*

1. Непрозрачность процедуры формирования списка кандидатов в коллегия присяжных заседателей.
2. Низкая явка граждан в суд для участия в суде в качестве присяжных заседателей.
3. Формирование незаконного состава коллегии присяжных заседателей.

О.Н. Тисен для решения проблемы формирования незаконного состава коллегии присяжных предлагает создать постоянно действующие комиссии, в полномочия которых, помимо составления основного и запасного списков, входила бы и проверка сведений о кандидатах в присяжные на предмет наличия обстоятельств, препятствующих участию в деятельности суда в качестве при-

сяжного заседателя. В состав таких комиссий, по ее мнению, необходимо включить лиц, должностные обязанности которых по основному месту работы позволят осуществлять проверку сведений о кандидатах в присяжные заседатели [18? с. 56–57].

А.А. Илюхов высказывает схожую позицию и предлагает создать специальную комиссию по формированию коллегии присяжных заседателей и считает, что в них должны войти работники Министерства юстиции, сотрудники аппарата суда и психологи. Их утверждение, по мнению автора, должно осуществляться органом исполнительной власти и специально уполномоченным должностным лицом [19].

По мнению В.В. Переверзева и А.А. Грицук: "необходимо создать более четкий и эффективный механизм установлений подлинных данных о личности присяжных" [17].

Проведенное исследование позволяет предположить, что решение выделенных проблем возможно в случае изменения процедуры формирования коллегии присяжных заседателей, начиная с составления предварительных списков высшим исполнительным органом субъекта федерации. В связи с низкой эффективностью и качеством подготовки списков, основанных на данных из ГАС "Выборы" считаем возможным рассмотреть другие источники списков кандидатов для первичной выборки, например база данных ГИБДД.

После составления предварительных списков кандидатов в присяжные, людям, включенным в эти списки, необходимо направлять письмо (электронное письмо), в котором будут содержаться подробные инструкции о том, что такое суд присяжных, для чего необходимо их участие и как оно будет проходить, а также персональные данные для входа в специальный раздел официального интернет-портала государственных услуг РФ, в котором гражданин сможет заполнить недостающие данные о себе, а также подтвердить, что он уведомлен о том, что вошел в список кандидатов. В случае, если у гражданина нет личного кабинета на портале государственных услуг, необходимо предусмотреть возможность регистрации через единые многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг.

При прохождении регистрации гражданин должен будет заполнить анкету на соответствие требованиям, предъявляемым к присяжным заседателям законодателем. На основании заполненных данных компьютерная программа сможет в автоматическом режиме проверить гражданина по базам учета в наркологических и психоневрологических диспансерах, наличии у гражданина судимости и т. д. Что, в свою очередь, не будет нарушением гарантий независимости и неприкосновенности судей, установленных Конституцией РФ. По окончании регистрации каждому кандидату, прошедшему проверку, будет присвоен числовой код, а в личном кабинете закреплена вкладка с данными о его возможном участии в суде с участием присяжных заседателей.

Необходимо отметить, что данная практика также позволит гражданину выбрать удобный вариант связи с ним, что исключит необходимость рассылки повесток по адресам регистрации, где лицо может не проживать. А в случае, если гражданин захочет в будущем связаться с представителем суда по каким-либо обстоятельствам, связанным с его участием в качестве присяжного заседателя, он должен будет назвать присвоенный числовой код.

Представляется логичным, что данная база будет действовать четыре года по аналогии с существующей. В связи с расширением подсудности суда присяжных на уровень районных судов необходимо предусмотреть разделение кандидатов по районам, учитывая, что в силу географической отдаленности граждане могут отказаться от участия в судебном процессе в отдаленном районе своего субъекта.

После завершения формирования базы, содержащей сведения о кандидатах в присяжные заседатели, логин и пароль для доступа к ней должны быть переданы в суды, где будет осуществляться судопроизводство в данной форме. В последующем, необходимости в передаче логина и пароля не потребуется, базу данных нужно будет только обновить в автоматическом режиме. По нашему мнению, необходимо предусмотреть должность специально уполномоченного сотрудника в секретариате суда, который будет формировать списки кандидатов в коллегию присяжных заседателей по каждому конкретному делу. И только он будет иметь доступ к базе данных. В его должностные обязанности будет входить работа в специализированной программе по подбору кандидатов в присяжные заседатели, формирование и передача списков и анкет кандидатов в присяжные заседатели судье (полные) и сторонам (усеченные), а также протоколов действий в программе для приобщения к материалам уголовного дела. Это позволит осуществлять последующий контроль соблюдения требований закона при формировании списка кандидатов. Представляется возможным предусмотреть для сотрудников суда доступ только к формированию списка кандидатов и к выбранным случайным образом лицам, а не к полным спискам специализированной базы данных.

А.В. Шигуров в своей работе отмечает что "автоматизированный отбор кандидатов из списков присяжных заседателей компьютерной программой, использующей таблицы (генератор) случайных чисел, оптимально соответствует требованиям "случайной выборки" и процессуальной экономии" [20, с. 7–15].

Также считаем возможным предусмотреть набор параметров при составлении запроса в программу, отражающей: пол, возраст, уровень образования, религиозные убеждения подсудимого, и на основе этих данных составить коллегию из кандидатов из разных слоев общества. Это позволит избежать вопросов тенденциозности коллегии присяжных заседателей. Граждане, которые в силу каких-либо обстоятельств не могут участвовать в

конкретном судебном разбирательстве, куда были приглашены, должны быть "возвращены" в базу данных для новой выборки.

После завершения всей подготовительной работы в судебном заседании председательствующий судья разъясняет присяжным заседателям, для чего они приглашены, предупреждает об ответственности за сокрытие информации или дачу ложной информации о себе. Кандидаты в присяжные должны подтвердить изложенные в анкетах данные о себе. По нашему мнению, необходимо предусмотреть ответственность для присяжных заседателей, которые входят в коллегию путем предоставления ложных сведений о себе, и возложить на данных лиц ответственность по оплате судебных издержек, понесенных государством в случае отмены решения Верховным Судом РФ по основаниям указанным в п. 2 ч. 2 ст. 389.17 УПК РФ.

Как отмечает председатель Липецкого областного суда И.И. Марков: "За достоверность своих ответов канди-

даты в присяжные заседатели не несут никакой иной, кроме процессуальной, правовой ответственности. Применение же таких форм процессуальной ответственности, как денежное взыскание, отстранение от участия в деле, фактически нивелируется отсутствием нормативно предусмотренных и единообразно применяемых механизмов проверки достоверности, сообщенной кандидатами информации. Об искажении сведений, которые сообщили или о которых умолчали кандидаты в присяжные заседатели, нередко становится известно после вынесения приговора, т.е. на том этапе, когда присяжных заседателей уже нельзя привлечь к процессуальной ответственности, а исправление судебной ошибки существенно затягивает сроки производства по уголовному делу" [21, с. 21].

*Граждане, учувствовавшие в суде в качестве присяжных заседателей, а также отведенные лица не могут быть присяжными заседателями в течение 5 лет.*

#### ЛИТЕРАТУРА

- Куленкова М.П. Проблемы формирования коллегии присяжных заседателей // Вестник Удмуртского университета. Серия "Экономика и право". 2007. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-kolleгии-prisyazhnyh-zasedateley> (дата обращения: 09.05.2018).
- Верховный Суд РФ. Кассационное определение от 8.12.2010 № 78-010-148СП.
- Верховный Суд РФ. Кассационное определение от 16.01.2006 № 86-005-36сп.
- Постановление Президиума Верховного Суда РФ от 23.03.2011 № 295-П10.
- Верховный Суд РФ. Кассационное определение от 14.02.2013 № 4-013-9сп.
- Верховный Суд РФ. Кассационное определение от 07.03.2013 № 5-013-16СП.
- Верховный Суд РФ. Кассационное определение от 4.06.2008 № 74-008-18.
- Комаров Д. Чтобы отобрать 12 присяжных, мы приглашаем по 600-700 человек. // Информационное агентство "Znak". 27 Октября 2017. URL: [https://www.znak.com/2017-10-27/kak\\_sverdlovskaya\\_oblast\\_gotovitsya\\_k\\_vvodu\\_prisyazhnyh\\_v\\_rayonnyh\\_sudah](https://www.znak.com/2017-10-27/kak_sverdlovskaya_oblast_gotovitsya_k_vvodu_prisyazhnyh_v_rayonnyh_sudah)
- Судите, да не судимы будете // Газета "Эспрессо" Издательский дом "эспрессо паблишинг". 17.04.13. URL: <https://www.espresso-id.ru/obshestvo/124.html?reg=1>
- Буланова Н.А. Особенности формирования коллегии присяжных заседателей // ГАС "Правосудие". 03.12.2015 URL: [http://kraevoy.prm.sudrf.ru/modules.php?name=press\\_dep&op=1&did=331](http://kraevoy.prm.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep&op=1&did=331)
- Анташева Ю. Присяжные: быть заседателем или не быть? // по материалам интернет-портала МОЛНЕТ.РУ (СМИ Эл №ФС77-36547 от 11 июня 2009 г.). 29.08.2011. (Дата обращения 10.05.2018 г.)
- Верховный Суд РФ. Определение от 08.09.2011 г. № 46-011-64сп.
- Верховный Суд РФ. Определение от 17.10.2013 г. № 39-013-2СП.
- Обзор кассационной практики Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда Российской Федерации за второе полугодие 2009 г. URL: <http://www.vsrfl.ru/>.
- Обзор кассационной практики Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда Российской Федерации за первое полугодие 2010 г. URL: <http://www.vsrfl.ru/>.
- Обзор кассационной практики Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда российской Федерации за первое полугодие 2011 г. URL: <http://www.vsrfl.ru/>.
- Переверзев В.В., Грицук М.А. Проблемы формирования законной коллегии присяжных заседателей в Российской Федерации // Молодой ученый. 2015. №6. С. 507-511. URL <https://moluch.ru/archive/86/16122/> (дата обращения: 03.05.2018).
- Тисен, О.Н. Формирование коллегии присяжных заседателей: теоретические и практические проблемы: диссертация... кандидата юридических наук: 12.00.09. С. 56-57.
- Ильюхов, А.А. Суд присяжных в России: исторические, уголовно-процессуальные и уголовно-правовые аспекты / А. А. Ильюхов. М.: ЗАО "Издательство Экономика", 2009.
- Шигуров А.В. Проблемы реализации принципа случайной выборки при формировании коллегии присяжных заседателей в российском уголовном процессе // Юридические исследования. НБ-Медиа. М. 2016. № 3. С. 7-15.
- Марков И.И. Организационные и правовые проблемы формирования коллегии присяжных заседателей // Инновационная экономика и право. Липецк. 2017. № 3 (8). С. 150.

## ЭВОЛЮЦИЯ СДЕЛКИ, ВЛЕКУЩЕЙ ПЕРЕХОД ВЕЩНОГО ПРАВА В АНГЛИИ

### THE DEVELOPMENT OF A DEED TO TRANSFER A RIGHT IN REM IN COMMON LAW OF ENGLAND

*A. Krivozubov*

#### Annotation

Discussing the issue of deed which transfers the rights in rem the majority of Russian researchers deal with German law. A few amount of them deals with common law.

In this essay there is an attempt to show the places of possession and a deed as a basis of right in rem in common law. It is suggested that possession isn't a mere physical contact with the object, it is rather a sign to point out a person in which the legal rights are vested. In developed societies possession can be implied in a record in the register of property rights and the deed to transfer a property right itself can evolve into an application to change a record in the register.

**Keywords:** possession, deed, estate, seisin, register of property rights.

*Кривоzubов Антон Вячеславович*  
Аспирант,  
Институт государства и права  
Российской академии наук

#### Аннотация

Обсуждая тему вещных сделок, российские исследователи в большинстве случаев обращаются к немецкому праву. Исследований вещной сделки в системе общего права практически нет.

В данной работе предпринята попытка показать место владения и вещной сделки как основания перехода вещного права в правовой системе Англии и делается вывод о том, что владение заключается не в физическом контакте владельца с вещью, а в указании любым доступным способом на лицо, уполномоченной на использование вещи. В развитых сообществах, владение может заключаться в наличии записи в реестре, а сама сделка по передаче вещного права может эволюционировать в обращение об изменении записи в таком реестре.

#### Ключевые слова:

Владение, вещный договор, эстейт, сезина, реестр прав на недвижимость.

### 1.

Передача на вещи всегда сопровождалась определенными действиями, в которых одно лицо демонстрировало выбытие из отношения обладания вещью, а другое демонстрировало вхождение в такие отношения. В случае передачи прав на земельный участок, от приобретателя обычно требовалось физически присутствовать на приобретаемом участке. В тех случаях, когда такое присутствие не представлялось возможным, участок как вещь в целом олицетворяли его части, как например горсть земли или прутик. Без проведения такой, внешне воспринимаемой, процедуры приобретатель не считался приобретшим право на вещь.

Между тем, по мере ускорения оборота, и увеличения числа сделок, такие процедуры передачи права стали все более и более обременительными, что вынудило искать им замену. Одновременно с этим они не обеспечивали нужной стабильности по причине того, что данный ритуал передачи вещь должен был сохраняться в памяти местного сообщества бесконечно долго, что не всегда возможно.

Одним из относительно свежих достижений права в области оборота недвижимости является регистрация

прав на недвижимость в публичных реестрах. Однако, данная система находится только в стадии становления. Ее ближайшей задачей является создание такой реальности, в которой бы недвижимые вещи, права на них и интересы имели бы свое бытие и атрибуцию предметам материального мира.

В начале XXI века английский правопорядок закончил переход на систему регистрации прав. Принятый в 2002 году Закон о регистрации земли установил в качестве единственного и альтернативного источника права реестр, путем записи в который происходит передача вещи (эстейта). В то же время английский правопорядок является образцом консервативного подхода к введению различных новшеств в юридический обиход. Ограничения, вводимые законодателем, являются крайней мерой, применяемой в случае, если необходимого регулятивного эффекта не удается достичь на уровне судебной практики.

Вопрос о необходимости создания всеобщего публичного реестра прав на недвижимость дискутировался в Великобритании в течение практически всего XIX века. Но сторонники введения всеобщего реестра смогли преодолеть лобби сторонников свободы договора только в начале XX века, когда в 1925 году были приняты Law of property act и Land registration act.

В настоящей статье я ставлю перед собой задачу показать на примере английского правового материала, что под передачей вещи (недвижимой в первую очередь) ключевым элементом является информирование сообщества о новом управомоченном лице. Собственно, передача этой информации и является передачей вещи или владения вещью. Без стабильного источника такой информации оборот существенно затрудняется.

## 2.

Система вещных права Англии, формально существующая до настоящего момента, является результатом феодальной реформы, проведенной Вильгельмом Завоевателем в XI веке. В рамках данной системы вся земля находится в собственности верховного феодала (монарха), который объединяет в себе и хозяйственные и политические правомочия. Любое другое владение землей может быть производным от его права собственности.

Права на землю, установленные при Вильгельме не являлись правами на вещь в смысле частного права. Это были феодальные права, представляющие собой право вассала на эксплуатацию определенной части земли и осуществление на ней некоторых политических правомочий в обмен на несение известных феодальных повинностей. То же и с объектом права. Таким объектом являлся эстейт – статус лица в феодальной лестнице. Именно этот статус предоставлял своему обладателю ряд экономических свобод на определенной территории. Эстейт не может быть отождествлен с материальным объектом – землей. Это нематериальная категория, которая содержит в себе определенный набор доступных действий вассала.

В основе права на феодал лежит понятие сезины (*seisin*), которую можно рассматривать как владение. Поллок и Майтланд предлагают следующую этимологию этого понятия. С одной стороны, они прослеживают связь между понятием *to be seised* что означает быть введенным во владение, вступать во владение и понятием *to seize*, что означает захватывать или завладеть. С другой стороны, *seisin* связана с понятиями *to sit* и *to set*. Лицо, которое *seised*, сидит на земле. Когда он был введен в сезину (*to be seised*), он был размещен (*set*) там и принужден там сидеть (*sit*). *Seisin* имеет тот же корень, что и немецкое *Besitz* и латинское *possession* [1,31]. Они же приводят мнение Кука относительно происхождения термина *possession*, согласно которому "possessio происходит от *a pos et sedeo*, потому что, тот кто во владении, может сидеть на земле в покое и тишине; так же сезина возникла от *a sedendo*, так как до тех пор пока человек не имеет сезину, он вдохновляется трудом, страданиями и терзаниями, но когда он приобрел сезину, он может сесть и доволствоваться"[1,31].

Как видно, сезина тесно связано с таким характер-

ным для общего права правомочием, как наслаждение (*enjoyment*). Лицо, которое наслаждается плодами земли, использует свою сезину, и таким образом делает ее видимой в глазах своих соседей. Из чего Брактон делает заключение, что сезина это не само наслаждение плодами земли, а скорее такое положение вещей, которое обеспечивает наслаждение в то время когда это необходимо[1,36].

Как отмечалось ранее, права на землю, в общем праве являлись следствием занятия лицом определенного положения в феодальной лестнице и имели административную составляющую. В случаях, когда административная составляющая в использовании земли отсутствовала, эти отношения не давали сезину. Например, не имели сезины держатели на основе вильенажа, арендаторы. Считалось, что они держат для лендлорда, который сохраняет сезину.

Кроме того, в рамках описываемой системы несколько лиц могли иметь сезину в отношении одной и той же территории, поскольку сезина не требовала фактического держания земли, а предоставляла возможность хозяйственного использования во всех возможных проявлениях. Несколько иерархически выстроенных лиц могли иметь сезину в отношении одного и того феодала. При этом один из них, находящийся на самой нижней ступени будет владеть феодалом как поместьем (*seised in demesne*), а остальные будут владеть феодалом как службой, осуществляемой вассалом (*seised in services*).

Применительно к данному исследованию, я полагаю, что под сезиной следует понимать контролируемую позицию управомоченного лица, которая наделяет его правами экономической эксплуатации феодала.

## 3.

Коротко рассмотрим чисто феодальные способы передачи эстейта. Затем коснемся способов передачи эстейта, наработанных оборотом в постфеодальный период, до начала реформы законодательства о собственности.

Важным обстоятельством в данном обзоре является то, что общее право проводит четкую границу между сделкой обязательственной, то есть правоотношением между двумя обязанными лицами и сделкой по передаче вещного права. В первом случае мы имеем дело с контрактом. Контракт не может переносить или устанавливать эстейт. Передача или установление эстейта всегда производились по самостоятельным процедурам, влекущим последствия именно в области вещного права. Применительно к общему праву такое различие можно объяснить тем, что вещные права, их возникновение и переход зародились в феодальных процедурах. Контракт же являлся следствием торговых взаимоотношений. В ре-

зультате эволюций и реформ форма сделки по передаче вещного права менялась, но принцип, согласно которому контракт влечет обязательственные последствия, а сделка о вещных правах – вещные, соблюдался всегда.

В феодальный период, когда эстейт имел значение статуса лица в феодальной структуре, передача и установление эстейта осуществлялись посредством торжественной процедуры feoffment или livery of seisin. Суть перечисленных процедур заключалась в торжественном введении приобретателя во владение. При этом приобретатель эстейта в рамках такой процедуры должен был физически вывести с территории имения всех лиц, подчиненных отчуждателю, в противном случае он сезину не приобретал и она сохранялась за отчуждателем, который ее удерживал через своих подвластных. В отношении эстейтов, которые не предоставляли владение своим обладателям, а заключались в ожидании приобретения владения, применялась процедура grant. Grant не требовал введения во владение, так как это было невозможно, а был письменной сделкой по передаче эстейта

Обе эти процедуры стояли отдельно от контрактов, что подтверждается следующим этапом их развития.

Процедуры feoffment и livery of seisin были трудны в исполнении, особенно, когда речь шла об обширных феодах. Оборот всячески старался найти им замену в обычной гражданской сделке. Обходное решение было найдено в заключении обычных контрактов о продаже.

Как отмечалось выше, для передачи эстейта требовался специальный акт передачи, в качестве последствия влекущий именно переход эстейта. Контракты создавали права на поведение обязанного лица и не могли повлечь изменения в правах на имущество. Однако со временем, Суд Канцлера стал предоставлять защиту контрактам с передачей эстейта. Хотя по общему праву, на основании контракта эстейт перейти не мог, но по справедливости (in equity) сторона, которой обязались передать эстейт, стала собственником. Такой способ получил название bargain and sale, то есть продажа по сделке.

Последовательность сделки bargain and sale была следующей. Обладатель эстейта заключал с приобретателем контракт, по которому обязывался передать держание участком приобретателю без передачи феодального владения – сезины и без совершения вещной сделки. Или же обладатель эстейта заключал контракт, по которому продавал все интересы в земле приобретателю. В обоих рассматриваемых случаях Суд Канцлера рассматривал приобретателя как собственника эстейта по праву справедливости (equitable owner)[2,302]. В скором времени bargain and sale стало очень распространенным способом передачи эстейта. Однако, как любой обход закона, помимо положительных последствий данный спо-

соб принес и отрицательные в виде неопределенности прав в отношении участков и оторванности права пользования от эстейта[3,98]. В отношении эстейтов могли существовать собственники, как по общему праву, так и по праву справедливости, поэтому сделки типа bargain and sale были запрещены в 1535 году с принятием Statute of Enrolments. Данный закон установил, что никакой эстейт freehold или наследуемый эстейт не может быть передан только посредством обязательственной сделки (bargain and sale). Для передачи эстейта требуется совершение специальной сделки в форме deed [3,106]. При этом совершенные сделки подлежали внесению в реестр Вестминстерского суда.

Однако указанный закон своей цели не достиг в полном объеме. Запрет передачи эстейта на основании контракта не распространялся на аренду (lease), которая по своей природе также является контрактом. Это обстоятельство вызвало к жизни сделку типа lease and realise, по которой приобретатель эстейта сначала ставился во владение по отношению к приобретаемому им имуществу. Это достигалось путем передачи земли в аренду. Поскольку аренда являлась сделкой контрактного типа, она не предавала сезину и поэтому не требовала ни feoffment, ни внесения в специальный регистр.

После передачи феода в аренду на стороне собственника оставался эстейт, состоящий в ожидании возврата владения по истечении срока или наступления иных условий аренды. Такой эстейт именуется reversion и возникает во всех случаях, когда собственник in fee учреждает эстейт меньший, чем принадлежащий ему эстейт in fee. Как было указано выше, передача эстейтов не состоящих в фактическом владении, осуществлялась всегда посредством письменной сделки deed of grant. Таким образом, после передачи в аренду собственнику оставалось только передать reversion посредством deed of grant. Передача reversion именуется realise и отсюда эта цепь сделок получила название lease and realise[3,106].

Таким образом, на уровне практики, необходимость публичной передачи владения была обойдена. Одновременно с отказом от необходимости публичной передачи владения, как доказательства правоотношения между лицом и вещью, правовая система стала искать аналоги, позволяющие доводить до всеобщего сведения информацию об изменившихся правоотношениях. Такая замена была найдена в виде регистрации сделок с землей.

После установления в 1535 году обязательной регистрации сделок в реестре Вестминстерского суда правовая мысль двигалась в сторону организации всеобщего реестра где сделки с эстейтами могли бы быть доступны для изучения. Первый реестр вещных сделок был открыт в Западном Райдинге графства Йоркшир. В качестве причины учреждения регистра указывалось, что "боль-

шинство торговцев из этих мест являются держателями фрихолд эстейт и имеют частую потребность в заеме денег для ведения своего дела по залог принадлежащих им эстейтов, но в отсутствие реестра трудно обеспечить удовлетворение займодавцев"[4,372]. В последующем реестры вещных сделок были открыты Восточном и Северном Райдингх Йоркшира и Мидсексе. Некоторые из этих реестров просуществовали до 20 века.

Однако практические наработки требовали закрепления на уровне закона с целью исключения двоякого толкования судами и исключения рисков недействительности сделок. Большая часть реформ по формированию института вещной сделки в общем праве была проведена в период с 1845 по 1925 годы.

#### 4.

С началом 19 века начались работы по разработке единой концепции оборота недвижимости. Вначале планировалось развивать систему регистрации на основе учета вещных сделок (deed). Однако в последствии этот подход был отброшен, и законодатель пошел по пути регистрации титулов[4,375]. Разница между этим подходами заключается в том, что в первом случае источником права является письменная сделка deed, а реестр лишь фиксирует ее существование оставляя за пределами вопросы действительности самой сделки. Во втором случае сама запись в реестр является источником вещного права.

Вначале в целях оптимизации процесса передачи эстейтов и приведения правового поля в соответствие с реалиями был принят Act to amend the Law of real property 1845. Этот закон устранил различия в передаче владельческих и невладелельческих эстейтов. В законе было сказано, что all land lay in grant, то есть эстейты предоставляющие владение могли теперь передавать также, как и невладелельческие эстейты через сделку deed of grant. Устранения таких различий вызвало появление универсальной вещной сделки deed of conveyance. В результате указанной реформы передача владения по процедуре feoffment или livery of seisin на законодательном уровне была заменена формальным актом передачи текста сделки (delivery of a deed of conveyance). Уполномоченным лицом признавался тот, кто владеет текстом сделки. Однако, в целях информирования сообщества вступления во владение сограде также было необходимо. До вступления приобретателя в фактический контакт с вещью приобретатель не считался приобретшим владение участком. Однако в новых условиях приобретатель это мог сделать самостоятельно без участия отчуждателя как обладатель эстейта перешедшего к нему по deed[2,307].

Вторым законом, принятым в 1862 с целью создания системы регистрации, был An act to facilitate the Proof of

Title to, and the Conveyance of Real Estate (Land transfer act 1862). Указанный закон вводил единые правила регистрации уже существующих титулов и титулов, возникающих в результате передачи эстейтов уже зарегистрированных в соответствии с указанным законом. Регистрация титулов все еще не стала обязательной и параллельно существовали как зарегистрированные эстейты, так и незарегистрированные. При этом закон предлагал очень громоздкую и сложную процедуру внесения эстейта в реестр. Преимущества же наличия зарегистрированного эстейта были весьма сомнительными, так как обладатели и зарегистрированных эстейтов и не зарегистрированных были равны в праве совершения сделок. Однако в случае с зарегистрированным эстейтом кроме совершения и передачи deed покупателю, этот же документ должен был быть передан еще и регистратору и момент получения сделки регистратором являлся моментом регистрации эстейта в реестре[9]. Единственным преимуществом регистрации было то, что закон отдавал приоритет зарегистрированным эстейтам перед незарегистрированным в отношении одного и того же объекта, даже если незарегистрированная сделка была совершена ранее[9].

Однако, система регистрации не пользовалась успехом. Одной из причин этого являлось то, что предложенная система не была построена на принципе абсолютной достоверности записи в регистре. Потенциальный приобретатель все равно должен был исследовать всю цепь сделок и оценивать их на предмет наличия дефектов. В новой системе deed of conveyance оставалась за пределами регистра, имела самостоятельное юридическое значение и жила своей жизнью.

Дальнейшее развитие законодательства вылилось в кардинальную реформу, завершившуюся принятием в 1925 году группы законов среди которых, выделяются Law of property act 1925 (Закон о собственности) и Land registration act 1925 (Закон о регистрации земли).

В данном случае законодатель пошел по пути упрощения как самой системы вещных прав, так и порядка регистрации. Закон о собственности установил, что после его вступления в силу могут существовать, создаваться и передаваться только эстейт in fee simple absolute in possession (аналог собственности) и term of years absolute (аналог аренды). Указанные эстейты получили название legal estates или законные эстейты. Все остальные эстейты и интересы лица по поводу земли были объявлены интересами по праву справедливости (equitable interest)[10]. Закон о собственности еще раз зафиксировал отмену livery of seisin, feoffment и bargain and sale. Согласно статье 51 закона, передача любого интереса влечет передачу владения или права на владения. Для этого не требуется физическое присутствие на передаваемой земле. Передача эстейта или любого интереса в земле может совершаться только посредством deed of grant[10].



Согласно Закона о регистрации зарегистрированный приобретатель эстейта должен рассматриваться как лицо, приобретшее законный эстейт, предусмотренный Законом о собственности, с момента такой регистрации и без проведения каких бы то ни было передач владения[11]. При этом регистрации подлежат только законные эстейты – *in fee simple absolute in possession* и *term of years absolute*, то есть эстейты, которые предусматривают владение. За регистрацией могли обратиться как лица, совершающие сделку, так и владельцы эстейтов по сделкам, совершенным до вступления закона в силу.

Стараясь охватить как можно большее количество существующих правовых ситуаций, отражаемых в реестре, закон ввел градацию титулов в зависимости от степени их беспорности. В отношении фрихолд были введены абсолютный титул (*absolute title*), владельческий титул (*possessory title*) и квалифицированный титул (*qualified title*). Их различие заключалось в предполагаемом объеме притязаний третьих лиц. Так, лицо, зарегистрированное в качестве обладателя абсолютного титула, обладает эстейтом *fee simple in possession* со всеми правами, привилегиями, принадлежностями, принадлежащими этому эстейту, (1)при условии, что в регистре могут появиться другие записи касательно указанного эстейта; (2)при условии, пока прямо не указано иное, могут иметься другие интересы в указанном эстейте; и (3)при условии сохранения интересов других лиц, если такое лицо обладает эстейтом в чужом интересе, но при этом свободно от других эстейтов и интересов, включая интересы и эстейты Короны[11]. Отличие владельческого титула от абсолютного заключается в том, что помимо приведенных ограничений, регистрация такого титула не прекращает самостоятельных притязаний третьих лиц на это имущество (*adverse rights*). В случае же регистрации квалифицированного титула правообладатель лишен вообще возможности возражать обладателям любых других титулов и прав. Данная регистрация носит характер фиксации фактического положения. Лизхолд эстейт имел аналогичные градации: абсолютный титул, хороший титул, владельческий титул и квалифицированный титул.

В случае, передачи эстейта, правовой эффект наступал только после внесения соответствующей записи в реестр о приобретателе как новом обладателем эстейта[11]. При этом закон устанавливал, что к новому приобретателю переходят все ограничения и оговорки, установленные типом титула.

Как видно, реформа 1925 года восприняла наработку оборота, сформулированные при изобретении метода *lease and realize*. Все многочисленные способы передачи эстейта и владения были сведены к одной сделке *deed of grant*, которая заменяла собой и передачу права на эстейт и передачу владения. Одновременно с этим была повышена прочность прав с одной стороны и снижены из-

держки третьих лиц на ознакомление с актуальными правами на эстейты. Лицо, зарегистрированное в реестре, с известными ограничениями считалось обладателем эстейта, с которым оно зарегистрировано. Указанное последствие получило наименование эффекта управомочивания, вызываемого регистрацией эстейта, согласно которого даже неправомочное лицо будучи по ошибке внесенное в реестр как обладатель эстейта, приобретает такой эстейт[5,54].

Дальнейшее развитие института регистрации прав связано с принятием *Land registration act 2002*. Этот закон в полной мере воплотил систему регистрации прав на землю посредством регистрации титулов.

Данный закон решил главную задачу, подлежащую решению при переходе к системе регистрации титула – нет титула без операции в реестре и есть операция в реестре – есть титул. Так, распорядится уже зарегистрированным эстейтом можно только при соблюдении требования о регистрации, которая должна быть выполнена в течение двух месяцев[12]. В случае нарушения указанного срока сделка теряет силу, переданный эстейт возвращается к его отчуждателю и находится у отчуждателя в трасте в пользу приобретателя.

Вещный эффект регистрации сформулирован в статье 58 следующим образом: "если при внесении в реестр лица как приобретателя эстейта, законный эстейт не может быть закреплен за этим лицом иначе, должно считаться, что законный эстейт закреплен за этим лицом как результат регистрации"[12]. То есть сама запись в реестре приобрела абстрактный, оторванный от своего основания характер. Право совершать операции в реестре предоставлено только лицу, зарегистрированному в реестре (*registered proprietor*) или лицу, управомоченному на регистрацию в реестре (*person entitled to be registered proprietor*) и оно свободно от каких-либо ограничений, связанных с действительностью распоряжения.

Как видно, закон устанавливает замкнутый круг. Кто в реестре, тот правообладатель независимо от основания внесения в регистр, распорядиться эстейтом может только лицо, указанное в реестре, и любое распоряжение влечет эффект только в случае внесения в реестр. И как следствие, с принятием *Land registration act 2002 deed of conveyance* утратила свою распорядительную силу. В новых условиях вещная сделка представляет только право на внесение записи в регистр. Именно запись в реестре создает или прекращает интерес в земле.

Изменение в записи реестра, затрагивающее право зарегистрированного лица, может быть внесено без его согласия только в случае если такая запись была внесена в реестр в следствие мошенничества или отсутствия надлежащей осмотрительности или такое внесение в основ-

ном вызвано ошибкой[12]. До такого изменения мошенник является действительным и управомоченным обладателем эстейта, и, если он распорядится эстейтом, такое распоряжение будет действительно. Указанные нормы создают фундаментальный принцип передачи посредством регистрации: титул зависит от факта регистрации, а не от действительности распоряжения, на основании которого такая регистрация будет производиться [7,29].

В развитие принципа, согласно которому правомочия лица возникают в результате записи в регистре, а не в результате эффекта вещной сделки введена вторая новелла Закона о регистрации. Как было отмечено, *deed of conveyance* была лишена вещного эффекта и низведена до сделки представляющей право на внесение записи в регистр. Между тем, такое положение дел означает лишения частных лиц свободы усмотрения при распоряжении своими вещными правами. Распорядительный эффект сделки оказывается в усмотрении органа государства, уполномоченного на ведение реестра.

В указанных условиях законодатель предоставил право частным лицам совершать своей волей изменения реестре прав. Данный институт получил название *e-conveyancing*. Регулирующие его нормы образуют в законе самостоятельную главу, что позволяет говорить о *e-conveyancing* как о самостоятельном способе передачи. А в докладе, сопровождавшем законопроект в парламент, разработчики закона прямо отметили, что электронная передача должна стать единственным способом передачи прав путем регистрации [8,4].

В целях обеспечения электронной передачи титула закон вводит понятие документа в электронной форме. Составление указанного документа имеет силу сделки пор распоряжению эстейтом[12] Хотя, как отмечают разработчики законопроекта, этот документ не является *deed of conveyance*[8,278], тем не менее, поскольку этот документ должен быть подписан в электронном виде правоотчуждателем и правоприобретателем, его следует квалифицировать как новый тип вещной сделки, соответствующий новой технической реальности – реальности, в которой существуют права на недвижимое имущество. Если реестр является источником вещных прав и запись о праве имеет праводелительный характер, то распоряжение правами возможно совершать только посредством изменения в реестре. В таких условиях, естественным является предоставление сторонам возможности самим вносить изменения в реестр.

## 5.

Вещи, являющиеся объектом права, в действительности представляют собой лишь возможность хозяйственной эксплуатации части материального мира. Зачастую такая эксплуатация не требует физического контакта уп-

равомоченного лица и вещи. И уж точно, что во всех случаях, когда такой контакт требуется, не подразумевается, что он будет непрерывным. Требуя постоянный контакт лица и вещи, право сделало бы человека рабом вещи вместо того, чтобы дать ему свободу от вещей.

Вместе с тем, в силу своей абсолютности вещные права подразумевают осведомленность всех членов общества о личности управомоченного на хозяйственную эксплуатацию. Возникновение и переход прав на вещи всегда изменяют не только правовую сферу непосредственно сторон такой сделки, но и правовую сферу неопределенного круга лиц обязанных лиц. Собственно знание всего сообщества о лице, уполномоченном эксклюзивно пользоваться вещью и выделяет вещь в составе других предметов материального мира.

Поэтому возникновение и переход прав на вещи всегда сопровождался такой внешне воспринимаемой процедурой, в которой новый правообладатель мог заявить в форме доступной всему сообществу о том, что он теперь обладает правом эксклюзивного контроля и использования. Такая процедура, воспринимаемая сообществом как событие, изменяющее его правовую сферу, устанавливает обязанности всех его членов в пользу нового обладателя.

На ранних этапах развития указанная процедура заключалась в символической передаче вещи, в которой вещь атрибутировалась новому обладателю, как бы сливаясь с ним, попадая в сферу его господства. Такие процедуры всегда вносили затруднение в оборот, но были необходимой платой в интересах стабильности и непротворечивости прав на вещи. Любые попытки отказаться от совершения внешне воспринимаемого действия приводили к отрицательным последствиям в виде еще большего затруднения оборота. Можно спорить о способе, обеспечивающем внешнее восприятие, но полностью отказаться от такого восприятия невозможно.

Между тем, передача, вручение, обладание не являются способами передачи информации об управомоченном лице. В развитых коллективах, имеющих стабильные источники информирования, и отлаженные социальные коммуникации вполне закономерен переход к более экономичным и одновременно стабильным формам передачи информации. Одной из таких форм является создание публичных реестров прав, доступных для всеобщего ознакомления.

Конструирую новую техническую реальность необходимо отдавать себе отчет в том, что, событие, влекущее переход прав на вещь, должно быть одно. Наличие нескольких конкурирующих событий недопустимо. Так например, было бы недопустимо и разрушительно для оборота считать основанием для перехода права альтерна-

тивные события вступления в физический контакт с вещью или публикацию информации о правах этого лица. Такой дуализм привел бы к наличию двух параллельных прав: по реестру и по фактическому обладанию. Именно это произошло в Англии в начальный период введения регистрации прав: возникли эстейты по общему праву и зарегистрированные эстейты.

Стабильность оборота в условиях регистрации прав может быть обеспечена только в случае, если реестр является единственным источником прав. Поскольку права, учитываемые в реестре, могут переходить от одного лица к другому только на основании волеизъявления, то следующим шагом является предоставление таким лицам возможности самостоятельно совершать волеизъявление изменяя записи непосредственно в реестре, минуя дискретные полномочия третьих лиц и разрывы во времени,

связанные с техническими процедурами. В новой реальности последствия волеизъявления должны наступать так же незамедлительно, как при совершении факта.

Если указанное верно, то система регистрации прав, которая является единственным источником таких прав и в которой участники оборота сами могут вносить изменения в сведения о правах, конструирует новую реальность владения посредством записи в реестре, указывающей на управомоченное лицо. В такой реальности нет необходимости фактического контакта с вещью для передачи владения. Достаточно изменить запись о правообладателе и эта информация незамедлительно станет доступной всему обществу. И в этой реальности вещной сделкой становится волеизъявление правоотчуждателя и правоприобретателя по изменению реестра.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. F.Pollock and F.Maitland. The History of English law before the time of Edward I. Originally published: 2nd ed.Cambridge: Cambridge university press, 1898. Vol. 2
2. E. Jenks Modern land law. Oxford. 1899
3. F. Pollock The land laws. Macmillan and Co. 1896.
4. J. Howell Deeds registration in England: a complete failure? The Cambridge law journal 366 1999
5. E. Cooke. New law of land registration. Oxford and Portland, Oregon 2003
6. P. O'Connor Registration of invalid dispositions: Who gets the property? Modern Studies in Property Law Vol. III. Ed. by E. COOKE. OXFORD AND PORTLAND, OREGON 2005
7. D.Fox Forgery and Alteration of the register under the Land Registration Act 2002. Modern Studies in Property Law Vol. III. Ed. by E. COOKE. OXFORD AND PORTLAND, OREGON 2005
8. LAND REGISTRATION FOR THE TWENTY-FIRST CENTURY. A Conveyancing Revolution. LAND REGISTRATION BILL AND COMMENTARY. LAW COM NO 271
9. Land transfer act 1862.
10. Law of property act 1925
11. Land registration act 1925
12. Land registration act 2002

© А.В. Кривоzubов, ( a.krivozubov@outlook.com ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



# ЕВРОПЕЙСКАЯ КОНВЕНЦИЯ О ЗАЩИТЕ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И ОСНОВНЫХ СВОБОД И РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О СВОБОДЕ СЛОВА: ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ

EUROPEAN CONVENTION FOR THE PROTECTION OF HUMAN RIGHTS AND FUNDAMENTAL FREEDOMS AND RUSSIAN LEGISLATION ON FREEDOM OF EXPRESSION: SOME PROBLEMS OF THE CORRELATION

*R. Kiurdzhidu*

## Annotation

In the article features of a parity of the Russian legislation with norms of the European convention on protection of human rights and the basic freedom concerning maintenance of a freedom of speech are considered. The coincidence of the legal understanding regarding the impossibility of absolutizing freedom of speech was noted. As a result of the analysis, a negative trend was revealed in the form of a broad discretion of the national legislator and it was noted that there was an unresolved problem related to the competition of constitutional values. Suggestions have been made to improve norm-setting activities.

**Keywords:** freedom of speech, protection of human rights, rule of law, guarantees of rights and freedoms, freedom of mass information.

*Кюрджиду Руслан Дионисович*  
Аспирант,  
Российский университет  
дружбы народов

## Аннотация

В статье рассматриваются особенности соотношения российского законодательства с нормами Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод в части обеспечения свободы слова. Отмечено совпадение правопонимания в отношении невозможности абсолютизации свободы слова. В результате проведенного анализа выявлена негативная тенденция в виде широкой дискреции национального законодателя и констатировано наличие нерешенной проблемы, связанной с конкуренцией конституционных ценностей. Внесены предложения по совершенствованию нормотворческой деятельности.

## Ключевые слова:

Свобода слова, защита прав человека, верховенство права, гарантии прав и свобод, свобода массовой информации.

Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод уже почти семьдесят лет является правовым ориентиром для государств с демократическими политическими режимами. В ее фундамент, так же, как и в основу Конституции Российской Федерации, были заложены одни и те же базовые ценности, вследствие чего текстовое и смысловое содержание провозглашаемых в этих актах прав и свобод во многом идентично. Аналогичная тенденция может быть отмечена и в российском законодательстве, конкретизирующем конституционные нормы [4, с. 14]. Вместе с тем, в отношении гарантий и пределов осуществления свободы слова можно привести примеры использования федеральным законодателем разнонаправленной методики правового регулирования.

Отметим, что Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод (далее – ЕКПЧ) разграничивает такие понятия, как свобода мысли и свобода выражения своего мнения (ст. ст. 9–10). При этом последняя включает как свободу придерживаться своего мнения, так и свободу получать и распространять информацию и идеи. В соответствии со ст. 29 Конституции Российской Федерации одним из компонентов правового статуса

личности является свобода мысли и слова, гарантируемая каждому человеку. Иными словами, конституционная норма объединяет свободу мысли и свободу слова, что позволяет усмотреть здесь основу для поддержания и выражения личных убеждений, а не оценочных суждений или иных форм проявления вербальной коммуникации. Кроме того, с учетом объединения в ст. 9 ЕКПЧ свободы мысли, совести и религии можно заключить, что конституционная норма имеет более широкую сферу применения, выходя за пределы религиозных отношений. Тем не менее, совпадение в международно-правовых нормах и положениях национального законодательства внешней структуры свободы слова в условиях глобализации предполагается естественным [5, с. 313].

Для современного демократического правового режима признание свободы слова выступает одним из главных условий гармоничного сочетания интересов личности, общества и государства. При этом как в положениях ЕКПЧ, так и в ст. 29 Конституции Российской Федерации в отношении пределов реализации свободы слова избран подход, связанный с установлением разумных ограничений. Так, ч. 1 ст. 10 ЕКПЧ исключает публичное вмешательство в процесс выражения гражданина–

ми своего мнения, поиск и распространение информации. В то же время, сразу же оговаривается, что осуществление лицензирования в сфере радиовещания, телевидения или киносъемки не является ограничением свободы слова. Кроме того, в ч. 2 ст. 10 ЕКПЧ четко установлено, что выражение своего мнения налагает на человека и некоторые обязанности и потому может быть сопряжено с установлением в национальном законодательстве ограничений в интересах национальной безопасности, территориальной целостности, общественного порядка, правосудия, обеспечения конфиденциальности отдельных видов информации, а также защиты некоторых личных или общественных благ (здоровья, нравственности, репутации). Как известно, Конституция Российской Федерации принималась до ратификации Россией ЕКПЧ, но при этом содержание конвенционных норм было известно авторам конституционного текста. Поэтому в ч.ч. 2–5 ст. 13 Конституции Российской Федерации был отражен родственный, но не идентичный подход: с одной стороны, запрещена пропаганда и агитация, связанные с разжиганием различных видов социальной розни, с другой, – гарантирована свобода поиска и распространения информации, запрещена цензура, а также принуждение к выражению убеждений или отказу от них. То есть, изначально в конституционной норме предусматривались случаи публичного вмешательства в осуществление свободы слова и отмечалась их недопустимость. Правовые ограничения, относящиеся именно к реализации гражданами свободы слова, в соответствии с ч. 3 ст. 55 Конституции Российской Федерации допустимы только в целях защиты конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод о том, что в ст. 29 Конституции Российской Федерации учтен опыт правового регулирования, почерпнутый из ст. 9–10 ЕКПЧ, но акцент на установлении специфических ограничений свободы слова не сделан. Тем не менее, в ч. 3 ст. 55 Конституции Российской Федерации признаны дискреционные полномочия федерального законодателя, при реализации которых может быть создан правовой механизм ограничения свободы слова во имя иных конституционных ценностей.

В силу этого в 1991–2018 гг. в России были приняты следующие основные законы, предметом регулирования которых было, в том числе, установление гарантий и пределов осуществления свободы слова.

Во-первых, законы, устанавливающие ответственность за создание препятствий к осуществлению свободы слова, а равно за злоупотребление ею. Гл. 19 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ) предусматривает в системе посягательств на конституционные права и свободы граждан такие, как воспрепятствование законной профессиональной деятельности журналистов (ст. 144), отказ в предоставлении информации (ст. 140). Кроме того, одной из форм уголовно наказуемой дискри-

минации является нарушение равенства прав, свобод и законных интересов человека и гражданина в зависимости от его убеждений (ст. 136 УК РФ). Одним из преступлений против свободы, чести и достоинства личности признается клевета (ст. 128.1 УК РФ). В ст. 5.61 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) предусмотрена ответственность за оскорбление, а ряд норм Гражданского кодекса Российской Федерации направлены на защиту нематериальных благ, в том числе, чести и достоинства (ст. ст. 150–152). На примере вышеназванных положений уголовного, административного и гражданского законодательства можно видеть разумный и сбалансированный подход к конкретизации норм ЕКПЧ и Конституции Российской Федерации, их полное соответствие, правовую определенность и непротиворечивость друг другу.

Во-вторых, законы, относящиеся к установлению допустимых пределов и ограничений в отношении собирания и распространения информации отдельных видов. Первый из них – Закон Российской Федерации "О средствах массовой информации" (далее – Закон о СМИ) – был принят еще в 1991 г., т.е. до того, как в Конституции Российской Федерации свобода слова получила соответствующее современными реалиями содержание (укажем, что в ст. 47 Конституции РСФСР 1978 г. свобода слова трактовалась в контексте запрета преследования за критику, а в ст. 48 – сочеталась с рядом политических свобод (свобода собраний, свобода печати). Только в редакции от 21.04.1992 свобода слова стала пониматься во взаимосвязи со свободой беспрепятственного выражения своих мыслей и убеждений, а также с поиском, обработкой и распространением информации). В ст. 1 Закона провозглашена свобода массовой информации, но оговорено, что законодательством она может быть ограничена. Примеров таких ограничений можно привести достаточно много. Часть из них имеет уголовно-правовой (ч. 3 ст. 137 УК РФ, запрещающая публичное, в том числе, в СМИ, распространение сведений о несовершеннолетних потерпевших от преступлений) или административно-правовой характер (например, ст. 13.15 КоАП РФ, которая запрещает распространение в СМИ отдельных видов информации: материалов, оправдывающих терроризм, выражающих неуважение к памятным датам и др.). Некоторые другие ограничения установлены непосредственно в нормах Закона о СМИ: положения об отказе в государственной регистрации СМИ (ст. 13), лицензировании деятельности в области телевидения и радиовещания (ст. 31). Перечень злоупотреблений свободой массовой информации установлен в ст. 4 Закона о СМИ. В целом существование таких ограничений в полном объеме соответствует ст. 10 ЕКПЧ, поскольку законодатель отчасти даже воспроизводит ее формулировки. В соотношении с нормами ст. 29 Конституции Российской Федерации здесь также не усматривается противоречия: конституционная норма не абсолютизирует свободу слова.

В-третьих, определенное отношение к реализации свободы слова имеют такие законы, которые устанавливают порядок доступа к информации отдельных видов или правила обеспечения ее конфиденциальности. В первую очередь, здесь можно назвать Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ "О защите персональных данных" и Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и защите информации". Включенные в них нормы защищают и частный, и публичный интересы: с одной стороны, личные данные граждан охраняются от произвольного доступа со стороны третьих лиц и последующего предания огласке (ст. 7 ФЗ "О персональных данных"), с другой стороны, общий порядок получения и распространения информации, имеющей конфиденциальный характер (ст. 9 ФЗ "Об информации, информационных технологиях и защите информации"). Кроме того, ряд ограничений свободы слова (особенно в контексте распространения информации) можно видеть на примере законодательства о рекламе: ст. 7 Федерального закона "О рекламе" содержит перечень товаров, реклама которых не допускается; иные положения этого закона существенно сужают плоскость доведения информации до потребителя (так, реклама лекарственных препаратов, отпускаемых по рецепту, разрешена только в специальной медицинской печати или при проведении научных мероприятий). Можно предположить, что в вышеперечисленных случаях федеральный законодатель руководствовался приоритетом защиты нравственности и здоровья населения, а также защиты прав и законных интересов граждан-обладателей персональных данных.

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод, что совокупность вышеназванных нормативных правовых актов отвечает по своему содержанию как положениям ЕКПЧ, так и конституционным нормам, устанавливает ограничения свободы слова (в том числе, свободы поиска и распространения информации) с учетом приоритета иных конституционно значимых целей.

Иная ситуация имеет место, когда дискреционные полномочия законодателя используются для установления избыточных ограничений при отсутствии действительной потребности в таком правовом регулировании. К сожалению, такая практика имеет место в современный период и частично препятствует реализации свободы слова.

Так, в ноябре 2017 г. Закон о СМИ был дополнен пунктом "иностранные средства массовой информации, выполняющие функции иностранного агента". При отсутствии четко установленных критериев признания иностранных СМИ в этом качестве на них были возложены дополнительные ограничения, относящиеся к распространению предназначенных для неопределенного круга лиц сообщений и материалов. Нормы ч. 3 ст. 6 Закона о СМИ носят бланкетный характер и заставляют обратиться к ч. 6 ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ "О некоммерческих организациях". Однако и в ней критерии определения субъекта в качестве иностранного

агента достаточно расплывчаты: это получение финансирования от иностранных государств, организаций или граждан, международных организаций, лиц без гражданства или российских граждан или организаций, получающих финансирование от таких субъектов, а также участие в политической деятельности на территории России. В отношении получения финансирования законодатель не установил никаких форм или пределов (например, направление благотворительного пожертвования из иностранного источника может быть рассмотрено, исходя из буквального толкования данной нормы, в этом качестве). В отношении участия в политической деятельности можно отметить, что конкретные формы приведены в виде развернутого перечня, однако его содержание вызывает некоторые вопросы. Например, организация публичных дебатов и выступлений, публичное обращение к государственным органам и распространение мнения о принимаемых ими решениях не могут быть признаны однозначно политической деятельностью, поскольку являются нормальной практикой взаимодействия гражданского общества и государства. Более того, "приучение власти к ответственности и подотчетности перед обществом" [2, с. 141] не зря рассматривается учеными как элемент соблюдения прав и свобод человека.

Приведенный пример – лишь один из целого ряда неудачных корректировок действующего законодательства, создающих условия для необоснованного ограничения свободы слова. Их принятие обосновывается защитой иных конституционных ценностей (прежде всего, государственного суверенитета, обороноспособности, общественной нравственности). Однако совокупность используемых при этом методов: включение в нормы законодательства формулировок, лишенных правовой определенности, применение терминологии, допускающей двойственное толкование, установление избыточного количества ограничений, позволяет заключить, что дискреционные полномочия законодателя реализуются в направлении сужения или искажения действительного содержания конституционных норм. Применительно к дополнительным ограничениям основных конституционных прав и свобод, включая свободу слова, это весьма негативная тенденция.

Конкуренция конституционных ценностей возникает при усложнении общественных отношений [1, 6] и является, по сути, следствием эволюции правовой системы. До настоящего времени Конституционный Суд Российской Федерации (Конституционный Суд РФ) демонстрирует эффективную деятельность по определению разумного соотношения как международно-правовых и конституционных норм, так и положений отраслевого законодательства во взаимосвязи с этими нормами или друг с другом. Исследовались им и положения национального законодательства, относящиеся к пределам осуществления свободы слова.

Например, в постановлении от 30 октября 2003 г. № 15-П Конституционным Судом РФ был выявлен баланс конституционно защищаемых ценностей – права на сво-

бодные выборы и свободы слова. При этом орган конституционного контроля указал, что существует различие между агитацией и свободным информированием, а также отметил, что оспариваемые нормы создают условия для широкого усмотрения правоприменителя при квалификации информационной деятельности как запрета проведения предвыборной агитации. Выявленный конституционно-правовой смысл положений действующего законодательства, определяющих понятие предвыборной агитации, позволил разграничить ее с деятельностью СМИ, относящейся к информированию граждан о предвыборной кампании. Тем самым не только было устранено неконституционное ограничение свободы слова, но и созданы условия для развития отраслевого законодательства в конституционно допустимом направлении.

В другом постановлении, напротив, Конституционный Суд РФ, хотя и признал, что в силу принципа индивидуальной автономии личности человек свободен в определении своих убеждений и предпочтений и может беспрепятственно их придерживаться, тем не менее, пришел к выводу, что законодатель вправе устанавливать ограничения свободы слова, чтобы не допустить агрессивного или навязчивого распространения информации, способной причинить вред интересам других лиц (постановление от 23 сентября 2014 г. № 24-П). По данному делу заявители оспаривали конституционность установления административной ответственности за пропаганду нетрадиционных сексуальных отношений (ст. 6.21 КоАП РФ). При том, что каждый из заявителей был привлечен к ответственности за такие действия, которые не носили характера пропаганды (одиночные пикеты с плакатами, осуждающими гомофобию), орган конституционного контроля не создал в данном случае критериев, по которым можно было бы отличать пропагандистские (формирующие стереотипы поведения) и информационные мероприятия. Необходимо отметить и то, что оспариваемая норма и использованные в ней формулировки могут достаточно неоднозначно восприниматься во взаимосвязи с универсальным принципом равенства, отраженным как в ст. 14 ЕКПЧ, так и в ст. 19 Конституции Российской Федерации.

Приведенные примеры показывают, что грань между правомерным ограничением конституционных прав и свобод и их фактическим отрицанием достаточно различна [3, 130–139], а дефекты качества нормотворчес-

кой деятельности далеко не всегда компенсируются органом конституционного контроля. В этой связи дальнейшее развитие национального законодательства о свободе слова может приобрести негативную тенденцию, в рамках которой баланс конституционно защищаемых ценностей будет нарушен. Чтобы этого не произошло, необходимо крайне осторожный подход к определению видов информации ограниченного доступа (или распространения), а также недопущение принятия законопроектов, содержащих формулировки, лишенные правовой определенности, или прямо противоречащих буквальному тексту конституционных норм и ранее принятых федеральных законов. Поскольку отзывы на проекты федеральных законов дает, в частности, Верховный Суд Российской Федерации, уместно возложить на него выявление противоречий положений иным актам федерального законодательства. В тех случаях, когда проект закона затрагивает конституционные права и свободы граждан (например, свободу слова), представляется разумным получать на него официальный отзыв Конституционного Суда РФ.

*В заключение представляется необходимым сделать следующие выводы:*

- ◆ положения Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод и нормы Конституции Российской Федерации о свободе слова могут быть признаны частично совпадающими по ряду позиций, а именно: родственное содержание свободы слова, невозможность ее абсолютизации, необходимость использования специальной процедуры, исключающей произвольное ограничение;
- ◆ национальное законодательство, устанавливающее пределы осуществления свободы слова, в качестве основных векторов для легитимизации возможных ограничений использует категорию злоупотребления свободой слова, а также принципы ограничения доступа к информации и обеспечения конфиденциальности информации отдельных видов;
- ◆ широкая законодательная дискреция, реализованная применительно к установлению новых ограничений свободы слова, может привести к появлению норм дискриминационного характера, либо таких норм, которые в отсутствие правовой определенности будут применяться по усмотрению правоприменителя.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Карасева, И.А. Конкуренция конституционных ценностей в практике Конституционного Суда Российской Федерации и конституционных судов зарубежных стран : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / И.А. Карасева. – М., 2014. – 244 с.
2. Кудрявцев, В.Н. Свобода слова / В.Н. Кудрявцев. – М.: Наука, 2006. – 200 с.
3. Лебедев, В.А. Конституционные основы ограничений прав и свобод человека и гражданина / В.А. Лебедев // Lex Russica. – 2017. – № 1. – С. 130–139.
4. Николаев, А.М. Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод: конституционно-правовой механизм реализации в Российской Федерации : дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.02 / А.М. Николаев. – М., 2012. – 512 с.
5. Права человека: итоги века, тенденции, перспективы / отв. ред. Е.А. Лукашева. – М.: Норма, 2002. – 435 с.

## СУБЪЕКТЫ АВТОРСКОГО ПРАВА, ВЫДЕЛЯЕМЫЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ ОТНОШЕНИЯ К ОБЪЕКТАМ ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

### SUBJECTS OF COPYRIGHT, DEPENDING ON THEIR RELATION TO THE OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

*O. Lupandina*

#### Annotation

Questions about subjects and objects of copyright are relevant from the time of the formation and development of intellectual property rights in general, since they precisely outline the range of legal regulation, stipulate the acquisition, implementation and protection of copyright as such. Dynamic development of copyright in the world, and, accordingly, ways to protect and protect them is becoming more urgent, which indicates the urgent need to identify and comprehensively analyze individual issues in the field of copyright.

**Keywords:** copyrights, intellectual property, legislation, objects and subjects of copyright, types of works, author and rightholder.

*Лупандина Оксана Анатольевна*  
Доцент,  
Южный федеральный  
университет, г. Ростов-на-Дону

#### Аннотация

Вопросы о субъектах и объектах авторского права актуальны с момента становления и развития права интеллектуальной собственности в целом, поскольку именно они очерчивают круг правового регулирования, обуславливают приобретение, реализацию и защиту авторских прав как таковых. Динамичное развитие авторских прав в мире, а соответственно и способов их охраны и защиты становится все актуальней, что свидетельствует о насущной потребности выявлять и всесторонне анализировать отдельные вопросы в области авторского права.

#### Ключевые слова:

Авторские права, интеллектуальная собственность, законодательство, объекты и субъекты авторского права, виды произведений, автор и правообладатель.

**П**од объектом авторского права, по российскому законодательству, понимается: произведение как результат творческой деятельности автора. Согласно пункту 1 статьи 1259 ГК РФ объектами авторского права являются произведения науки, литературы и искусства, независимо от их достоинства и назначения, а также от способа выражения[2]. В указанной статье приведен открытый перечень возможных произведений, однако данный список не является исчерпывающим согласно гражданскому законодательству.

*К объектам авторского права также отнесены:*

1. Программы для ЭВМ. Согласно статье 1261 ГК РФ это представленные в объективной форме совокупность данных и команд, которые предназначены для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения конкретного результата. Сюда же включается и весь подготовительный материал, и конечное аудиовизуальное отображение. По своему желанию согласно статье 1262 ГК РФ автор программы ЭВМ может ее зарегистрировать.

2. Составные и производные произведения. Согласно статье 1260 ГК РФ авторам производных произ-

ведений (например, переводчику) принадлежат авторские права на переработанное произведение (например, перевод). Относительно составных произведений можно отметить, что автору составного произведения (например, составителю сборника) принадлежат авторские права на подбор или расположение материала (например, энциклопедия).

Необходимо отметить, что авторское право распространяется на обнародованные и необнародованные произведения, поскольку достаточно, чтобы произведение было выражено в объективной форме: письменной, устной, форме изображения, звуко- или видеозаписи, объемно-пространственной. Важно подчеркнуть, что согласно пункту 4 статья 1259 ГК РФ для возникновения, осуществления и защиты авторских прав не требуется регистрация произведения или соблюдения каких-либо формальностей.

Особое внимание стоит обратить на то, что объектами авторского права согласно ГК РФ будут также: части произведения, его название, персонаж, если по своему характеру они могут быть самостоятельным результатом творческого труда автора.



Помимо перечисления неисчерпывающего ряда объектов, российский законодатель приводит перечень объектов авторского права, которые не будут ими являться.

Таким образом, объектами авторского права в России выступает не только перечень, который указан в статье 1259 и дополненный рядом статей ГК РФ, но и части произведения, его персонажи и название (в условиях, если оно создано творческим трудом автора). Также хотелось бы отметить, что все это в совокупности является не исчерпывающим списком объектов авторского права.

Необходимо упомянуть и статью 1260 ГК РФ, где зафиксированы такие объекты как составные и производные произведения, где также предусматривается распространение авторского права на произведение, созданное из других авторских произведений.

Таким образом, небольшой анализ объектов авторского права в России показал достаточно различные подходы к понятию объекта правовой охраны.

*В связи с этим можно сделать следующие выводы, а именно:*

1. Перечень объектов: в России перечень является примерным (незакрытым).

2. Оригинальность произведения. По мнению множества ученых-юристов именно оригинальность выступает краеугольным камнем при решении вопроса: принадлежит ли объект авторскому праву или нет, а соответственно подлежит или нет охране или защите[4]. В национальном законодательстве оригинальность понимается как выражение личности автора, а именно как проявление индивидуальности того, кто создал произведение. Соответственно оригинальным произведение признается, в котором автор смог выразить собственные чувства, эмоции и фантазии[4].

Субъекты авторского права обладают имущественными (исключительными) и личными неимущественными правами. Согласно российскому законодательству личные неимущественные права включают в себя три категории: право на имя, право авторства, право на неприкосновенность произведения. Данные права охраняются и защищаются бессрочно. Исключительные права субъектов авторского права подразумевают право использовать произведение в любой форме непротиворечащей законодательству, подробный перечень использования закреплен в статье 1270 ГК РФ (например, воспроизведение произведения, распространение произведения, продажа или иной способ отчуждения, публичный показ или исполнение и т.д.). Согласно ГК РФ исключительное право действует ограниченный срок у субъектов авторского права, соответственно четко регламентирован нормами ГК РФ.

Российский законодатель предусматривает перечень субъектов авторского права, которые можно разделить на четыре группы в зависимости их отношения к объекту авторского права.

Первая группа: первоначальные субъекты – лица, которые непосредственно создают объект авторского права (имеют личные неимущественные права и исключительные). В данную группу относятся следующие категории субъектов, которые можно также классифицировать по различным основаниям, отличающим их друг от друга.

#### 1. По праву на имя.

Автор. Согласно статье 1257 ГК РФ автором признается гражданин, творческим трудом которого было создано произведение науки, литературы и искусства. Необходимо отметить пункт 1 статьи 1228 ГК РФ, где содержится разъяснение, что автором не признается гражданин, который не внес творческого вклада в создании интеллектуального результата, а оказывал автору только техническое, консультационное, материальное или организационное содействие, либо помощь в оформлении прав на такой результат, а также граждане, которые осуществляли контроль за выполнением соответствующих работ. Срок исключительного права как указано в пункте 1 статьи 1281 ГК РФ составляет срок жизни автора и 70 лет после его смерти.

Анонимный автор. Согласно пункту 1 статьи 1265 ГК РФ анонимным автором признается гражданин, который обозначает свое произведение без указания имени, а также под вымышленным именем (псевдонимом). В пункте 2 данной статьи указывается тот момент, что в случае опубликования произведения анонимно или под псевдонимом, то издатель считается представителем автора, а соответственно, имеет право защищать права автора. Но если автор решит раскрыть свою личность и заявить о своем авторстве, то издатель не будет нести такие обременения. Срок исключительного права согласно пункту 2 статьи 1281 ГК РФ составляет 70 лет с 1 января следующего года за годом правомерного обнародования.

#### 2. По количеству авторов.

Один автор или наличие соавторов. Согласно пункту 1 статьи 1258 ГК РФ соавторами признаются граждане, которые создали произведения совместным творческим трудом, независимо образует данное произведение целое неразрывное или состоит из частей, которые имеют самостоятельное значение. Использование такого произведения регламентируется пунктом 2 указанной статьи: использование происходит совместно всеми авторами, однако соглашением может быть установлено иное; в случаях, когда имеются самостоятельные части произведе-

дения, то автор каждой части может использовать ее по своему усмотрению. Как законодатель, так и многие ученые делят соавторство на две категории: делимое и неделимое. В первом случае каждый соавтор является автором части произведения, которую возможно выделить из общего произведения и может использоваться самостоятельно, соответственно при отсутствии соглашения между соавторами, каждый автор такой части может использовать его часть по собственному усмотрению; во втором случае отсутствие согласия одного из соавторов на использование произведения может приводить фактически к парализации прав всех остальных соавторов. В связи с этим законодательно предусматривается специальное правило, в соответствии с которым ни один из соавторов такого произведения не вправе без достаточных к тому оснований запретить его использование.

Срок исключительного права согласно абзацу 2 пункту 1 статьи 1281 ГК РФ считается срок жизни авторов и 70 лет с 1 января следующего года, за годом смерти пержившего всех авторов.

### 3. По виду произведений.

Автор оригинальных произведений, то есть автор, которые создал впервые неповторимое произведение, не используя при этом ничьих оригинальных произведений.

Авторы производных и составных произведений. Согласно статье 1260 ГК РФ указанными авторами признаются граждане, которые осуществили переработку или составление уже существующих произведений. Права таких авторов будут охраняться как авторов, указанных в пункте 1, однако с оговоркой о том, что они должны соблюдать права авторов произведений, которые были использованы для создания производного или составного произведения. Исключительное право действует также как у автора, указанного в пункте 1, а именно срок жизни и 70 лет после его смерти.

### 4. По иностранной принадлежности.

Российский автор. Автором является гражданин Российской Федерации.

Иностраный автор. Согласно статье 1256 ГК РФ автор, независимо от его гражданства, будет обладать исключительным правом, если опубликовал свое произведение на территории России или такое произведение находится в объективной форме на российской территории. В соответствии с указанной статьей в случае, если опубликовано произведение на территории иностранного государства, либо находится там в объективной форме, Российская Федерация признает исключительное право за авторами таких произведений в соответствии с международными договорами.

### 5. По объему гражданской правоспособности.

Авторы полностью дееспособные, то есть лица согласно гражданскому законодательству способные осуществлять права и исполнять обязанности, а также нести ответственность за совершенные им действия.

Авторы с ограниченной дееспособностью и недееспособные. Указанные ограничения не влияют на возможность быть автором, поскольку входят в объем правоспособности. Такие группы граждан в соответствующих случаях могут являться автором, следовательно, имеют как исключительные, так и личные неимущественные права авторов, однако осуществлять права будут их законные представители.

Вторая группа: производные субъекты – лица, которые обладают исключительными правами на объект авторского права, именуется правообладателями. Согласно российскому законодательству существуют два способа получения статуса правообладателя: договорной и законный.

Относительно договорного способа необходимо отметить, что правообладатели имеют тот объем исключительных прав и в тех рамках, которые предусмотрены договором. Договоры, по которым возможна передача исключительных прав путем заключения гражданско-правовых или трудовых договоров. Общее законодательное закрепление данных договоров можно найти в статье 1285 ГК РФ: отчуждение исключительного авторского права происходит путем заключения договора, когда автор или иной правообладатель передает принадлежащее ему исключительное право в полном объеме. Относительно гражданско-правовых договоров необходимо отметить, что именуются такие договора как лицензионные и регламентируются статьями 1286–1294, 1296–1298 ГК РФ. Касательного второго вида договоров, трудовых, можно выделить статью 1295 ГК РФ – служебное произведение.

Рассматривая второй способ получения статуса правообладателя, законный, необходимо отметить статью 1283 ГК РФ, где указывается, что исключительное право на произведение переходит по наследству. В случаях, если автор не воспользовался правом на назначение специального уполномоченного лица, которое должно обеспечить охрану неимущественных прав автора, либо такое лицо умерло или отказалось от своих полномочий, то охрану произведений могут осуществлять наследники автора (их правопреемники) и другие заинтересованные лица[1].

Таким образом, законодатель, указывая круг субъектов по двум основаниям, выделяет конкретные категории,

которые могут обладать исключительным правом на объект авторского права: правообладатели объектов авторского права по лицензионному договору; работодатели авторов служебных произведений; издатели некоторых видов произведений; правопреемники юридических лиц; наследники авторов и так далее [6].

Третья группа: государственные органы, основная функция которых – нормативно-правовое регулирование и защита авторского права. Необходимо отметить также суд, который играет немаловажную роль, являясь главным участником судебного разбирательства, направленного на признание и защиту авторских прав. Отличительной характеристикой данной группы является то, что они не претендуют на объекты авторского права, а скорее способствуют реализации прав по их использованию от нарушения.

Четвертая группа: иные лица, которые заинтересованы непосредственно в самих объектах авторского права и хотя и используют его различными способами, не извлекая коммерческой выгоды (например, любители, фанаты или почитатели). В данной ситуации начинает работать основополагающий принцип авторского права – принцип соотношения общественных и частных интересов. Российский законодатель, определяет, что ограничения исключительных прав на произведения должны устанавливаться только в случаях, предусмотренных законом и не противоречить обычному использованию произведений или ущемлять законные интересы правообладателей, в качестве основного способа достижения целей указанного произведения, различные основания которого указаны в положениях статей 1273–1280 ГК РФ. Можно отметить, что достижение баланса соотношения общественных и частных интересов в авторском праве достаточно сложная и многогранная проблема общества. Законы демократического общества должны не только гарантировать охрану интеллектуальной собственности, но и закреплять право членов общества пользование достижениями культуры.

Значимое место в указанной группе занимает институт коллективного управления авторскими правами, правовое положение которого закреплено в статьях 1242–1244 ГК РФ. Согласно данным статьям возникает коллективное управление вследствие передачи определенных прав специализированным организациям, которое создается правообладателями и действует на основании устава. Существуют два вида организаций, которые осуществляют коллективное управление, критерием разделения является объем их полномочий: организации, имеющие государственную аккредитацию и организации, не имеющие государственной аккредитации. В первой организации не обязательно являться ее членом, чтобы заключить договор с правообладателем, когда во второй организации, не имеющей аккредитации, необходимо быть ее членом, чтобы заключать договор.

Одной из самых известных организаций, имеющих государственную аккредитацию, является Российское авторское общество (РАО) [5]. Назначение таких организаций заключается в управлении коллективными авторскими правами, распределение вознаграждения за использование объектов авторских прав [3].

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что основополагающим является то, что первоначальным обладателем прав на произведение должен быть исключительно автор, то есть изначально авторские права могут возникнуть только у лица, который создал произведение творческим трудом. Однако российский законодатель также предусматривает ряд субъектов, которые непосредственно становятся субъектами авторского права в различных жизненных ситуациях. Также необходимо отметить, что отечественное законодательство разграничивает исключительные и личные неимущественные права авторов, что впоследствии способствует очерчиванию прав субъектов отличных от авторов, которым переходят только исключительное право, а в определенных случаях обязанность по защите личных неимущественных прав.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Близнец И.А., Леонтьев К.Б. Авторское право и смежные права. М., 2011. 416 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 23.05.2018) // Собрание законодательства РФ. 25.12.2006. № 52 (1 ч.). Ст. 5496.
3. Кузнецова К. Коллективное управление авторскими правами // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2010. №1. С. 104–106.
4. Матвеев А.Г. Некоторые сравнительно-правовые аспекты англо-американской и романо-германской концепций авторского права // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2009. №4. С. 16 – 24.
5. Российское авторское общество. URL: <http://rao.ru> (дата обращения: 11.12.2017).
6. Сударинов С.А. Право интеллектуальной собственности. М., 2010. 368 с.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОБЕЛОВ В ПРАВЕ

### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF GAPS IN THE LAW

*G. Mamedrzaeva*

#### Annotation

The problem of legal gaps is one of the most important theoretical and legal problems. However, at present there is no unanimity among theoretical scientists in the definition of the concept, content and essence of gaps in the law. This necessitates a comprehensive study of this problem. The object of the study in the present article is the current doctrine, theoretical and methodological approaches to the definition of the essence of the concept of gaps in the law, legally significant characteristics of gaps in the law. The author has chosen the Institute of gaps in the law as a legal category as a subject of research. The methodological basis of the research is dialectical, systemic, concrete historical, comparative legal, structural and functional approaches, the method of institutional analysis, various methods and techniques of interpretation. The scientific novelty of the proposed research is that the author attempts to systematize the existing scientific ideas on the definition of the concept of gaps in the law, identifies legal signs that indicate the presence of gaps in the law. Also, in the course of the study, the author concluded that it is necessary to improve the procedure for the adoption of normative legal acts.

**Keywords:** gaps in the law, rule of law, law enforcement, analogy of law, legal regulation, legal understanding.

*Мамедрзаева Гюзель Муртазаевна*

*Аспирант, Российская академия  
народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте РФ (РАНХиГС),  
Северо-Западный институт управления*

#### Аннотация

Проблема пробельности права составляет одну из важнейших теоретико-правовых проблем. Однако, по настоящее время, среди ученых-теоретиков нет единогласия в вопросе определения понятия, содержания и сущности пробелов в праве. Указанное обуславливает необходимость всестороннего изучения указанной проблемы. Объектом исследования в представленной статье являются сложившаяся доктрина, теоретико-методологические подходы к определению сущности понятия пробелов в праве, юридически-значимые характеристики пробелов в праве. В качестве предмета исследования автором избран институт пробелов в праве как нормативно-правовая категория. Методологическую основу исследования составляют диалектический, системный, конкретно-исторический, сравнительно-правовой, структурно-функциональные подходы, метод институционального анализа, разнообразные способы и приемы толкования. Научная новизна предлагаемого исследования заключается в том, что автором принята попытка систематизировать сложившиеся научные представления по вопросу определения понятия пробелов в праве, выделены юридические признаки, свидетельствующие о наличии пробелов в праве. Также в ходе исследования автором сделан вывод о необходимости усовершенствования процедуры принятия нормативно-правовых актов.

#### Ключевые слова:

Пробелы в праве, норма права, правоприменение, аналогия права, правовое регулирование, правопонимание.

Толкование осуществляется в ходе применения норм права, то есть при разрешении конкретных юридических дел. Первая стадия правоприменительного процесса носит фактический характер и состоит в установлении и изучении фактических обстоятельств дела. Порядок сбора, анализа и оценки фактической информации, носящей доказательственный характер, облечен в процессуальную форму. Для установления юридических фактов (юридических составов) необходимо соблюсти установленный законом порядок. Например, в соответствии со ст. 73 Уголовно-процессуального кодекса РФ [1] обстоятельствами, подлежащими доказыванию, являются: событие преступления (время, место, способ и другие обстоятельства совершения преступления); виновность лица в совершении преступле-

ния, форма его вины, мотивы; обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого; характер и размер вреда, причиненного преступлением; обстоятельства, исключающие преступность и наказуемость деяния, а также иные факты. Вторая стадия процесса правоприменения имеет нормативное основание и заключается в поиске (установлении) нормы права, необходимой для разрешения конкретного дела.

Таким образом, правоприменитель оперирует информацией о фактах и информацией о нормах. В ходе изучения данной информации нередко возникают правоприменительные проблемы, начинающиеся от фактической составляющей правоприменительного процесса при восполнении недостающих для определенного юри-

дического факта (юридического состава) фактов информации, поиска и уяснения содержания нормы права, подлежащей применению в конкретном рассматриваемом деле и завершающиеся на стадии принятия судебного решения, когда применимая норма права содержит несколько альтернативных вариантов решения.

В ходе поиска подлежащей применению в рассматриваемом деле нормы права правоприменитель может прийти к выводу об отсутствии нормативного регулирования конкретного общественного отношения в рамках сферы правового регулирования. В таких ситуациях правоприменитель сталкивается с пробелами в праве.

Понятие пробелов в праве и пределов правового упорядочения общественных отношений связано с пониманием права как такового. В рамках учения юснатурализма право определяется сквозь призму прав человека, вытекающих из его природы. Представители социологического правопонимания понимают право как то, что реально определяет поведение субъектов в обществе. Сторонники психологической теории права считают, что право есть явление индивидуальной психики, обусловленное особыми императивно-атрибутивными эмоциями.

Во всех указанных случаях довольно сложно разграничить сферу правового и неправового регулирования, в связи с чем не представляется возможным с достаточной ясностью установить пределы правового регулирования общественных отношений.

В соответствии с этактистским подходом право – это совокупность норм, установленных или санкционированных государством, т.е. данный тип правопонимания позволяет говорить о пределах правового (в том числе законодательного) регулирования общественных отношений.

В соответствии с коммуникативным учением о праве право есть психосоциокультурная коммуникативная система, в рамках которой субъект, выявляя в процессе интерпретации правовых текстов смысл обращенной к нему правовой нормы, совершает акт признания ценностного содержания, заключенного в ней, и делает ее актуальным правилом поведения в правовом коммуникативном взаимодействии с другим субъектом[2, с. 103]. В данном случае также можно говорить о правовых (законодательных) пределах регулирования общественных отношений, заключенных в правовые тексты – источники норм права.

Под пробелами в праве следует понимать отсутствие нормы права, необходимой для регулирования конкретных фактических (жизненных) обстоятельств, находящихся в сфере правового регулирования.

Отсутствие регулирования в определенной сфере общественных отношений признается пробелом в праве при наличии двух условий. Во-первых, правоприменителю следует выявить действительное отсутствие необходимой правовой нормы. Во-вторых, пробельным может быть признано общественное отношение (поведение субъектов социального взаимодействия в общественном отношении[3, с. 271]), подлежащее правовому регулированию.

*Поведение субъектов в общественном отношении, подлежащем правовому регулированию, должно отвечать следующим признакам:*

1. Поведение субъектов должно быть волевым, т.е. общественные отношения возникают, складываются по воле людей и контролируются их сознанием. Право регулирует волевое поведение людей и опосредованно волевые общественные отношения. Например, в соответствии с ч. 1 ст. 5 Уголовного кодекса РФ[4] лицо подлежит уголовной ответственности лишь за те общественно опасные действия (бездействия) и наступившие последствия, в отношении которых установлена его вина. Это означает, что право не регулирует возникающее помимо воли и сознания людей поведение.

2. К сфере правового регулирования относятся только подлежащие внешнему контролю волевое поведение и волевые отношения.

3. Право регулирует наиболее важные для государства, общества в целом, отдельной личности общественные отношения.

Таким образом, сферу правового регулирования составляют наиболее значимые для государства, общества, личности волевые осознанные общественные отношения (акты поведения), подлежащие внешнему контролю.

Что касается первого необходимого условия для признания отсутствующего регулирования пробелом в праве (действительное, а не кажущееся отсутствие необходимой нормы), то правоприменителю надлежит учитывать все возможные источники (формы права) – правила международных договоров, законы, подзаконные нормативные акты и другие источники. Например, в соответствии со ст. 3 Гражданского кодекса РФ[5] гражданское законодательство состоит из ГК РФ и принятых в соответствии с ним иных федеральных законов. Нормы гражданского права могут содержаться и в указах Президента РФ, постановлениях Правительства РФ, актах министерств и иных федеральных органов исполнительной власти, принятых на основании и во исполнение ГК РФ. Нормы гражданского права могут содержаться также в обычаях делового оборота (ст. 5 ГК РФ). То есть для установления пробела в праве правоприменитель должен исследовать все многообразие форм выражения права.

В УК РФ содержится иное регулирование. В соответствии с ч. 1 ст. 3 УК РФ преступность и наказуемость деяния, а также иные уголовно-правовые последствия определяются только УК РФ. Иначе говоря, законодатель установил пределы правового регулирования уголовно-правовых отношений. В таком случае общественно-опасные деяния, не установленные УК РФ, не имеют юридического значения. Уголовное дело по таким обстоятельствам не возбуждается, а возбужденное уголовное дело подлежит прекращению ввиду юридической незначимости установленных фактов ("юридической ничтожности") [6, с. 489].

Обобщая вышеизложенное, отметим, что, установление пробела в праве предшествует тщательное изучение многообразных форм выражения права, регулирующих рассматриваемое общественное поведение. Тем не менее, законодатель может установить пределы регулирования наиболее важных общественных отношений, ограничив формальные источники права. Например, в соответствии с ч. 3 ст. 55 Конституции РФ [7] права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом и только в указанных Конституцией целях.

Для определения пределов правового регулирования общественных отношений представляется важным такой признак правовой нормы, как ее формальная определенность [8]. В соответствии с признаком формальной определенности норма права должна быть достаточно ясной, четкой и содержать обстоятельства, факты, влекущие за собой юридические последствия. Такая правовая норма должна четко определять субъективные права и юридические обязанности субъектов.

Поскольку согласно принципу разделения властей правотворчество возложено на законодательную ветвь власти, пределы правового регулирования могут устанавливаться только в законодательных нормах (исключение – в странах общего права).

Таким образом, для установления пределов правового регулирования необходимо иметь в виду все многообразие форм выражения права, регулирующих общественные отношения, подпадающие под сферу правового, а также принцип разделения властей. Определение пределов правового регулирования общественных отношений зависит от придерживаемого правоприменителем типа правопонимания и является условием установления пробелов в праве.

Проблема "пробельности права" имеет достаточно длительную историю, восходящую еще к трудам античных мыслителей.

Еще Платон отмечал, что "все относящееся к законодательству никоим образом и никогда еще не бывало правильно выработано до конца" [9], подчеркивая тем самым объективную природу наличия пробелов в правовом регулировании. Аристотель продолжает мысль Платона, однако считает, что возникновение пробелов неизбежно в силу особенностей природы предмета закона. Так, Аристотель указывает, что: "В тех случаях, когда необходимо сказать в общем виде, но нельзя сделать это правильно, закон охватывает то, что имеет место по преимуществу, вполне сознавая возможную погрешность. И тем не менее закон правилен, ибо погрешность заложена не в законе и не в законодателе, а в природе предмета, ибо именно такова материя поступков (*hyle ton prakton*)" [10].

Закон, как считает Аристотель, предназначен для общего случая, но тем не менее в практической деятельности возможны такие ситуации, когда о предмете правового регулирования нельзя сказать в общем виде. Пробелы в позитивном праве подлежат исполнению по мнению Аристотеля правом естественным: "Сама природа доброго – это поправка к закону в том, в чем из-за его всеобщности имеется упущение" [10]. Естественное право представляет собой не зависящие от воли законодателя, действующие повсеместно веления природы. Позитивное право, указывает Аристотель, составляют непостоянные, изменчивые постановления, определяемые волей законодателя. Таким образом, естественное право соотносится с позитивным таким образом, что "естественное право вступает в силу, когда молчит право, установленное людьми" [12, с. 40], правда является высшей силой по отношению к "справедливости" (правосудности).

Римское право сыграло особую роль в выработке механизмов преодоления пробелов в праве. Преторская деятельность способствовала созданию и последующему развитию так называемого преторского права (*jus honorarium*), которое, как отмечал римский юрист Папиниан "ввели преторы для содействия гражданскому праву или для его дополнения или исправления в целях общественной пользы" (Д. 1.1.7.) [13]. Правотворческая деятельность претора, введенного первоначально для поддержания порядка в Риме в период отсутствия консула, а затем и для разрешения споров между частными лицами, играла немалую роль в восполнении пробелов действующего позитивного права. Выступая, по существу, институтом судебной власти, преторская должность подразумевала использование не только досудебных, но и административных средств стабилизации правовой действительности.

В эпоху Возрождения меняется отношение исследователей к рассматриваемой проблеме, что связывается

во многом с появлением концепций "разделения властей". Можно выделить подходы, обосновывающие пробельность и беспробельность правового регулирования.

Ч. Беккариа, рассматривая вопросы аналогии в уголовном праве, не признавал недопустимыми отступления от буквы закона, указывая, что невыгоды от строгого соблюдения буквы закона являются незначительными в сравнении с невыгодами, возникающими в результате толкования[14, с. 156].

С появлением позитивистских концепций права свое развитие получила теория беспробельности. Наиболее ярким примером влияния теории замкнутости права является концепция Г. Кельзена, согласно которой право представляет собой замкнутую систему норм, действительность каждой последующей нормы определяется иерархически более высокой нормой, восходящей в конечном счете к основной норме[12, с. 801]. Норма логически выводится из более высокой нормы и выступает как "схема толкования фактичности (сущего) и придания ей правового смысла"[16, с. 800]. В подобной логически выстроенной системе не обнаруживается никаких пробелов, а не противоречащие друг другу "правовые высказывания" образуют единый правопорядок.

Помимо нормативизма о теории беспробельности права можно говорить и в рамках психологической школы права, определяющей сущность права исключительно через призму человеческой психики.

Так, Л.И. Петражицкий не признает реального существования норм права, а исходит из того, что право составляют императивно-атрибутивные эмоции. Право есть сложные эмоционально-интеллектуальные психические процессы, имеющие одновременно императивную (обязывающую) часть и атрибутивную (управомочивающую) часть. Следовательно, исключена даже сама постановка вопроса о пробельности права, так как как правом является внутреннее осознание долженствования или принадлежности притязания, юридическая проекция императивно-атрибутивных переживаний. Пробела в праве не может быть по сути, поскольку в случае отсутствия атрибутивных (управомочивающих) эмоций явление подпадет под сферу действия области морали, а при отсутствии императивной части и вовсе к бесправовому пространству[12, с. 848–850].

С критикой теории беспробельности права выступили представители социологической школы права. По утверждению представителей социологического подхода, право представляет собой систему сложившихся общественных отношений, "живое право". Ярким представителем социологической школы права является Е. Эрлих (1862–1922), обосновавший первичность системы

"живого права", то есть фактически действующего в обществе права, по отношению к государственному праву[18, с. 408] Что касается реализации права, то задачей судьи является свободное отыскание нормы из "живого права". Норма для разрешения спора может быть найдена и в государственном праве, но такое случается крайне редко, поскольку государственное право не отвечает требованиям динамичности общественной жизни и, следовательно, имеет пробельный характер. Судья может выходить за рамки неправильного, несовершенного закона, заниматься правотворчеством в своих судебных решениях.

Российская юридическая школа также внесла свой вклад в проблематику пробелов в праве. Г.Ф. Шершеневич, являясь представителем социологической школы права, признавал наличие пробелов в позитивном праве и указывал, что чем больше право отстало от социальной жизни, тем казуистичнее и пробельнее законодательство. Е.В. Васильковский усматривал наличие пробелов в праве в случаях, когда для какого-либо казуса либо вовсе нет нормы, либо имеется норма совершенно темная, непонятная, или система противоречащих, неполных норм.

Резюмируя сложившиеся подходы к определению пробелов в праве, отметим, что под пробелом в праве по нашему мнению следует понимать неурегулированность каких-либо обстоятельств (общественных отношений), носящих правовой характер, т.е. значимых для государства, общества, личности волевых осознанных общественных отношений (актов поведения), подлежащих внешнему контролю.

Кроме того, для обнаружения пробела в праве необходимо установить действительное, а не мнимое отсутствие требуемой юридической нормы, для чего правоприменитель должен исследовать все многообразие форм выражения права и убедиться в отсутствии квалифицированного умолчания законодателя.

Завершая исследование сложившихся теоретико-методологических подходов к определению пробелов в праве, хотелось бы отметить, что основной задачей законодателя является предупреждение возникновения пробелов в праве еще на этапе создания нормативно-правовых актов. По нашему мнению, необходимо законодательно закрепить понятие пробелов в праве, а также порядок их преодоления.

Также следует усовершенствовать процедуру принятия нормативно-правовых актов, включив в число необходимых законодательных процедур стадию обсуждения вопроса о предупреждении возможных пробелов в праве с обязательным привлечением ведущих ученых-

юристов, представителей судебной власти, адвокатуры, органов прокуратуры, иных правоохранительных и правоприменительных органов, выработавших определенную практику применения той или иной нормы права.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовно–процессуальный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 18.12.2001 № 174–ФЗ (ред. от 23.04.2018). – Доступ из справ–правовой системы "КонсультантПлюс".
2. Поляков, А. В. Общая теория права: Учебник / А. В. Поляков, Е. В. Тимошина. – СПб.: Издательский Дом Санкт–Петербургского государственного университета, 2005. 472 с.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 13.06.1996 № 63–ФЗ (ред. от 23.04.2018). – Доступ из справ–правовой системы "КонсультантПлюс".
4. Гражданский кодекс (часть первая) [Электронный ресурс]: от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 29.12.2017). – Доступ из справ–правовой системы "КонсультантПлюс".
5. Нерсесянц, В. С. Общая теория права и государства : учебник для вузов / В. С. Нерсесянц. М.: Норма; Инфра, 1999. 552 с.
6. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 12.12.1993 № 6–ФКЗ (ред. от 21.07.2014). – Доступ из справ–правовой системы "КонсультантПлюс".
7. Капустина, М. А. Пробелы в праве. Актуальные проблемы теории и истории государства и права: Сборник научных статей: Выпуск 1/ Под общ. ред. В.П. Сальникова. – СПб, 2000. С. 30.
8. Платон. Законы// Полн собр.соч. – Петербург: ACADEMIA, 1923. – Т. XIV. 272 с.
9. Аристотель. Никомахова Этика. Кн. V. § 14. – М., 1997.
10. История политических и правовых учений: Учебник / Графский В. Г. [и др.] ; под общ. ред. В. С. Нерсесянца. – 4–е изд., перераб. и доп. – М., 2005. 944 с.
11. Дигесты Юстиниана / Отв. ред. Л.Л. Кофанов; Пер. с лат. А.Л. Смышляева и др.: В 8 т. Т. 1–7. – М., 2002–2005.
12. Беккариа, Ч. О преступлениях и наказаниях / Ч. Беккариа. – М.: Инфра, 2004. 184 с.
13. Марченко, М.Н., Мачин, И.Ф. История политических и правовых учений: Учебник / М.Н. Марченко, И.Ф. Мачин. – М.: Высшее образование, 2005. 495 с.

© Г.М. Мамедраева, (lawyer23031991@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

## Международная выставка IMPC–EXPO2018

### добыча и переработка минерального сырья.

Эффективные технологии – ключ к успешному обогащению полезных ископаемых



Москва 16 – 18 сентября 2018. ЦВК «Экспоцентр», павильон 7, зал №1

**Тематические направления выставки:**

- Предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности.
- Предприятия нефтяной и газовой отрасли и золотодобывающие компании.
- Производители и поставщики машин и оборудования для горной промышленности, шахт, горно-обогатительных комбинатов.
- Технологии, оборудование и приборы для обработки и обогащения полезных ископаемых.
- Геология и геофизика: оборудование, научные исследования, информационные системы.
- Научно-производственные центры, исследовательские и проектные институты.
- Экология. Охрана окружающей среды, экологический мониторинг полезных ископаемых.

Организаторы:





РЕКЛАМА

Спонсоры:











## ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ЕС В БОРЬБЕ С ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ И ТЕРРОРИЗМОМ

### PROBLEMS AND OPPORTUNITIES OF THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN-EU COOPERATION AGAINST TRANSNATIONAL ORGANIZED CRIME AND TERRORISM

*A. Marchenko*

#### Annotation

This article is dedicated to the question of the problems and opportunities of the development of the Russian–EU cooperation against transnational organized crime and terrorism. This article analyzes the necessity of the collective cooperation against abovementioned actions and the necessity of the cooperation between Russia and the EU, it examines current cooperation and reveals problems and opportunities. This article provides the examples of CSTO and SCO as the organizations which instruments could be used to develop Russian–EU cooperation against transnational organized crime and terrorism, and Russian–EU relations at large.

**Keywords:** transnational organized crime, terrorism, counter–terrorism cooperation.

*Марченко Анна Юрьевна*

*Московский*

*государственный институт  
международных отношений*

#### Аннотация

Настоящая статья посвящена вопросу проблем и возможностей развития сотрудничества между Россией и ЕС в борьбе с организованной преступностью и терроризмом. В данной статье раскрыта необходимость коллективного сотрудничества в борьбе с вышеупомянутыми явлениями, а также подчеркнута необходимость сотрудничества непосредственно России и ЕС по данным вопросам. В статье проанализировано текущее сотрудничество между Россией и ЕС, выявлены проблемы и возможности. Предложены примеры ОДКБ и ШОС как организаций, инструменты которых могут быть использованы для развития сотрудничества России и ЕС в борьбе с транснациональной организованной преступностью и терроризмом, а также российско–европейских отношений в целом.

#### Ключевые слова:

Транснациональная организованная преступность, терроризм, контртеррористическое сотрудничество.

**Н**а сегодняшний день, ведя речь о двустороннем и многостороннем сотрудничестве, необходимо принимать во внимание правило о том, что практически любой сфере взаимодействия присуща взаимозаменяемость. Подтверждением этому является применение и последствия антироссийских санкций ЕС и США. При этом есть сферы, в которых взаимодействием, организуемым на глобальном уровне, обеспечивается безопасное существование государств, регионов и всего мира. Одна из таких сфер – это сотрудничество в области противодействия терроризму и организованной преступности.

Большинство террористических актов, осуществляемых в различных уголках планеты, имеют определенную схожесть. Следовательно, перед национальными системами по борьбе с такими преступлениями стоят одинаковые цели и задачи. Имеют общие проблемы и Россия, и государства – члены ЕС. В частности, о том, что терроризм сегодня – это общая проблема, а потому важно сотрудничество контртеррористических структур России и ЕС, в октябре 2017 г. заявила Специальный советник верховного представителя Евросоюза по иностранным

делам и политике безопасности Федерики Могерини Натальи Точчи. "Возможно, у нас различные ответы на данный вызов, но у нас общее понимание этой темы, потому что терроризм не имеет границ и международное сотрудничество в борьбе с ним является частью решения данной проблемы", – заявила Н. Точчи, уточнив, что важным для кооперации между Брюсселем и Москвой является не только обмен информацией, но и совместная борьба с явлениями, приводящими к радикализации. [1]

Действительно, в условиях нарастающих угроз, перед ЕС стоит задача поиска новых направлений сотрудничества в противодействии терроризму и организованной преступности, а также надежных партнеров для организации данного сотрудничества. С учетом имеющегося в этой сфере опыта, технических возможностей, а также территориального соседства, организация полноценного взаимодействия именно с Россией может быть наиболее перспективным и актуальным европейским проектом.

О том, что политические заявления имеют под собой практическую основу, свидетельствуют прошедшие в Брюсселе 8 февраля 2018 г. неформальные консульта-

ции российских и европейских дипломатов по вопросам международного контртеррористического сотрудничества. В ходе встречи были обсуждены различные аспекты глобальных и региональных террористических угроз. Стороны обменялись опытом противодействия терроризму в России и на пространстве Евросоюза с акцентом на задачи противодействия возвращающимся из зон вооруженных конфликтов "иностранным террористам-боевикам" и пресечения распространения террористической и экстремистской идеологии. Дипломаты также была подтверждена необходимость расширения антитеррористического сотрудничества в многосторонних форматах. Следующий раунд переговоров было запланировано провести в Москве.[2]

В ходе VII Конференции по безопасности, проходившей в апреле 2018 г. в Москве, Генеральный секретарь Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе Томас Гремингер в своей речи предложил сделать ОБСЕ посредником в переговорах Евросоюза и России, особенно, при решении вопросов совместного противодействия современным угрозам. Т. Гремингер также уточнил о том, что "10 лет назад, выступая на Конференции по безопасности в Мюнхене, президент Путин предупреждал о последствиях, если государства не будут учитывать интересы друг друга. Он предупреждал еще тогда, что это может привести к гонке вооружений. Печально признавать, что все это во многом сбылось – мы видим существующую нестабильность и должны констатировать, что войну и мир разделяет очень тонкая грань" [3]. Подтвердил важность сотрудничества и Директор ФСБ России Александр Бортников, отметив, что перспективное направление – это формирование единого антитеррористического информационного пространства. В качестве действенного инструмента обмена сведениями Россия готова уже сегодня предложить заинтересованным сторонам участие в использовании и наполнении международного банка данных по противодействию терроризму. Сейчас к нему подключена 41 зарубежная спецслужба из 34 государств Европы, Азии и Африки. В 2017 г., по словам главы ФСБ, в Российской Федерации было предотвращено 25 терактов. О двух атаках поступило предупреждение от Турции и США. ФСБ готова отвечать взаимностью. Подобного рода взаимодействие должно быть основой многосторонних отношений, в том числе, при выстраивании диалога Россия–ЕС.[3]

При этом, пока не ведется речь о "размораживании" институциональных форматов. Экспертами все чаще отмечается, что даже при благополучном исходе нынешнего кризиса и конфликта в Украине, вернуть отношения России и ЕС на прежний уровень будет очень тяжело; кроме конкретных разногласий, препятствуют этому полная утрата взаимного доверия, негативное восприятие друг друга на разных уровнях.[4] В таких условиях крайне

важно определить возможные новые направления и механизмы сотрудничества России и ЕС в целях эффективной многосторонней борьбы с терроризмом, вооруженным экстремизмом и другими наиболее опасными проявлениями организованной преступности.

Представляется, что наибольшие успехи могут быть достигнуты в сфере активизации сотрудничества в решении конкретных региональных и функциональных проблем, представляющих взаимные интересы. Спектр подобного рода проблем является весьма широким: от решения специфических вопросов и инцидентов в сфере безопасности, которые нуждаются в срочных и прямых контактах между правоохранительными ведомствами, предоставления разведывательных данных и обмена ими, до участия в урегулировании крупных региональных вооруженных конфликтов на территориях Сирии, Ливии и Афганистана.

Россия к началу 2018 г. провела ряд успешных внешнеполитических стратегических акций на Ближнем Востоке, давших ей политическую и военную выгоду, и превративших Москву в ключевого автора в урегулировании конфликтов в этом регионе. Среди них – военная кампания в Сирии, поддержка главы Ливийской национальной армии генерала Хафтара, а также налаживание отношений с правительством Египта, которое дало согласие на использование российскими воздушно-космическими силами их авиационных баз.

Стоит поддержать мнение Ю.В. Морозова о том, что действия России в Афганистане являются продолжением этой стратегии, однако они уже не ограничиваются обеспечением стабильности на местах. Москва создает собственную сеть контактов и средств защиты российских интересов в Исламской Республике Афганистан. По аналогу с сирийской стратегией она стремится укрепить свои позиции в качестве влиятельного игрока в Афганистане и закрепить за собой роль неотъемлемого участника в урегулировании любых кризисов в этой стране и в регионе в целом.[5]

У Европейского союза есть свои интересы на рассматриваемых территориях, при этом, в большинстве случаев ими поддерживается политика США, во многом прямо противоречащая позиции России. О том, что сегодня имеется возможность пересмотра вектора европейской внешней политики, свидетельствует крайне негативное отношение ЕС к выходу США из Совместного всеобъемлющего плана действий (СВПД) по урегулированию вопроса о ядерной программе Ирана. В средствах массовой информации, в частности, были озвучены данные о готовности ЕС оспорить новые американские санкции в отношении Ирана, если они будут затрагивать интересы европейских государств.

Российская Федерация при выстраивании полноценного сотрудничества с ЕС может и должна активно использовать инструменты ОДКБ (Организация Договора о коллективной безопасности) и ШОС (Шанхайская организация сотрудничества), как полноправных участников международного процесса урегулирования конфликтов и противодействия угрозам.

На сегодняшний день данными организациями уже накоплен достаточный опыт в противостоянии международной преступности, в первую очередь, терроризму.

Так, если обратить внимание на ОДКБ, то стоит отметить, что основными причинами объединения государств в рамках ОДКБ стало их негативное отношение к расширению НАТО, опасения, вызванные угрозами со стороны исламского фундаментализма и стремительно растуше-

го Китая, а также желание поддерживать тесные военные и военно-промышленные связи с Россией. Следующий важный довод в пользу тесного сотрудничества государств – членов ОДКБ – это желание их правящих кругов сохранить политическую стабильность в своих странах и совместно противодействовать современным угрозам их безопасности.

Можно предположить, что, имея в основе совместное решение конкретных и острых региональных проблем безопасности, которые представляют взаимные интересы, двусторонние российско-европейские отношения могут не только быть существенно улучшены, но и послужить "толчком" для восстановления, совершенствования и создания более эффективных институциональных механизмов сотрудничества в сфере противодействия терроризму и организованной преступности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ЕС не сможет без России искоренить терроризм // Федеральное агентство новостей. – 17.10.2017. – [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/world/20170619/1496834021.html> (дата обращения: 11.05.2018).
2. Основной темой конференции по безопасности в Москве стала борьба с терроризмом // Информационное агентство "ТАСС". – 04.04.2018. – [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/politika/5095972> (дата обращения: 11.05.2018).
3. Основной темой конференции по безопасности в Москве стала борьба с терроризмом // Информационное агентство "ТАСС". – 04.04.2018. – [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/politika/5095972> (дата обращения: 11.05.2018).
4. Круглый стол на тему "Будущее отношений России и Европейского союза – сотрудничество, партнерство или конфронтация?" // Совет Федерации Федерального Собрания РФ. – 30.11.2017. – [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://council.gov.ru/activity/activities/roundtables/87402/> (дата обращения: 11.05.2018).
5. Морозов Ю.В. О потенциальных областях взаимодействия государств НАТО и ШОС в Афганистане // Проблемы Дальнего Востока. – 2018. – № 2. – [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifes-ras.ru/publications/online/2286> (дата обращения: 11.05.2018).

© А.Ю. Марченко, ( lady-g-unit@list.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Московский государственный институт международных отношений (университет)

## КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КОРЫСТНО-НАСИЛЬСТВЕННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ УЧАСТНИКАМИ ЭТНИЧЕСКИХ ПРЕСТУПНЫХ ГРУПП

### CULTUROLOGICAL CHARACTERISTICS OF MERCENARY-VIOLENT CRIMES PREVENTION COMMITTED BY MEMBERS OF ETHNIC CRIMINAL GROUPS

*S. Mikhailina*

#### Annotation

The problem of mercenary-violent ethnic criminality concerns not only criminologists from Russia, but also other members of scientific societies around the world. According to Information and Analysis Center statistics, the above-mentioned crime rate tends to decrease. However, the situation remains tense and requires detailed approach to further research. The surveys of 100 convicted persons for committing mercenary and violent crimes within an ethnic criminal group, and the examination of 50 criminal cases have provided the empirical base for the research. The study concluded that examination of the culturological characteristics of mercenary-violent crimes prevention committed by members of ethnic criminal groups is the main aspect in the formation of precautionary measures in respect of the specified type of crime. In order to achieve a positive result in preventive activities of the crimes we are considering, it is necessary to formulate a common idea capable of uniting different cultures and removing the opposition between them. The mercenary-violent crime of ethnic criminal groups is a form of manifestation of culturological conflicts.

**Keywords:** ethnic crime, mercenary-violent crimes, ethnic criminal groups, members of ethnic criminal groups, characteristics of prevention, culturological characteristics, crime prevention, preventive measures, conflict of cultures, dialogue of cultures.

*Михалина Светлана Петровна*  
Аспирант ГОУ ВО МО  
"Государственный социально-  
гуманитарный университет"

#### Аннотация

Согласно анализу официальной статистики ГИАЦ МВД РФ наблюдается тенденция к снижению уровня рассматриваемой нами преступности, но все же ситуация остается весьма напряженной и требует детального подхода к ее изучению. Эмпирической базой для исследования особенностей предупреждения исследуемых преступлений послужило анкетирование 100 осужденных лиц за совершение корыстно-насильственных преступлений в составе этнической преступной группы, а так же анализ 50 материалов уголовных дел. В результате анализа и исследования полученных данных был сделан вывод о том, что культурологические особенности являются главным аспектом в формировании предупредительных мер в отношении указанного вида преступности.

#### Ключевые слова:

Этническая преступность, корыстно – насильственные преступления, этнические преступных группы, участники этнических преступных групп, особенности предупреждение преступлений.

**В**опросы корыстно-насильственной этнической преступности относительно недавно стали занимать одно из первых мест среди криминологических и социальных проблем в Российской Федерации, которые заинтересовали не только криминологов, но и представителей других гуманитарных наук.

Одним из аспектов этого вида преступности является изучение культурологических особенностей присущих участникам этнических преступных групп, совершающих корыстно-насильственные преступления. Данная проблема становится более значимой и от того, что это социальное явление является прекрасной питательной средой для формирования межнациональных конфликтов.

Согласно официальным данным ГИАЦ МВД РФ иностранными гражданами и лицами без гражданства на территории Российской Федерации в период январь – декабрь 2017 года совершено 41,0 тыс. преступлений, что на 6,6% меньше, чем за январь – декабрь 2016 года, в том числе гражданами государств-участников СНГ – 36,2 тыс. преступлений (-5,9%), их удельный вес составил 88,3%. За АППГ (2016) вышеуказанными лицами совершено 43,9 тыс. преступлений, что на 8,9% меньше, чем за январь – декабрь 2015 года, в том числе гражданами государств-участников СНГ – 38,5 тыс. преступлений (-8,5%), их удельный вес составил 87,6%. В период с января-декабрь 2015 года совершено 46,4 тыс. преступлений, что на 4,4% больше, чем за январь – декабрь

2014 года, в том числе гражданами государств–участников СНГ – 40,3 тыс. преступлений (+4,9%), их удельный вес составил 86,9%. В период с января по декабрь 2014 года совершено 44,4 тыс. преступлений, что на 5,4% меньше, чем за январь – декабрь 2013 года, в том числе гражданами государств–участников СНГ – 38,4 тыс. преступлений (-4,7%), их удельный вес составил 86,4%. За 2013 год (период с января по декабрь) 47 тыс. преступлений, что на 10,2% больше, чем за январь – декабрь 2012 года, в том числе гражданами государств–участников СНГ – 40,3 тыс. преступлений (+8,0%), их удельный вес составил 85,8%. В период с января по декабрь 2012 года совершено 42,7 тыс. преступлений, что на 5,1% меньше, чем за январь – декабрь 2011 года, в том числе гражданами государств–участников СНГ – 37,3 тыс. преступлений (-7,8%), их удельный вес составил 87,5%. За АППГ (2011) совершено 45 тыс. преступлений, что на 8,2% меньше, чем за январь – декабрь 2010 года, в том числе гражданами государств–участников СНГ – 40,5 тыс. преступлений (9,2%), их удельный вес составил 90,1%. За период с января по декабрь 2010 года совершено 49 тыс. преступлений, в том числе гражданами государств–участников СНГ – 44,6 тыс. преступлений (16,0%), их удельный вес составил 91,0%. Следует отметить, что все также из года в год отмечается тот факт, что половину всех раскрытых преступлений занимают кражи, мошенничество и грабежи [2].

Несмотря на то, что в приведенных статистических данных наблюдается тенденция к снижению уровня преступности иностранных граждан и лиц без гражданства, в том числе, граждан государств–участников СНГ, все же ситуация остается достаточно напряженной, которая требует выработки необходимых мер, способствующих противодействию корыстно – насильственных преступлений совершаемых указанной категорией лиц. Полную картину совершения корыстно–насильственных преступлений участниками этнических преступных групп, представить сложно, поскольку, либо совсем отсутствуют, либо есть в малом объеме статистические данные по конкретно интересующим нас преступлениям.

Одной из отличительных особенностей предупреждения корыстно–насильственных преступлений, совершаемых участниками этнических преступных групп является анализ и исследование совершения вышеуказанных преступлений через призму этнических особенностей культуры, присущих тому или иному этносу. В отечественной криминологической науке культурологическое направление в процессе предупреждения преступлений появилось на рубеже XX–XXI вв. Я.Г.Гилинский отмечает, что криминология "все больше тяготеет к культурологии, поскольку преступность – элемент культуры" [1]. С точки зрения культурологического подхода, преступление как утверждает О.Н.Бибик – это деяние, противоречащее

прежде всего ценностям доминирующей культуры, форма проявления и разрешения конфликта доминирующей культуры с неофициальной культурой, лишенной поддержки государства [1].

Преступная деятельность этнических преступных групп, совершающих корыстно–насильственные преступления неразрывно связана с этническим фактором и проявляется в том, что преступные группы формируются именно по этническому признаку и непосредственно для совершения преступлений.

При анализе данных, полученных в ходе исследования, выявлен факт совпадения национальности лидера (организатора) этнической преступной группы, совершающей корыстно–насильственные преступления с национальной принадлежностью участников преступной группы (82%); национальная принадлежность лидера не совпадает с национальностью участников этнической преступной группы в 10%; не всегда национальность лидера совпадает с национальностью участников этнической преступной группы в 6% и только в 2% случаев сильная личность может подчинить представителей различных национальностей.

Следует отметить, что совершение корыстно–насильственных преступлений участниками этнических организованных групп прежде всего происходит из–за культурной неоднородности, создающей благодатную почву для нарушения уголовного законодательства. Тем самым важным моментом предупреждения корыстно–насильственных преступлений, совершаемых участниками этнических преступных групп является учет особенностей культуры в уголовном праве, криминологии, а также в процессе деятельности сотрудников правоохранительных органов.

Из анализа данных, полученных в ходе изучения 50 материалов уголовных дел, мы получили следующие данные: этническая преступная группа сформирована по национальному принципу (70%), этническая преступная группа сформирована по национально–родовому принципу (30%). Исходя из этого можно понять почему так затрудняется изучение и исследование корыстно–насильственных преступлений, совершаемых участниками этнических преступных групп. Этнические преступные группы обладают чрезвычайной закрытостью и с ними сложно установить контакт извне. Они отличаются высокой степенью сплоченности, латентностью, мобильностью. Их идеология и национальность играет огромную роль в формировании этнической преступной группы.

В процессе совершения корыстно–насильственных преступлений, участниками этнических преступных групп, на наш взгляд, происходит своеобразный "диалог между

ними". Это предполагает, что поступок человека, квалифицируемый в качестве нарушения посредством системы ценностей и норм, выработанных в рамках конкретной культуры [1].

В процессе предупредительной деятельности в отношении таких преступлений важным моментом является

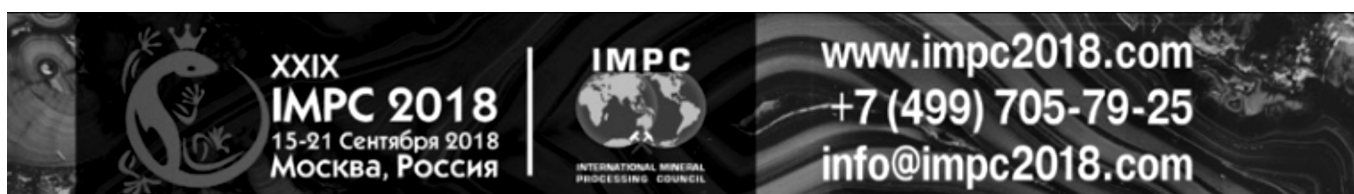
использование "диалога культур". Необходимо сформулировать общую идею, способную объединить различные культуры и убрать противопоставление между ними.

Таким образом, данный вид преступности, можно рассматривать как: культурологический аспект и форму проявления конфликта культур.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бибик О.Н. Преступления, обусловленные особенностями культуры, в российском и зарубежном уголовном праве. М., Юрлитинформ, 2014, 20 с – 35 с.
2. Министерство внутренних дел Российской Федерации., ФКУ "Главный информационно-аналитический центр". Состояние преступности в России [Электронный ресурс]. –2017.–С.4–10.–URL:file://Sostoyanie\_prestupnosti\_yanvary-dekabyr\_2017%20(3).pdf (дата обращения: 23.03.2018)

© С.П. Михалина, ( sve1993ta.ru@mail.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



### XXIX Международный конгресс по обогащению полезных ископаемых IMPC-EXPO2018.

#### Основные темы

- Технологическая минералогия.
- Измельчение и классификация.
- Физические методы обогащения – гравитационное обогащение, магнитная и электрическая сепарация.
- Химия поверхности. Фундаментальные основы флотации. Флотационные реагенты. Технология флотации.
- Переработка тонкодисперсных продуктов и шламов.
- Гидрометаллургия и технологии бактериального выщелачивания.
- Экологические проблемы и утилизация минеральных отходов.
- Моделирование технологических процессов.
- Окомкование, агломерация и спекание.
- Обезвоживание.
- Средства инструментального контроля и передовые модели интеллектуального управления.

Москва 15 – 21 сентября 2018. Центр Международной Торговли



# ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ Е-ПРАВИТЕЛЬСТВА (на примере Кыргызстана)

**Муслимов Шухрат Рахимович**

*К.т.н., доцент,*

*Кыргызско-Российский славянский  
университет, г. Бишкек*

## IMPROVING THE LEGAL SECURITY OF E-GOVERNMENT (on the example of Kyrgyzstan)

**Sh. Muslimov**

### Annotation

This article analyzes the fact that category "information society" has gone from being a theoretical reflection to implementation at the State level. Based on the consideration of two models for the development of the information society: Western and Eastern, expedient is to use positive experiences to avoid errors when the informatisation of State administration. Explores the current situation in the sphere of information in the Kyrgyz Republic on the implementation of the national program of digital transformation in accordance with the sustainable development of the country-2040, identified key problems of legislative provisions on e-government formation process. To address these issues examines the State of information legislation of the Republic, in which not sufficiently substantiated canceled backbone law for information sphere. In this context, the article proposes a conceptual approach for the development of the law, which must have all.

**Keywords:** information society, information law, e-governance, e-government, the basic law, building law, electronic control.

### Аннотация

В статье проведен анализ того, что категория "информационное общество" прошла путь от теоретического осмысления к реализации на государственном уровне. На основе рассмотрения двух моделей формирования информационного общества: западной и восточной, целесообразным является использование положительного опыта для избежания ошибок при информатизации государственного управления. Исследуется текущая ситуация, сложившаяся в сфере информационных отношений в Кыргызской Республике по реализации общенациональной программы цифровой трансформации в соответствии со Стратегией устойчивого развития страны-2040, выявлены ключевые проблемы законодательного обеспечения процесса формирования e-управления. Для решения этих проблем анализируется состояние информационного законодательства республики, в котором недостаточно обоснованно отменен системообразующий закон для информационной сферы. В связи с этим в статье предлагается концептуальный подход для разработки закона, который должен обладать всеми качествами системообразующего нормативного акта для упорядочения действующих нормативно-правовых актов в информационной сфере и стать основой для вновь принимаемых. Приведена структура этого законопроекта.

### Ключевые слова:

Информационное общество, информационное законодательство, e-управление, e-правительство, базовый закон, системообразующий закон, электронное управление.

"Информационное общество", как категория, прошла путь осмысления от философской и социологической концепций к закреплению на государственном уровне [1] и на международном уровне – как возможности достижения "экономических, социальных и культурных преимуществ" [2] для человечества в целом.

Теоретики информационного общества И. Масуда, Ю. Хаяши, Д. Белл, М. Кастельс, Ф.Махлуп и другие единодушно отмечали неизбежность изменений в политической организации общества, поскольку свобода информации непосредственно влияет на политический процесс.

В частности, И. Масуда среди основных черт информационного общества выделял: "В информационном об-

ществе основным субъектом социальной активности станет свободная община" [3, с. 38]. В то же время, критики концепции информационного общества, в частности Ф. Узбстер и К. Мэй, считают, что информационные технологии – это внесоциальный феномен, поэтому они не могут изменить фундаментальных основ существования общества.

В информационном обществе действуют свои правила "игры" и нормы бытия. При этом предполагается возможность у субъекта доступа к техническим средствам, обеспечивающим передачу и обработку информации, а также определенный уровень компьютерной грамотности, позволяющий работать с этими устройствами, уметь воспринимать информацию адекватно. Следует учесть-

вать, что при всей важности технической стороны, обеспечивающей оборот информации, информационное общество – это, прежде всего, качественно новый способ и этап бытия общества.

И хотя каждое государство выстраивает собственную стратегию информационного развития, учитывая экономические, политические и нравственные особенности страны, следует использовать имеющийся опыт и избегать допущенных другими ошибок. Учеными выделяются две основные модели формирования информационного общества – западная и восточная.

Западная модель – это направления информатизации, по которому идут промышленно развитые страны как Англия, Франция, Германия и др., США и Канада. В рамках западной модели информация рассматривается, как важнейший стратегический ресурс государства, а также – как экономическая, политическая и духовная база. В этих странах информационная индустрия постепенно становится одним из ведущих секторов экономики, а вопросы функционирования информации получают статус экономических и политических приоритетов. Западный путь информатизации характеризуется значительными финансовыми и интеллектуальными инвестициями в разработку и производство ИКТ и информационных услуг, надлежащим правовым обеспечением, использованием ИКТ в целях улучшения функционирования социальных связей во всех сферах общества, повышения качества жизни своих граждан, защитой информационного пространства от внешних угроз.

Восточная модель информатизации общества имеет свою специфику по сравнению с западной. В ней учитываются особенности экономики, политики и культуры стран азиатско-тихоокеанского региона, в первую очередь Японии, Китая, Индии, Южной Кореи, Малайзии, Сингапура. Внимание акцентируется на использование информации в управлении обществом, интенсификации экономики, разработку качественно новых технологий, совершенствование социальных сторон жизни с учетом национальных традиций. В Индии и Китае основные пути информатизации органично увязаны с традиционными для данных стран философскими учениями. В отличие от англо-американской модели информатизации, где частный сектор и рынок являются ведущими силами процесса, в азиатско-тихоокеанском регионе, как и в странах Западной Европы, имеет место тесное сотрудничество государства и частного капитала в научной разработке проблем функционирования информации и воплощения их на практике. Здесь первенствует Япония.

В Кыргызской Республике (КР) с целью построения открытого и прозрачного государства, повышения качества жизни граждан, а также улучшения условий для бизнеса запускается общенациональная программа цифровой трансформации "Таза Коом". "Таза Коом" (буквально "Чистое Общество") является ключевым компонентом Стратегии устойчивого развития страны–2040, стратегии, основанной на человеческом капитале и ин-

новациях, в гармонии с окружающей средой.

Декларируется, что программа "Таза Коом" (далее Программа) откроет для Кыргызстана множество перспектив. Реализация данной программы повысит эффективность государственных органов с учетом автоматизации многих процессов и внедрения принципов прозрачности: это внедрение новых технологий в различные сферы деятельности и подготовка к переходу на цифровую экономику, что в будущем создаст мобильное и гибкое государство, способное оперативно реагировать на любые современные тенденции.

В целях Программы записано: "Создание благоприятной среды в экосистеме ИКТ через совершенствование законодательства...", также "Разработка благоприятной политики, нормативных и правовых основ, способствующих устойчивому развитию ИКТ". Разовьём данное положение.

В 70-х годах XX века профессором А.Б. Венгеровым был выдвинут тезис о существовании особого вида правоотношений – информационных. В 1995 году был принят федеральный закон №24-ФЗ "Об информации, информатизации и защите информации", который стал первым законодательным актом по регулированию информационных отношений в странах СНГ.

В настоящей статье мы сознательно делаем акцент на законодательство России, что обусловлено существенным влиянием юридической школы и медиа политики этого государства на страны региона Средней Азии. Общеизвестно, что тенденции законодательного развития, имеющие быть в России, зачастую оперативно переносятся на правовое поле КР, вызывая острую дискуссию в юридическом сообществе о возможности их восприятия национальной системой.

Информационное законодательство как самостоятельное направление системы кыргызского законодательства было зарегистрировано Указом Президента КР "Об общеправовом классификаторе отраслей законодательства" под шифром 210.080.000 (Информация и информатизация. Правовая информация. Реклама.) в подотрасли 210.000.000 "Законодательство о культуре" [4], поэтому можно считать, что данный факт стал отправной точкой официального оформления информационного законодательства Кыргызстана в качестве самостоятельной отрасли.

Следует отметить, что критерий такой дифференциации представляется нам недостаточно корректным. Если сравнить с российским классификатором, то законодательство об информатизации в нем выделено в отдельную отрасль "Информация и информатизация", а законодательство о культуре также является отдельной отраслью под шифром 130.000.000 [5].

Вместе с тем, многие исследователи отмечают, что, несмотря на некоторое систематизирующее влияние закона №24-ФЗ "Об информации, информатизации и защите информации", а также действующего Федерального закона "Об информации, информационных техно-



логиях и о защите информации" от 27.07.2006 N 149-ФЗ на сегодняшний день российское информационное законодательство представляет собой значительный комплекс нормативных документов, принятых в отсутствие единой концепции, положения которых противоречивы и фрагментарны.

Несомненно, что в таком же положении пребывает и информационное законодательство КР, системообразующим для которого до недавнего времени был закон "Об информатизации" от 8 октября 1999 года № 107, утративший свою силу вследствие принятия закона "Об электронном управлении" от 19 июля 2017 года № 127 [6]. Но до этого был принят закон "Об информатизации и электронном управлении" от 22.07.2016 г. № 130, который действовал не более одного года. Такое развитие событий объясняется целями Программы. В то же время возникают некоторые сомнения в необходимости скоротечного принятия закона "Об электронном управлении" взамен закона "Об информатизации", и вот по каким соображениям. В законе "Об информатизации" говорилось, что "информатизация – разработка, создание, освоение и использование информационных технологий, информационных ресурсов; процесс, включающий организационный, научно-технический, социальный и производственно-экономический компоненты и результат деятельности, направленный на удовлетворение информационных потребностей отдельных граждан, их объединений, государственных и негосударственных организаций, общества в целом путем формирования и использования информационных ресурсов во всех сферах жизни общества". В законе "Об электронном управлении" в п.2 ст.1 установлено: "Под электронным управлением в КР понимается деятельность государственных органов, органов местного самоуправления, их должностных лиц, организаций и граждан по принятию юридически значимых решений и совершению юридически значимых действий с использованием электронных документов и иной информации в электронной форме".

Из целей как отмененного, так и действующего видно, что в первом случае речь шла о решении более масштабных задач, сфера действия закона во втором случае намного сужена. И следует задаться вопросом: "Насколько полно исполнены положения отмененного закона?" На наш взгляд нельзя дать положительного ответа. И вот почему – процесс информатизации в КР еще далек от стадии 100-процентного охвата по причине, в первую очередь, экономического характера, так как многие мероприятия осуществляются за счет грантов и заемных средств из-за отсутствия своих возможностей. Также не ликвидирована среди части населения компьютерная неграмотность, большинство которых жители сельских и отдаленных районов. Это подтверждает и анализ состояния информатизации в программе по внедрению электронного управления: "В сфере финансирования электронного управления, как показывает предварительный анализ имеющихся данных по всем расходам на проек-

ты в области ИКТ в органах государственного управления КР (по состоянию на конец октября 2013 года), за последние четыре года было вложено порядка двух миллиардов сомов (что эквивалентно почти 50 миллионам долларов США). Тот факт, что только 15 % этой суммы приходится на бюджетные средства, говорит не только о слабой координации деятельности внешних доноров в финансировании сферы ИКТ, но и указывает на малый объем финансирования в данной сфере, с учетом бюджетных ограничений" [7].

Кроме того, закон "Об электронном управлении" на наш взгляд не обладает системообразующим качеством, так необходимым в информационной сфере Кыргызстана, в которой только формируется свое законодательство и право, как соответствующие отрасли. Данный факт обусловлен спецификой рассматриваемого закона, направленного на регулирование административно-управленческих отношений, несмотря на то, что в нем закреплены основные понятия, имевшие место в отменном законе "Об информатизации".

Также, мы считаем, что не совсем удачным является название "Об электронном управлении". Понятие "электронный" терминологически укоренилось в функционировании радио-электротехнических устройств, так как процессы в них происходят в результате протекания электрического тока (упорядоченного перемещения электронов) по цепям, состоящим из различных радио-электронных элементов, при этом не обязательно передача информации, содержащей сведения. Иначе дело обстоит при осуществлении управленческой деятельности в социуме – это прямая и обратная связь между субъектами правоотношений с обязательным информационным взаимодействием друг на друга. Известно, главным объектом информационных правоотношений является информация, которая определена в законодательстве как в российском, так и кыргызском как сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления.

В связи с этим корректным, на наш взгляд, название закона должно быть следующим – "Об электронно-информационном управлении".

В настоящее время понятия "цифровой" и "электронный" употребляются для характеристики различных социально-правовых явлений, связанных с использованием информационных технологий. На разных уровнях в бытовом, научном и политико-правовом важное место заняли такие категории как "электронное правительство", "электронная демократия", "электронные деньги", "цифровая подпись", "цифровые угрозы", "цифровизация" и другие. Эти термины продукты информационного общества, о котором говорилось ранее и в отношении самого факта существования которого ведется острая дискуссия на научном и политическом уровне, но действительность неизбежно свидетельствует об изменении этапа исторического развития человечества, которому присущим было доминирование промышленного производства, на новый – где основным производствен-

ным ресурсом становится информация, а основными средствами производства и управления – ИКТ.

Роль ИКТ приобретают все большее значение в сфере государственного управления. Изменяются процедуры и требования к работе органов государственной власти. Модернизация государственного сектора идет в направлении формирования "е-правительства". В научных кругах до сих пор не существует единой точки зрения на содержание понятия "электронное правительство". Так, в [7] дается следующая трактовка: "...под термином "электронное управление" понимается совокупность всех аспектов использования ИКТ в деятельности органов государственного управления и органов местного самоуправления – административных, организационных, материально-технических, программно-технологических, информационно-коммуникационных, нормативных правовых, образовательных, человеческих, финансово-экономических, политических. Схожий термин "электронное правительство" акцентирует внимание в большей степени на автоматизации административных функций и процедур, известных как "электронная администрация" и в меньшей степени затрагивает вопросы политики, демократичности и этики управленческих практик. В этом контексте понятие "электронное правительство" является частью более широкого термина "электронное управление".

Также в этом документе подчеркнута: "В сфере законодательства КР на протяжении длительного времени формировалась нормативная правовая база в области электросвязи, информатизации и ИКТ. Существует более чем 100 нормативных правовых актов, определяющих использование ИКТ в обществе и управлении. Вместе с тем, действующая нормативная правовая база требует усовершенствования в целях гармонизации с лучшей международной практикой и применяемыми подходами к нормативным правовым актам. Также необходима разработка нормативных правовых актов в сфере межведомственного взаимодействия и совместности. Кроме того, требуется существенный пересмотр действующей нормативной правовой базы в новых условиях путем ее упрощения и консолидации, включая отмену устаревших нормативных правовых актов и принятия новых нормативных правовых актов, не только отвечающих текущей ситуации, но и отражающих перспективу.

Действующие нормативные правовые акты не отражают ясно сформулированные технические стандарты и единую политику, которые должны определять процессы электронного межведомственного взаимодействия. Такое положение дел является препятствием в дальнейшем внедрении и развитии электронного управления более быстрыми темпами".

Указанное диктует необходимость оптимизации законопроектных работ в информационной сфере, и в данном случае, автор согласен с позицией профессора В.С. Цымбалюка: "Через соответствующие организационные

структуры СНГ провести согласования об исключении до минимума разработок и принятии отдельных фрагментарных модельных законов для информационной сферы" [8, с. 18]. То есть данное положение считаем полезным перенести на законодательное поле КР.

Остановимся на нормативном обеспечении Программы. На сайте Государственного комитета информационных технологий и связи КР (ГКИТС), который является госорганом исполнительной власти, реализующий государственную политику и осуществляющий межотраслевую координацию в области информатизации и электронного управления дан перечень нормативных актов для электронизации госуправления: Закон КР от 19 июля 2017 года №128 "Об электронной подписи"; Закон КР от 19 октября 2013 года № 195 "О лицензионно-разрешительной системе в Кыргызской Республике"; Закон КР от 2 апреля 1998 года № 31 "Об электронной и почтовой связи"; Закон КР от 19 июля 2017 года № 127 "Об электронном управлении"; Закон КР от 14 апреля 2008 года № 58 "Об информации персонального характера"; Закон КР от 5 декабря 1997 года № 89 "О гарантиях и свободе доступа к информации"; Закон КР от 2 июня 2008 года № 106 "О телевидении и радиовещании"; Постановление Правительства КР № 760 от 21 ноября 2017 года "Об утверждении Требований к обеспечению безопасности и защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных, исполнение которых обеспечивает установленные уровни защищенности персональных данных"; Постановление Правительства КР от 15 июля 2016 года № 402 "Положение о Государственном комитете информационных технологий и связи КР".

Следует отметить, что этот перечень обеспечивает минимально необходимые условия развития электронного управления, но требует усовершенствования для реализации потенциала ИКТ в практике государственного управления в полной мере, как того требует Программа.

Одним из приоритетных направлений достижения цели Программы является модернизация нормативно-правовой базы, обеспечивающей реализацию и защиту конституционных прав граждан при внедрении ИКТ в государственное управление и местное самоуправление [7].

*К основным проблемам, характерным для регулирования информационных правоотношений, можно отнести:*

- ◆ регулирование ключевых вопросов на уровне ведомственных нормативных правовых актов;
- ◆ отставание законодательства по отношению к возможностям использования ИКТ в государственном управлении;
- ◆ несоответствие правовых норм реальным потребностям участников правоотношений.

В свете вышеизложенного нами предлагается следующая концепция совершенствования информационного законодательства Кыргызстана.

Для эффективного регулирования правоотношений решающее значение принадлежит так называемым базовым законам, которые не только закрепляют основные положения правового регулирования тех или иных отраслевых правоотношений, но и определяют режимные особенности такого регулирования. По этому поводу П.У. Кузнецов пишет: "К ним относятся Конституция РФ для конституционного права, Гражданский кодекс РФ для отрасли гражданского права, Уголовный кодекс РФ для уголовного права, Кодекс об административных правонарушениях РФ для административного права и т.д." [9, с. 39]. Если следовать данной логике, то для информационного права базовым должен быть Информационный кодекс, который пока существует в виде Модельного для стран СНГ. В то же время, для информационной сферы к базовым П.У. Кузнецов относит Федеральный закон от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации". Считаем, что для информационного права РФ данный закон является системообразующим. И вот по каким соображениям. Известно, что система информационного законодательства – это совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих общественные отношения в информационной сфере. Системообразующими являются нормы Конституции, в которых закреплены принципы и положения правового регулирования информационных отношений, а также законы определяющие единую терминологию для всей инфосферы.

Закон КР "Об электронном управлении" не приобрел качества системообразующего в информационной сфере Кыргызстана, несмотря на тот факт, что в него были перенесены основные понятия, содержащиеся в преды-

дущем законе КР "Об информатизации", по нашему мнению, он относится к категории специальных законов.

В связи с этим считаем целесообразным разработать и принять закон КР "Об информации", который должен обладать всеми качествами системообразующего нормативного акта для упорядочения действующих нормативно-правовых актов в инфосфере и стать основой для вновь принимаемых.

*Нами предлагается следующая структура этого законопроекта:*

**ГЛАВА I. Общие положения.** В нем раскрывается цель и задачи, предмет и сфера регулирования закона, термины и их определения, основные принципы информационных правоотношений, направления государственной информационной политики. Устанавливается правовой статус субъектов, виды информационной деятельности, право собственности на информацию. Приводится расширенная классификация информации по следующим основным признакам: по содержанию; по способу фиксации; по режиму доступа, а также по всем видам.

**ГЛАВА II. Виды реализации права на информацию.** Право физического лица на создание и распоряжение своей информацией, личная, семейная тайны, сведения о частной жизни. Право на поиск, получение, хранение, сбор, передачу и распространение информации.

**ГЛАВА III. Доступ к информации.**

**ГЛАВА IV. Право на информацию органов государственной власти КР и органов местного самоуправления.**

**ГЛАВА V. Право на информацию юридических лиц и общественных организаций.**

**ГЛАВА VI. Ответственность за нарушение права на информацию.**

**ГЛАВА VII. Заключительные положения.**

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная стратегия "Информационно-коммуникационные технологии для развития Кыргызской Республики". Утверждена Указом Президента Кыргызской Республики от 10 марта 2002 года N 54.
2. Окинавская хартия глобального информационного общества. – Режим доступа: <http://www.iis.ru/library/okinawa/charter.ru.html>
3. Масуда И. Компьютерия // Философская и социологическая мысль. – 1993. – № 6. – С. 36–50.
4. Указ Президента КР "Об общеправовом классификаторе отраслей законодательства" от 2 января 1995 года N УП-1.
5. Указ Президента РФ "О классификаторе правовых актов" от 15 марта 2000 года N 511.
6. Закон КР "Об электронном управлении" от 19 июля 2017 года № 127.
7. Программа Правительства КР по внедрению электронного управления ("электронное правительство") в государственных органах исполнительной власти и органах местного самоуправления КР на 2014–2017 годы. Утверждено постановлением Правительства КР от 17 ноября 2014 года № 651.
8. Цымбалюк В.С. О систематизации институтов информационного права при кодификации информационного законодательства в СНГ // Информационное право. – М.: Юрист, 2013, № 4 (35). – С. 15–18.
9. Кузнецов П.У. Информационное законодательство как базовый компонент образовательного процесса // Информационное право. – М.: Юрист, 2016, № 2 (48). – С. 38–42.

## РЕТРОСПЕКТИВА УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, СВЯЗАННОГО С КОММЕРЧЕСКИМ ПОДКУПОМ

### RETROSPECTIVE CRIMINAL LEGISLATION RELATED TO COMMERCIAL BRIBERY

*P. Novichihin*

#### Annotation

The article deals with the formation of criminal legislation governing the liability of employees in private commercial organizations associated with commercial bribery. The specific feature of the retrospective of the legislation in the part of difference from similar actions of employees of state structures is defined. In addition, the prerequisites for the formation of these institutions of society, the main stages and features of the development of legislation, the logic of development of legal acts providing for liability for commercial bribery.

**Keywords:** history of development of legislation for commercial bribery, commercial organization, abuse of position, responsibility of employees of private commercial organizations, commercial bribery.

*Новичихин Павел Геннадьевич*  
Адъюнкт,  
Волгоградская академия  
МВД России

#### Аннотация

В статье рассматриваются вопросы становления уголовного законодательства, регулирующего ответственность сотрудников в частных коммерческих организациях, связанного с коммерческим подкупом. Определена специфическая особенность ретроспективы законодательства в части отличия от аналогичных действий сотрудников государственных структур. Кроме того, обозначаются предпосылки образования указанных институтов общества, основные этапы и особенности развития законодательства, логика развития нормативно-правовых актов, предусматривающих ответственность за коммерческий подкуп.

#### Ключевые слова:

История развития законодательства за коммерческий подкуп, коммерческая организация, злоупотребление положением, ответственность работников частных коммерческих организаций, коммерческий подкуп.

Многие вопросы противодействия и профилактики преступлений в коммерческих организациях, с которыми сталкивается современное общество, заставляют нас обратиться к эволюции законодательства, регулирующего корпоративные отношения. По мнению Н.С. Таганцева, "если мы желаем изучить какой-нибудь юридический институт, существующий в данное время, то для правильного его уяснения себе, мы должны проследить историческую судьбу его, то есть те поводы в силу которых появилось данное учреждение, и те видоизменения, которым подверглось оно в своем историческом развитии"[1]. Следовательно, анализ ретроспективы российского законодательства, связанного с коммерческим подкупом, на наш взгляд, поможет понять этапы становления, особенности, логику развития криминализации данного вида преступной деятельности.

Наказание за коммерческий подкуп в России является нормой, утвердившейся в законодательстве сравнительно недавно. Его возникновение связано с преступлениями, порождёнными модернизацией страны и развитием капитализма в XIX – начале XX вв. Повторное возвращение к правовому регулированию этого вида преступлений произошло в последнее десятилетие XX в., в связи с возрождением в Российской Федерации рыночной экономики и частной собственности.

В современном Уголовном кодексе Российской Федерации коммерческий подкуп (статья 204 УК РФ) трактуется как незаконная передача лицу, выполняющему управленческие функции в коммерческой или иной организации, денег, ценных бумаг, иного имущества, а также незаконное оказание ему услуг имущественного характера, предоставление иных имущественных прав (в том числе, когда по указанию такого лица имущество передается, или услуги имущественного характера оказываются, или имущественные права предоставляются иному физическому или юридическому лицу) за совершение действий (бездействие) в интересах дающего или иных лиц, если указанные действия (бездействие) входят в служебные полномочия такого лица, либо если оно в силу своего служебного положения может способствовать указанным действиям (бездействию)[2].

При рассмотрении ретроспективы уголовного законодательства коммерческого подкупа, необходимо остановиться на важном моменте, а именно, на отличии его от взятки. Подкуп рассматривается как способ неправомерного вмешательства в управленческие процессы коммерческой или иной организации, нарушение в сфере функционирования рыночной экономики, законных интересов и прав участников экономических отношений. Взятка является должностным преступлением,

нарушающим работу государственного аппарата, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений. Таким образом, субъектом преступления в коммерческом подкупе является должностное лицо какой-либо коммерческой или иной организации, не выполняющее функции государственного или муниципального служащего.

В истории российского законодательства эти два понятия долгое время не были дифференцированы и выступали в качестве единых дефиниций (мздоимство, лихоимство, посулы, взятка) и относились к одному виду должностных преступлений. На наш взгляд, не совсем верно встречающееся в работах некоторых современных авторов утверждение о том, что коммерческий подкуп берет свои истоки "из узаконенной в Русской Правде системы кормления (содержания) должностных лиц за счет местного населения" [3]. Мы считаем, что система кормлений могла создавать условия для злоупотребления исключительно государственной властью в корыстных целях. Здесь можно согласиться с мнением В.В. Астанина, полагавшего, что в понятиях людей того времени управленческая должность была напрямую связана с доходом, что порождало возможность обогащения в период выполнения должностных обязанностей, а отсутствие наказания приводило к увеличению масштабов злоупотреблений [4]. Но система кормлений не возникла одновременно с Древнерусским государством. Она зародилась еще на закате родоплеменного строя в виде "подношения" вождям, жрецам и другим лицам, осуществляющим властные полномочия, в условиях усиления и сакрализации их власти. Узаконенная в Русской Правде традиция не рассматривалась княжеской властью как преступление. Она была вполне легальной системой содержания должностных лиц княжеской администрации (наместников, волостелей и др.) за счет местного населения. Таким образом, нормы Русской Правды не подразумевали прототип ответственности за коммерческий подкуп в современном его понимании. Не на государственном уровне только иерархи православной церкви в своих проповедях осудили мздоимство. В 1243 г. митрополит Кирилл (Грек) в своей речи поставил знак равенства между пьянством, колдовством и мздоимством, достойных, по его мнению, смертной казни [5].

По мнению Б.А. Рыбакова, первые аналоги коммерческих организаций появились в России уже в середине XII века. Примером такой организации может служить Ивановская община в Великом Новгороде (1134–1135 года) [6]. В Московском государстве наибольшим влиянием пользовались две крупных корпорации московских купцов, имевшие сословный статус: гостиная и суконная сотни. Отношения в рамках этих организаций и между ними были основаны на принципах самоуправления, корпоративной этики, и никак не регулировались госу-

дарством. Кредитования княжеской власти купцами, частые в период феодальной раздробленности и централизации русского государства, считались вполне законными. Хотя, несомненно, займы использовались купечеством и как механизмы давления на власть для получения коммерческой и политической выгоды. Таким образом, указанную экономическую политику купцов условно можно признать первым проявлением видоизмененного в будущем понятия коммерческого подкупа.

Первыми законодательными актами, содержащими антикоррупционные статьи, по мнению ряда исследователей считаются Новгородская (1440 г.) и Псковская (1467 г.) судные грамоты [7]. То, что обе боярские республики выступили здесь в качестве родоначальников, объясняется демократизмом их политических и общественных институтов, более зрелыми товарно-денежными отношениями и необходимостью регламентации последних. На общероссийском уровне борьба с коррупцией началась с Судебника 1550 г. Ивана Грозного и Соборного Уложения 1649 г. Алексея Михайловича. Сохранявшиеся там статьи по-прежнему касались различной ответственности только государственных служащих, а не субъектов коммерческой деятельности. В связи с этим, вопрос об уголовно-правовом противодействии коррупции в частной сфере в России не был актуален, на наш взгляд, вплоть до XIX века.

Присвоения, растраты и злоупотребления внутри коммерческих организаций, безусловно, имели место, однако, широкого распространения они не получали, и, соответственно, не были прописаны в виде специальной нормы в российском законодательстве. В качестве исторического примера, на который указывает С.В. Бахрушин, можно привести случай злоупотребления положением в торговой организации по отношению вверенного имущества и разрешению спорного вопроса путем мер гражданско-правового характера. Так, с 1617 по 1626 года торговец М.Я. Строганов переселил к себе внука И. Ямского, который, по указанию деда, выполнял небольшие поручения по покупке и доставке товаров. Однако после смерти М.Я. Строганова, И. Ямской, воспользовавшись моментом отсутствия наследников и заручившись поддержкой иных лиц, присвоил имущество деда и стал им распоряжаться, получая от торговли выгоду. В результате противоправных действий И. Ямского, наследникам М.Я. Строганова впоследствии пришлось обращаться в суд для принудительной выемки и возврата унаследованного имущества [8].

Злоупотребления полномочиями, осуществляемые должностными лицами частных и общественных банков, членами торговых обществ, товариществ и компаний, начиная с 1845 года, стали считаться преступлением и были закреплены в Уложении о наказаниях уголовных и

исправительных [9]. Можно согласиться с А.М. Миньковой, которая охарактеризовала указанные особенные нормы в юридической науке как "специальные формы злоупотребления доверием" [10]. Данное понятие, на наш взгляд представляется весьма актуальным для того времени, т.к. впервые в уголовном законе появляется норма, предусматривающая, хотя и в широком смысле, ответственность должностных лиц общественных и частных банков. Так, указанные лица подлежали ответственности за подлоги в хранении вверенного им имущества, принятие противозаконных подарков, взятки и вымогательство по тем же правилам, по которым ответственности подлежали чиновники и должностные лица государственных кредитных установлений (ст. 1572). В этом же Уложении появились статьи, предусматривающие ответственность должностных лиц за противоправные действия по выдаче вкладов, ссуд (ст. 1573), за действия должностных лиц, приносящие вред организации (ст. 1637), за умышленное уничтожение, повреждение или сокрытие этими лицами вверенного им имущества (ст. 1638), за злоупотребление доверия по доверенности (ст. 2222)[9].

Таким образом, можно сделать вывод, что на следующем этапе развития законодательства, связанного с коммерческим подкупом, ответственность за данное деяние устанавливалась Уложением только для банковских служащих, которые по субъекту состава преступления приравнивались к должностным лицам. В классификации преступлений данный вид был включен в общие преступления, подразумевающие злоупотребление доверием. Несмотря на этот прогрессивный шаг в развитии законодательства, ряд исследователей считает, что нормы Уложения носили казуистический характер, [11] так как оно не классифицировало многие дела (казусы), возникающие в процессе судебной практики. В их числе мошенничество, растрата имущества, его присвоение, подлоги и т.д., которые подводятся в Уложении под общее понятие "злоупотребление доверием". В 1866 и в 1885 годах текст Уложения претерпел многочисленные изменения по нумерации статей, при этом нормы, предусматривающие ответственность за совершение вышеуказанных преступлений, за исключением санкций, практически не изменились.

В конце XIX – начале XX вв. Российская империя характеризуется превращением капиталистических отношений в господствующие в экономике, следствием чего стали концентрация и сращивание банковского и промышленного капиталов, одной из форм которых стали акционерные общества. Учредители таких предприятий, являясь держателями акций, со временем стали передавать свои полномочия руководства профессиональным управленцам, расширяя тем самым сферы коммерческого подкупа. В связи с этим возникла объективная не-

обходимость правовой регламентации по криминализации указанных уголовно-наказуемых деяний.

Теоретическое обоснование необходимости установления уголовной ответственности за преступления против интересов службы в коммерческих и иных негосударственных организациях прослеживалось уже в трудах виднейших русских юристов того времени: И.Я. Фойницкого, Н.А. Неклюдова, И.И. Аносова, Н.С. Таганцева [12]. Попытка выработать единый подход к классификации этих преступлений была предпринята Н.А. Неклюдовым, который под злоупотреблением доверием предлагал понимать группу преступлений, совершаемых путем злоупотребления полномочиями или оказанным доверием, повлекших причинение имущественного вреда [13].

В дальнейшем недостатки Уложения "О наказаниях уголовных и исправительных 1845 г." были учтены разработчиками Уголовного уложения 1903 г. Как следствие, единый состав злоупотребления служебным положением был дополнен криминализацией отношений "в благоверительных и кредитных установлениях, обществе взаимного страхования, товариществе на паях или акционерном обществе (ст. 578)" [14]. Указанная статья предусматривала наказание за квалифицированный вид злоупотребления доверием как "употребление служебного положения во вред вверенному по службе имуществу". Служащим признавалось лицо "состоящего на службе благоверительного или кредитного установления, общества взаимного страхования, товарищества на паях или акционерного общества" [15]. Однако, как и прежде, законодатель четко не разделил преступления, совершенные государственными (муниципальными) служащими и сотрудниками общественных организаций. Таким образом, последние несли ответственность за злоупотребление доверием по одной норме с лицами, состоящими на государственной службе.

Несмотря на то, что впервые в законодательстве была проговорена ответственность сотрудников коммерческих организаций, указанная статья Уложения подвергалась критике. Так, Н.С. Таганцев отмечал, что "наиболее трудно разграничимыми от области уголовно-наказуемых деяний являются... нарушения служащих. Главная трудность разграничения состоит в том, что основной принцип, на котором покоится современное понятие о службе, – "ненарушимость служебного долга" – составляет отличительный признак специальной группы преступных деяний по службе"[1]. И.И. Аносов разъяснял, что в указанной статье под субъектами преступления понимались, в том числе, и "лица, состоящие как на государственной, так и на общественной службе, например, по городскому и земскому самоуправлению, по словесным выборам и пр." [16].

Эти же статьи могли применяться для противодействия коррупции в частном секторе. Однако Уложение так и не вступило в законную силу в полном объеме по ряду причин. С одной стороны в Указе о принятии Уголовного Уложения отсутствовали сроки вступления его в законную силу, с другой, он содержал ряд существенных недостатков. К ним И.С. Таганцев относил: противоречия, формализацию, неполноту, неопределенность санкций [1]. В связи с чем, действующим нормативным документом, регламентирующим уголовное законодательство Российской Империи, оставалось Уложение 1845 года, где норма о коммерческом подкупе существовала только в отношении банковских служащих.

Таким образом, можно сделать вывод, что норма, предусматривающая ответственность за коммерческий подкуп не была четко проработана, и как следствие, не была введена в действие законодателем. Данный факт, на наш взгляд, негативно отразился на развитии корпоративных экономических отношений в начале XX века.

В РСФСР и СССР проблема борьбы с преступлениями, совершаемыми в коммерческих организациях, отпала ввиду отсутствия частного сектора экономики как такового. СССР реализовывал курс так называемой "социалистической собственности", состоящей из государственной и колхозной собственности, а также собственности общественных организаций. Все появившиеся на основе социалистической собственности организации рассматривались как продолжение аппарата публичной государственной власти. Лица, обладающие управленческими функциями в указанных организациях, считались должностными лицами и рассматривались в качестве субъектов должностных преступлений при совершении последними уголовно-наказуемого деяния.

После распада СССР в 1991 году в стране прошли большие преобразования в экономической, политической, социальной и иных сферах жизнедеятельности, которые повлекли за собой и изменение уголовных норм. Признание частной собственности, стремительное развитие рыночных отношений способствовали зарождению множества организаций, предназначенных регулировать не общегосударственные, а частные интересы. В связи с чем, вопрос об уголовно-правовом противодействии преступлениям в коммерческих организациях встал очень остро.

Новая кодификация российского законодательства во всех отраслях права привела к современному пониманию коммерческого подкупа. Появление 23 главы УК РФ позволило разграничить преступления, совершаемые в негосударственных организациях. Согласимся с мнением Б.В. Волженкина, считающего, что преступле-

ния, совершаемые государственными служащими и должностными лицами коммерческих организаций, имеют различную правовую природу происхождения, мотивы и последствия [17].

Между тем, развитие современной юридической науки относительно места и роли преступлений в коммерческих и иных организациях породило массу вопросов, касаемых криминализации данной сферы экономики.

С одной стороны, преступления в частном секторе несут и могут наносить урон исключительно для организаций и частных лиц, с другой стороны проявления преступного характера в этих организациях постепенно проникают и в общественно-государственные системы [18], поражая ее участников "коррупционной болезнью". Этот процесс возвращает нас обратно к Древнерусскому государству и выработанному в то время пониманию, что управленческая должность была напрямую связана с доходом, что в свою очередь порождает возможность неправомерного обогащения.

В качестве обобщения отметим, что первые зачатки коммерческого подкупа (в современном его понимании) возникли в Московской Руси примерно в XIV-XV веках. В это время в общественной жизни возникали предпосылки появления коррупционных явлений коммерческими организациями. Однако государственная власть не желала принимать указанный фактор жизни как паразитирующий экономическому развитию государства на различных этапах исторического развития, либо его искусственно занижала, пренебрегала и даже пользовалась. Данные обстоятельства привели в своем длительном развитии к зарождению будущих коммерческих преступлений, не описанных пока в специальных нормах уголовного права. Уложение "О наказаниях уголовных и исправительных 1845 г." впервые криминализовало коммерческий подкуп в составе преступлений, относящихся к злоупотреблению доверием.

Начало XX века стало отправной точкой, указывающей на необходимость введения конкретных норм, предусматривающих ответственность за коммерческие преступления. Однако, из-за пробелов в Указе о принятии Уголовного Уложения 1903 года в части даты вступления его в законную силу, расхождения мнений в толковании коммерческого подкупа юристами того времени, неполноты и неопределенности санкций, уголовное законодательство совершило регресс по криминализации данного уголовно-наказуемого деяния.

В результате особенностей экономической политики СССР, установившей в стране социалистическую собственность, актуальность введения специальной нормы в Уголовный кодекс, предусматривающей коммерческий

подкуп отпала, возродившись лишь на рубеже XX и XXI веков.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Таганцев Н.С. Русское уголовное право. Т. 1. Тула. Автограф, 2001.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 23.04.2018, с изм. от 25.04.2018). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 28.05.2018).
3. Аюпджанова М.О. История развития уголовно-правового регулирования экономических отношений в России //Реформы и право. 2009. № 4.
4. Астанин В.В. Определение антикоррупционных понятий в ретроспективе отечественных юридико-практических подходов и соотношение с нормами антикоррупционных конвенций //Юридический мир. 2009. № 4.
5. Штейнман В. История коррупции в России [электронный ресурс] // Межрегиональная общественная организация "Справедливость". – 2009. – Режим доступа: <http://www.s-pravdoy.ru/library2/sit-korrupcia/1403-2009-02-27-15-33-45.html>.
6. Рыбаков Б.А. Древняя Русь. Город, замок, село. М., Наука, 1985.
7. Агненко А.Д. К вопросу о становлении российского уголовного законодательства об ответственности за коммерческий подкуп //Общество и право. 2014. № 1(47).
8. Бахрушин С.В. Научные труды. В 4-х тт. М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1952–1959 гг. Т. 2.
9. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 года. СПб.:Типография II Отделения Собственной Е.И.В. Канцелярии, 1845.
10. Минькова А.М. Уголовная ответственность за злоупотребление полномочиями в коммерческих и иных организациях: Автореф. дис... канд. юрид. наук. – Ростов-н/Д, 2002.
11. Маслов Е.В. История отечественной и зарубежной ответственности за преступления против интересов службы в коммерческих и иных организациях// Вестник Московского университета МВД России. 2009. № 6.
12. Фойницкий И.Я. Курс уголовного права. Часть особенная. Посягательства на личность и имущество. СПб.: тип. М.М. Стасюлевича, 1890.
13. Неклюдов Н.А. Руководство к особенной части русского уголовного права. Т. 2. Преступления и проступки против собственности. СПб.: тип. П.П. Меркульева, 1876. Т. 2.
14. Уголовное уложение 1903 года // Российское законодательство X–XX веков. Т. 9. – М., 1994. С. 275–320
15. Клепицкий И.А. Собственность и имущество в уголовном праве // Государство и право. 1997. № 5
16. Аносов И.И. Злоупотребление доверием. М.: Т-во скоропеч. А.А. Левенсон, 1915.
17. Волженкин Б.В. Служебные преступления. М.: Юрист, 2000.
18. Обобщение практики рассмотрения районными и городскими судами Оренбургской области уголовных дел о взяточничестве и иных преступлениях коррупционной направленности и о проблемных вопросах, возникающих при их квалификации, за период 2016 года [электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.oblsud.orb.sudrf.ru> (дата обращения 25.05.2018).

© П.Г. Новичихин, ( [p\\_chih@mail.ru](mailto:p_chih@mail.ru) ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





# ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

## HISTORY OF FORMATION OF THE CONTRACT SYSTEM IN THE RUSSIAN FEDERATION IN THE FIELD OF PROCUREMENT FOR STATE AND MUNICIPAL NEEDS

*N. Pereverzeva*

### Annotation

In the context of globalization of the economic space and integration of the Russian Federation at the present stage of historical development, one of the effective tools of economic regulation at the state level is the contract system in the field of procurement of goods, services for state and municipal needs. At its core, such a system is a legal form of public administration in the new basic economic relations. Despite all its advantages, the legislation on the contract system in the field of procurement is characterized by its instability and is constantly undergoing changes aimed at improving the legal regulation of relations in the field of procurement for state and municipal needs. Under these conditions, there is a need to analyze the history of the formation of the contract system in the Russian Federation in the field of procurement for state and municipal needs, which will reveal the essence of the phenomenon under study in the dynamics of its historical development, to properly diagnose the legal problems existing at the present time, and to determine.

**Keywords:** contract system, state and municipal procurement, historical analysis, formation of modern contract system, dynamics of development, legal problems, harmonization of legislation.

*Переверзева Наталья Александровна*  
Аспирант,  
Московский Финансово-Юридический  
Университет МФЮА, г. Москва

### Аннотация

В условиях глобализации экономического пространства и интеграции Российской Федерации на современном этапе исторического развития, одним из действенных инструментов регулирования экономики на государственном уровне выступает контрактная система в сфере закупок товаров, работ услуг для государственных и муниципальных нужд. По своей сути такая система представляет собой правовые формы осуществления государственного управления в условиях новых базисных экономических отношений. При всех своих преимуществах законодательство о контрактной системе в сфере закупок характеризуется своей нестабильностью и постоянно подвергается изменениям, направленным на совершенствование правового регулирования отношений в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд. В указанных условиях возникает необходимость анализа истории становления контрактной системы в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд в нашей стране, проведение которого позволит выявить сущность изучаемого явления в динамике его исторического развития, надлежащим образом диагностировать правовые проблемы, существующие в настоящее время, и определить тенденции их преодоления.

### Ключевые слова:

Контрактная система, государственные и муниципальные закупки, исторический анализ, становление современной контрактной системы, динамика развития, правовые проблемы, гармонизация законодательства.

Новое для российского права понятие – "контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных или муниципальных нужд" (далее – контрактная система в сфере закупок) появилось с принятием Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее – Закон №44-ФЗ) [1]. Вместе с тем, с точки зрения общественных отношений, возникающих в рамках контрактной системы в сфере закупок, такая система не являлась принципиально новым государственно правовым явлением, а в большинстве своём представляла смену исторически сложившегося понятийного аппарата в дея-

тельности по осуществлению закупок для государственных нужд, продиктованную необходимостью унификации российского законодательства.

Так, отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд, стали входить в совокупность взаимосвязанных отношений различной правовой природы, складывающихся между законодательно определенными субъектами в отношении закупок товаров, работ, услуг начиная от их планирования и заканчивая исполнением обязательств участников отношений. Таким образом, современная контрактная система – это совокупность целого ряда элементов, объ-

единенных единой целью – обеспечением государственных и муниципальных нужд.

Несмотря на смену понятийного аппарата и устранение ряда правовых коллизий, современное законодательство о контрактной системе в сфере закупок характеризуется нестабильностью и подвергается постоянным изменениям. Так, только редакций Закона №44-ФЗ с момента его принятия до 1 июля 2018 года насчитывается 46, количество же изменений нормативного содержания статей вышеназванного закона не поддается подсчетам, также, как и реальный объем подзаконных нормативных правовых актов, издаваемых во исполнение Закона №44-ФЗ, и количество изменений, вносимых в иные нормативные правовые акты Российской Федерации, входящие в законодательство о контрактной системе (Бюджетный кодекс Российской Федерации, Гражданский кодекс российской Федерации, Федеральный закон от 29.12.2012 №275-Ф "О государственном оборонном заказе" и др.).

Первым признаком нестабильности законодательства является наличие правовых проблем, требующих преодоления. При этом такие проблемы в большинстве случаев имеют исторические корни. Поэтому определение сущности и надлежащей диагностики проблем современной контрактной системы в сфере закупок невозможно без анализа такой системы в динамике ее исторического развития. Кроме того, рассмотрение института контрактной системы в сфере закупок в историческом плане обеспечит нахождение ее существенных характеристик, необходимых для адекватного восприятия контрактной системы в сфере закупок в текущей системе гражданских правоотношений.

В научных источниках возникновение в нашей стране института государственных закупок связывают с именем второго российского царя из династии Романовых – Алексеем Михайловичем Тишайшим (1629–1676 г.г.), издавшим в 1654 году Указ о подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей. В Указе 1654 года нашли первое нормативное закрепление такие категории, как "публичный заказ", "определение исполнителей", "условия" [11, с. 39].

Дальнейшее становление института государственных и муниципальных закупок началось во времена правления Петра I (1672 – 1725 гг.). Так, в изданном Петром I Указе 1711 года были закреплены ключевые принципы осуществления закупок, имеющие место и в современной контрактной системе: публичность, информационное обеспечение осуществления закупок, открытость, гласность [11, с. 41].

Кроме основополагающих принципов осуществления закупок, как отмечает в своих исследованиях Е.Ю. Гон-

чаров, для периода петровских реформ характерно появление многих институтов в сфере государственных закупок: порядка приемки товаров, ответственности за ненадлежащее исполнение государственного заказа, ответственности заказчика, запрета на участие заказчика в торгах, формирование прототипа современного реестра недобросовестных поставщиков и др. [11, с. 31].

Во времена правления Анны Иоанновны (1663–1740 гг.) процесс осуществления государственных и муниципальных закупок продолжает совершенствоваться, в частности, появляется порядок публикации информации о торгах, рассмотрение поступивших предложений, выявление наиболее оптимальных предложений, а также устанавливаются отдельные требования к участникам закупок. Так, для участия в закупках, к их участникам устанавливалось требование о наличии справки из Коммерц-коллегии об отсутствии государственных "доимок", долгов по векселям [17].

При Елизавете I (1709 –1761 гг.) был издан Регул провиантского правления 1758 года, в котором уделялось особое внимание процедурным моментам при осуществлении торгов (порядок размещения информации о торгах, сроки такого размещения и др.), а также требования к содержанию заявок на участие в торгах.

Существенные изменения в деятельность по осуществлению государственных и муниципальных закупок были внесены во времена правления Александра I (1777 – 1825 гг.). Так, в Уставе о провианте для продовольствия войск 1802 года нашел закрепление новый инструмент в системе государственных подрядов – "справочная цена" как основной показатель цены, а также порядке ее определения. Немногим позже был издан Указ 1815 года, в соответствии с положениями которого государственным заказчикам рекомендовалось наиболее крупные подряды по частям. Распоряжением 1818 года "О мерах к отращиванию промедлений и платежа поставщикам по заключенными с ними в казенных местах подрядах" был введен институт ответственности заказчика за неисполнение принятых обязательств в части оплаты выполненных работ, услуг или поставленных товаров [11, с. 53].

В годы правления Николая I (1796–1855 гг.) издаются "Лист для торга", наделяющий земства правом проводить торги по некоторым земским повинностям и закрепляющий основные принципы осуществления государственных закупок в Государстве Российском.

При Александре II (1818–1881 гг.) издаются указы, ограничивающие государственные закупки иностранных товаров, имеющее сходство с современными требованиями ст.14 Закона №44-ФЗ об установлении национального режима при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд.

Процесс совершенствования деятельности государства в сфере закупок продолжился и при Николае II. В частности, в 1900 году было издано Положение о подрядах и поставках, устанавливающее три способа осуществления государственных закупок: изустные торги (по содержанию аналогично современному конкурсу), торги посредством запечатанных объявлений и смешанные торги.

Принципиально новые направления в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд были намечены после утверждения советской власти на территории России. 30 сентября 1921 года Рабоче-крестьянская инспекция разработала первое Положение о поставках и подрядах, на смену которому пришло Положение о государственных подрядах 1923 года [10].

В указанных положениях были установлены порядок предоставления аванса подрядчиков и поставщиков, порядок предоставления обеспечения исполнения договора подрядчиком. Порядок проведения публичных торгов определялся отдельной инструкцией. Форма проведения торгов предполагалась: изустная или в запечатанных пакетах и по телеграфу.

После принятия Программы Коммунистического Интернационала 1 сентября 1928 года, положившей начало борьбе с частной собственностью, отношения в сфере государственных закупок начали себя изживать. Так, в вышеназванной программе, рыночные отношения между государством и частным сектором были определены как гибель, способствующая вытеснению частного капитала, переделке крестьянского хозяйства, дальнейшей централизации и концентрации средств производства в руках пролетарского государства. На момент декабря 1930 года в государственной газете "Известия", в которой в соответствии с нормативными правовыми актами СССР должны были публиковаться объявления о торгах, с начала 1930 года не было опубликовано ни одного объявления. С 20 мая 1932 года Постановлением ЦИК и СНК ССР частная торговля была признана уголовно наказуемым деянием, что приостановило государственную деятельность по осуществлению публичных закупок более чем на 60 лет.

Несмотря на то, что в советский период издавались нормативные правовые акты, регулирующие отношения, связанные государственным заказом, субъектами таких правоотношений становились государство и государственные предприятия и организации. Иными словами, государственные финансовые ресурсы были сосредоточены исключительно в руках государства, состав государственных заказов по стране в целом формировался и утверждался Госпланом СССР, а затем доводился до предприятий. Государство устанавливало цены на продукцию и ставки налогообложения.

Указ Президента Российской Федерации от 7 августа 1992 г. №826 "О мерах по формированию федеральной контрактной системы" [9] и принятое в соответствии с вышеназванным Указом Постановление Правительства Российской Федерации от 10 августа 1992 г. О реализации Указа Президента Российской Федерации "О мерах по формированию Федеральной контрактной системы" [6], а также Закон РФ от 28.05.1992 №2859-1 "О поставках продукции и товаров для государственных нужд" (далее – Закон 1992 года) [3], стали первыми нормативными правовыми актами, установившими порядок осуществления государственных и муниципальных закупок в постсоветское время.

Несмотря на значимость вышеназванных нормативных правовых актов, для становления современной контрактной системы их нормативное содержание было достаточно примитивным, поэтому государству не удалось заменить бездействующий институт осуществления государственных закупок квазирыночным институтом. Закон 1992 года действовал до вступления в силу Федерального закона от 13 декабря 1994 г. №60-ФЗ "О поставках продукции для федеральных государственных нужд" (далее – Закон 1994 года) [4] и целого комплекса нормативных правовых актов, регулирующих отдельные вопросы в сфере государственных закупок.

Так, Указ Президента Российской Федерации от 8 апреля 1997 г. №305 "О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд" [8] регулировал порядок размещения заказов, Постановление Правительства Российской Федерации от 26 июня 1995 г. №594 "О реализации Федерального закона "О поставках продукции для федеральных государственных нужд" [9] устанавливало порядок подготовки и заключения государственных контрактов для федеральных государственных нужд.

В мае 1999 года был принят новый Федеральный закон №97-ФЗ "О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд" (далее – Закон №97) [5], целью которого было регулирование отдельного направления в сфере государственных закупок – осуществление торгов путем проведения конкурсов. В Законе №97 были закреплены новые для российского права правила осуществления закупок, в частности, касающиеся установления критериев к участникам конкурсов, не потерявших свою актуальность и в современном законодательстве о контрактной системе.

С момента появления первых правовых норм, регулирующих особенности функционирования государства в системе государственных закупок, прошло уже около 30 лет, однако примитивный характер процедур государ-

ственных закупок и порядка взаимодействия государственного заказчика и участника закупки, характерный для первых нормативных актов, закрепляющих основы государственных закупок, не позволил в полной мере реализовать механизм их функционирования. Наиболее слаженно и четко отношения в рассматриваемой сфере начали формироваться с появлением Федерального закона № 94-ФЗ от 21 июля 2005 года "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" [2], который действовал в Российской Федерации девять лет до принятия Закона № 44-ФЗ, раскрывающего не только особенности осуществления различных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и правовое положение субъектов государственных закупок, но и основные принципы государственных закупок. За четыре последних года действия нового закона система государственных закупок сменила вектор своего развития и стала более ориентированной на информационную доступность, инновационный характер, профессионализм государственного заказчика и обеспечение конкуренции.

Однако по-прежнему ключевая роль в осуществлении государственных закупок отводится государству. При этом в правоотношениях в сфере закупок государство выступает через различные органы государственной власти – государственных заказчиков, действующих от имени Российской Федерации. Несмотря на то, что новый закон принципиально усовершенствовал систему государственных закупок в стране, тем не менее, с момента его действия и до настоящего времени в его положения и положения иных нормативных правовых актов, принятых во исполнение закона, было внесено колоссальное количество изменений, в том числе в части действия государственных заказчиков при осуществлении закупок. При этом одной из принципиальных проблем является существующее правовое положение государственного заказчика при осуществлении закупок и пределы его ответственности при их осуществлении.

Государственные заказчики являются полноценными участниками контрактной системы, их правовой статус закреплен в Законе №44-ФЗ, однако государственные заказчики являются слабой стороной в отношениях, а обусловлено это ограничением роли государственного заказчика, действующего в условиях ограниченного финансирования, слишком серьезными мерами ответственности за каждое нарушение в сфере закупок, зависимостью от мнения контролирующих органов, отсутствием профессионализма.

Указанная автором статьи позиция не совпадает с позицией Федеральной антимонопольной службы, видящей заведомо слабой стороной в государственных закупках участника закупки. Поэтому первостепенной за-

дачей государства на современном этапе является совершенствование правового регулирования, направленного в том числе на устранение правовых коллизий в законодательстве о контрактной системе.

Современная контрактная система во многом копирует особенности функционирования, характерные для контрактных систем стран Западной Европы и США. Отдельные нормы Закона №44-ФЗ в первоначальной его редакции являлись переводом положений законодательства стран Западной Европы. При этом отечественные специалисты, отталкиваясь от опыта зарубежных стран, не учли разницу правовых систем [15].

Несмотря на внесение существенных изменений в законодательство о контрактной системе, с 1 июля 2018 года отдельные положения российского законодательства в сфере закупок объективно не соответствуют современным реалиям или не в полной мере раскрывают особенности осуществления тех или иных отношений, что создает коллизии и пробелы в правовом регулировании таких отношений, несовершенство правовых норм и двусмысленность в их толковании. Все вышеуказанное нарушает основной принцип российской правовой системы – принцип правовой определенности. При этом ряд недобросовестных субъектов государственных закупок удачно пользуется такими коллизиями и пробелами, принося существенный ущерб государству.

Вместе с тем, удачный опыт в сфере закупок Западных Европейских стран мог быть успешно использован в Российской Федерации. В частности, особую актуальность в современных условиях ограниченного финансирования приобретает взаимодействие с участниками закупок при осуществлении закупок особо важных объектов.

Еще одной проблемой является излишний контроль различных государственных органов за деятельностью государственных и муниципальных заказчиков. С 1 января 2018 года в полной мере начали функционировать нормы, закрепленные в ч. 5 ст. 99 Закона №44-ФЗ, предусматривающие казначейский контроль осуществления закупки, начиная от планирования и заканчивая заключением контрактов. Кроме казначейского контроля, за действиями государственных заказчиков осуществляется контроль со стороны Федеральной антимонопольной службы, прокуратуры и т.д. Чрезмерные меры контроля не дают в полной мере функционировать отношениям в сфере государственных закупок. Система контроля должна быть объективной и не должна мешать заказчиком осуществлять свою деятельность. Кроме того, необходимо законодательно закрепить пределы ответственности контролирующих органов и меры ответственности за принятие незаконных решений при осуществлении контрольных мероприятий.

Участие государства в государственных закупках в качестве заказчика и связанные с этим проблемы в настоящий момент представляют собой одну из самых обсуждаемых тем как на уровне Президента и Правительства Российской Федерации, так и на уровне различных контролирующих органов, активные дискуссии ведутся и в научной литературе. При этом наибольшее опасение для всех без исключения вызывает нестабильность законодательства и его содержание, не отвечающее потребностям современного гражданского общества. Исторически сложилось так, что современная контрактная

система на пути своего становления имела как периоды развития, так и периоды застоя, в частности, в советский период, предопределившие отставание российской контрактной системы от общемировой практики.

Вместе с тем, выбранный государством вектор по постоянной гармонизации законодательства о контрактной системе в процессе развития правоприменительной практики и изменения экономической ситуации в стране будет способствовать становлению эффективной системы государственных закупок.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 29.06.2018) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2018)// Собрание законодательства РФ, 08.04.2013, №14, ст. 1652
2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд"// Собрание законодательства РФ, 25.07.2005, №30 (ч. 1), ст. 3105
3. Закон РФ от 28.05.1992 № 2859-1 "О поставках продукции и товаров для государственных нужд"// Российская газета, №148, 30.06.1992
4. Федеральный закон от 13.12.1994 №60-ФЗ (ред. от 24.07.2007) "О поставках продукции для федеральных государственных нужд"// Собрание законодательства РФ, 19.12.1994, №34, ст. 3540
5. Федеральный закон от 06.05.1999 № 97-ФЗ "О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд"// Российская газета, №91, 13.05.1999
6. Постановление Правительства РФ от 10.08.1992 № 565 " (ред. от 04.09.1995) "О реализации Указа Президента Российской Федерации "О мерах по формированию Федеральной контрактной системы"// Российская газета, № 182, 14.08.1992
7. Постановление Правительства РФ от 26.06.1995 №594 (ред. от 24.05.2010) "О реализации Федерального закона "О поставках продукции для федеральных государственных нужд" (вместе с "Порядком разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация", "Порядком закупки и поставки продукции для федеральных государственных нужд", "Порядком подготовки и заключения государственных контрактов на закупку и поставку продукции для федеральных государственных нужд")// Собрание законодательства РФ, 10.07.1995, № 28, ст. 2669
8. Указ Президента РФ от 08.04.1997 №305 "О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд" (вместе с "Положением об организации закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд")// Собрание законодательства РФ, 14.04.1997, №15, ст. 1756,
9. Указ Президента РФ от 07.08.1992 №826 (ред. от 21.06.1994) "О мерах по формированию Федеральной контрактной системы"// Российская газета, № 182, 14.08.1992
10. Белов В.Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование. М.: Норма; Инфра-М, 2011. 304 с.
11. Гончаров Е. История торгов в России // Конкурсные торги. 1998. № 8. С. 39
12. Калинин К.С. О некоторых вопросах применения Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"// Арбитражные споры. 2016. № 3. С. 36 – 42.
13. Свиных Е.А. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд как юридическая категория // Современное право. 2016. №7. С. 85 – 89.
14. Овчаров А.О., Игнатова Ю.И. Правовые механизмы формирования эффективной контрактной системы в сфере государственных закупок // Актуальные проблемы российского права. 2018. № 3. С. 138 – 145
15. Тасалов Ф.А. Контрактная система в сфере государственных закупок России и США: сравнительно-правовое исследование: монография. М.: Проспект, 2016. 240 с.
16. Чорновол Е.П. Понятие контрактной системы России в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Право и экономика. 2015. № 4. С. 42 – 46.
17. Яруллин С.М. История возникновения и развития государственного заказа в России // История государства и права. 2010. № 20.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТОРГОВЫХ АГРЕГАТОРОВ

### IMPROVEMENT OF LEGAL REGULATION ACTIVITIES OF THE OWNERS OF TRADE AGGREGATORS

*M. Pushkarev*

#### Annotation

The Author highlights the problems of legal regulation of public relations resulting from the activities of a special group of information intermediaries, which provide an opportunity to the buyer with the help of their own Internet resources to find the most profitable offer of the seller of a product and to conclude a deal with him. The draft Federal law No. 126869-7 "on amendments to the Law of the Russian Federation "on protection of consumers' rights", as well as foreign experience of legal regulation in this area, were analyzed. The author's definition of the concept of "trading aggregator" is proposed. The necessity of adoption of the special Federal law regulating activity of owners of trade aggregators is proved.

**Keywords:** trade aggregator, Federal law, Internet, electronic trading platform, platform, program, website, legal regulation.

*Пушкарев Максим Сергеевич*  
Соискатель, Институт  
государства и права РАН;  
Адвокат

#### Аннотация

Автором освещены проблемы правового регулирования общественных отношений, складывающихся в результате деятельности особой группы информационных посредников, представляющих возможность покупателю с помощью принадлежащих им интернет ресурсов найти наиболее выгодное предложение продавца того или иного продукта и заключить с ним сделку. Проанализирован проект федерального закона №126869-7 "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей"", а также иностранный опыт правового регулирования в этой сфере. Предложено авторское определение понятия "торговый агрегатор". Обоснована необходимость принятия специального федерального закона регулирующего деятельность владельцев торговых агрегаторов.

#### Ключевые слова:

Торговый агрегатор, федеральный закон, интернет, электронная торговая площадка, платформа, программа, сайт, правовое регулирование.

Современные цифровые технологии меняют устоявшиеся подходы к организации бизнеса. Конкурентные преимущества переходят от владельцев активов и физических посредников, к открытым электронным торговым площадкам, сервисы которых позволяют покупателям и поставщикам находить друг друга и напрямую заключать сделки. Однако складывающиеся здесь общественные отношения до настоящего времени не нашли должной правовой регламентации. Активно обсуждаемые в Государственной Думе Федерального Собрания РФ законодательные инициативы направлены исключительно на усиление правовых гарантий защиты прав потребителей, приобретающих товары и услуги через сеть "Интернет".

В контексте настоящей статьи наибольший интерес представляет использованный разработчиками этих законопроектов понятийный аппарат. В частности, 14.06.2017 года был принят в первом чтении, внесенный в органы законодательной власти по инициативе Правительства РФ проект федерального закона №126869-7 "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей"", пункт 1, статьи 1 которого содержал дефиницию понятия "агрегатор товаров (услуг)". Однако уже 16.07.2017 года инициатор законода-

тельной инициативы вносит в Государственную Думу РФ поправки к проекту данного федерального закона, в тексте которых оно заменяется термином: "агрегатор информации о товарах (услугах)", а также уточняется его содержание. Эта сущность понимается авторами законопроекта, как "организация независимо от организационно-правовой формы либо индивидуальный предприниматель, являющийся владельцем программы для электронных вычислительных машин и (или) владельцем сайта и (или) страницы сайта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", которые предоставляют потребителю в отношении определенного товара (услуги) одновременно возможность ознакомиться с предложением продавца (исполнителя) о заключении договора купли-продажи товара (договора возмездного оказания услуг) в объеме, предусмотренном в соответствующем предложении продавца (исполнителя), заключить с продавцом (исполнителем) договор купли-продажи (договор возмездного оказания услуг), а также произвести предварительную оплату указанного товара (услуги) путем перевода денежных средств агрегатору в рамках применяемых форм безналичных расчетов в соответствии с пунктом 3 статьи 161 настоящего Закона и Федеральным законом от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ "О национальной платежной системе".

30.06.2017 года в Государственную думу РФ поступил проект федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта", авторы которого применяют термин "агрегатор услуг перевозок пассажиров и багажа по заказам и легковым такси". Давая его определение, они используют аналогичный прием, указывая на то, что искомым понятием является "юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или обособленное подразделение иностранной организации, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации ...".

В юридической литературе проблемам правового регулирования, возникающим в этом сегменте экономики, уделяется недостаточно внимания, налицо существенное отставание правовой науки от динамики, изменяющихся под давлением ускоряющегося технического прогресса общественных отношений. Среди работ, посвященных данной теме, наибольшей интерес для нас представляет статья Кузнецовой Н.Г. "Правовое положение агрегатора информации о товарах (услугах, работах, цифровом контенте) и его преддоговорные обязанности" [5], в которой значительное место уделяется определению содержания одноименного понятия. Разделяя в целом позицию авторов проекта федерального закона № 126869–7, исследователь уточняет данное ими определение, справедливо указывая на то, что из сферы его регулирования незаслуженно ускользают общественные отношения, возникающие в результате осуществления работ и отчуждения исключительных прав на цифровой контент. Однако заимствованный из рассмотренных выше проектов нормативных актов подход к определению искомого понятия, по нашему мнению, является ошибочным.

Обратимся к научной литературе. Агрегатор (от лат. aggregatio "накопление") – тот, кто собирает и группирует объекты в категорию более высокого уровня [7]. В профессиональном сообществе под этим термином, как правило, понимают электронную торговую площадку, технические возможности которой позволяют размещать публичную оферту, либо приглашения делать оферты, выбирать и сравнивать товары, контент, работы, услуги у различных поставщиков, а также поддерживать весь процесс закупок от заключения договоров и осуществления платежей по ним до обеспечения покупателя информацией о состоянии исполнения по сделке. Похожими соображениями видимо руководствовался и Российский законодатель, вводя в статью 10.4 Федерального закона от 27.07.2006 года № 149–ФЗ "Об информации, информационных технологиях и защите информации" термин "владелец новостного агрегатора". Логический анализ сконструированного с его помощью нормативного предписания позволяет выделить и содержание понятия, "новостной агрегатор" которое здесь определяется, как про-

грамма для электронных вычислительных машин, сайт и (или) страница сайта в сети "Интернет", которые используются для обработки и распространения новостной информации в сети "Интернет"....". Аналогичную позицию занимают и ученые-юристы объединенной рабочей группы, созданной с целью изучения проблем правового регулирования единого цифрового рынка объединенной Европы на базе Оснабрюкского университета (Германия) и Ягеллонского университета (Польша). Предложенная ими редакция статьи 2 Проекта Директивы Европейского союза об онлайн-посреднических платформах [10] определяет этот феномен, как информационную социальную услугу или аналогичные цифровые средства, позволяющие клиентам заключать договоры с поставщиками товаров, услуг или цифрового контента. Исключение из общего правила составляют услуги переадресации, которые только направляют клиентов к поставщикам, оставляя их сайты или конкретные данные.

Удивление вызывает и критерий, введенный авторами проекта федерального закона № 126869–7 "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей", по отнесению к числу агрегаторов товаров (услуг) только тех организаций и индивидуальных предпринимателей, которые самостоятельно обеспечивают прием осуществляемый потребителем в безналичной форме предварительной оплаты, поскольку имеющаяся в настоящее время технические и правовые средства позволяют осуществить соответствующий платеж, в том числе и третьему уполномоченному лицу. Так, "директор по электронной коммерции Mail.Ru Group Андрей Ефимочкин считает, что на данный момент сервис холдинга "Товары Mail.Ru" не подпадает под определение товарного агрегатора, сформулированное в законопроекте" [4].

Подводя итог вышесказанному, считаем целесообразным нормативно закрепить понятие "торговый агрегатор", определив его как программу для электронных вычислительных машин и (или) сайт или страницу сайта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", которые предоставляют возможность заинтересованному лицу ознакомиться с предложениями продавцов и (или) иных лиц о заключении договоров купли продажи, подряда, возмездного оказания услуг, отчуждения исключительных прав, передачи исключительных прав на цифровой контент на условиях исключительной или неисключительной лицензии, в объеме, предусмотренном в соответствующем предложении, а также заключать с ними соответствующие виды договоров и осуществлять оплату по ним, как непосредственно стороне по сделке, так и уполномоченному ей лицу.

Исследованные нами законопроекты оставляют неурегулированной огромную сферу общественных отношений, возникающих с участием владельца (оператора)

торгового агрегатора в B2B сегменте. По прогнозам аналитиков к 2020 году объем рынка здесь значительно увеличится и будет в два раза превышать сегмент B2C [11]. Поэтому дальнейшая работа требует всестороннего анализа круга, складывающихся в этом сегменте экономики хозяйственных правоотношений.

В настоящее время деятельность большинства владельцев торговых агрегаторов или уполномоченных ими лиц, в литературе получивших название оператора платформы [9], строится на основе договора возмездного оказания услуг. Выступая самостоятельной фигурой, они только сводят между собой стороны договора для заключения сделки, не вмешиваясь при этом в достигнутые между странами соглашения [1]. Активно развиваются и другие модели построения договорных связей [2], в основе которых могут лежать договоры поручения, а также агентские, смешанные и непоименованные договоры. По своей сути торговый агрегатор служит связующим звеном между участниками формирующихся здесь ценовых цепочек, упрощает доступ субъектов малого и среднего предпринимательства на рынок, минимизирует возникающие у них расходы на производство и сбыт продвигаемого продукта. Однако складывающиеся в этом сегменте рынка общественные отношения далеки от идеала.

Большинство респондентов опрошенных в ходе проведенных в Европейском Союзе публичных консультаций [6] указали на двоякую роль, которую в настоящее время все чаще играют владельцы крупных электронных торговых площадок. С одной стороны они способствуют доступу к рынку поставщиков, с другой являются им прямыми конкурентами, самостоятельно продвигая аналогичный продукт. В прямой зависимости от этой тенденции находится увеличивающееся количество отказов или случаев навязывания невыгодных условий в предоставлении доступа к сервисам или базам данных, содержащим важную коммерческую информацию. Усугубляет ситуацию полное отсутствие прозрачности условий присоединения к подобным проектам, а также тарифов.

Аналогичные деструктивные тенденции имеют место и в Российской экономике. Пытаясь частично нивелировать существующие здесь перекосы, разработчики проекта закона № 126869-7 "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей"" предлагают ввести для субъектов предпринимательской деятельности, развивающих такие инструменты, обязанность по доведению до потребителя основной идентифицирующей информации о себе и продавце (ис-

полнителе), а также установить ответственность за убытки, причиненные вследствие представления ему недостоверной информации. Однако более разумной нам представляется позиция авторов Проекта Директивы Европейского союза "Об онлайн-посреднических платформах", предлагающих создать единые прозрачные правила поведения для всех участников складывающихся здесь правоотношений. Большой интерес вызывает и предпринятая ими в статье 18 Проекта Директивы попытка установить законодательные изъятия из статуса информационного посредника, которым по общим правилам здесь наделяется оператор онлайн-посреднических платформ. В частности разработчиками проекта нормативного акта предложено возложить солидарную ответственность на оператора платформы и поставщика в случае неисполнения последним условий договора с заказчиком. При оценке обстоятельств предлагается исходить из следующих критериев: "договор между поставщиком и заказчиком заключен исключительно через средства, представляемые на платформе; оператор платформы может удерживать платежи, совершенные заказчиками по договору с поставщиком; условия договора поставщика и заказчика определяются оператором платформы; цена, подлежащая оплате клиентом, определяется оператором платформы; оператор платформы обеспечивает единообразное представление о поставщиках или товарных знаках; маркетинг исходит от оператора платформы, а не от поставщиков; оператор платформы осуществляет мониторинг поведения поставщиков" [10].

Осуществляемый в настоящее время в нашей стране "выборочный" подход к правовому регулированию общественных отношений, складывающихся по поводу использования сервисов торговых агрегаторов в предпринимательской деятельности, может послужить катализатором для серьезного обострения давно назревших здесь противоречий. Считаем, что в Российской Федерации имеется необходимость принятия специального федерального закона "О торговых агрегаторах". Это позволит установить единый категориально-понятийный аппарат, нормативно закрепить пределы ответственности для владельцев торговых агрегаторов и уполномоченных ими лиц, а также правила поведения для всех участников складывающихся здесь правоотношений, определить место государства в этом сегменте экономики. Предлагаемый нами способ правового регулирования позволит установить необходимые правовые гарантии для скорейшего формирования здесь цифровой среды доверия, без которой немислимо развитие современной экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бычков А. Правовые аспекты деятельности агрегаторов. Новая бухгалтерия. №8. 2017
2. Иванов А.А. Бизнес-агрегаторы и право. Закон. №5. 2017.



3. Иванова А. Оборот российской интернет-торговли превысил триллион рублей. Ведомости. (Электронный источник). Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/04/04/755812-internet-torgovli-trillion>
4. Ирина Ли. Агрегаторов приравняют к продавцам. РБК. (электронный источник) Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2017/03/10/58c149f69a794743048766a1>
5. Кузнецова Н.Г. Правовое положение агрегатора информации о товарах (услугах, работах, цифровом контенте) и его преддоговорные обязанности // Юридические исследования. – 2018. – № 3. – С.1–15. DOI: 10.25136/2409-7136.2018.3.25508. URL: [http://e-notabene.ru/lr/article\\_25508.html](http://e-notabene.ru/lr/article_25508.html)
6. Онлайн-платформы единого цифрового рынка. Возможности и вызовы для Европы. Сообщение комиссии Европейскому парламенту, Совету, Европейскому экономическому и социальному комитету и Комитету регионов. (электронный источник) Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1466514160026&uri=CELEX:52016DC0288>
7. Прохоров Р.А., Пухов А.В., Кузнецов В.А. Агрегаторы в платежной индустрии: актуальные вопросы регулирования. Деньги и кредит. №1 2016
8. Скопинцева Е. Законопроект об интернет агрегаторах получил отрицательную оценку. Экономика и жизнь №06 (9622). 2016
9. Смородинская Н.В, Катуков Д.Д. Ключевые черты и последствия индустриальной революции 4.0. инновации №10(228), 2017
10. Discussion Draft of a Directive on Online Intermediary Platforms, 5 (2016) Journal of European Consumer and Market Law. . P. 164–169. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract\\_id=2821590](https://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2821590)
11. Frost & Sullivan: объем мирового рынка электронной коммерции B2B через пять лет достигнет 6,7 триллиона долларов. (электронный ресурс) Режим доступа: <http://www.osp.ru/news/2015/0427/13028453/>

© М.С. Пушкарев, (maks74@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

## III ЕГГФ В ЦИФРАХ

20

стран участниц

Крупнейшее событие 2018 в горной отрасли, которое посетят специалисты из Евросоюза, Китая, Индии, Вьетнама, Ирана, Сербии и других стран.

ЕГГФ

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ,  
МИНСК, НАЦИОНАЛЬНАЯ  
БИБЛИОТЕКА БЕЛАРУСИ,  
14+16 ноября 2018 ГОДА

более

10 000

участников

организации недропользователей, промышленность, наука и представители органов власти

В СМИ

25  
информационных  
партнеров  
более

2 700  
упоминаний  
в СМИ

Официальный сайт <https://evrazgeoforum.com/>  
Регистрация <https://reg.evrazgeoforum.com/>



ЕГГФ

С 2016 ВЕДУЩАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА СЫРЬЕВЫХ РЫНКАХ ЕВРАЗИИ

## ТРЕТИЙ Евразийский горно-геологический ФОРУМ

Республика Беларусь, Минск,  
14 - 16 НОЯБРЯ 2018

# САМОЕ МАСШТАБНОЕ СОБЫТИЕ 2018 В ГОРНОЙ ОТРАСЛИ!

# ИНСТИТУТ РОССИЙСКОГО ГРАЖДАНСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА (экспертно-аналитическая оценка)

THE INSTITUTE OF RUSSIAN CITIZENSHIP  
AS A TOOL TO ENSURE STATE SECURITY  
(expert-analytical assessment)

*V. Samoilov  
M. Solovyova*

#### Annotation

In the article, the authors carried out an expert and analytical assessment of the national Institute of citizenship in the field of migration as a tool to ensure the security of the state. The authors conclude that the essence of citizenship is expressed in the combination of individual and collective as a measure of social freedom of the individual. By acquiring rights and freedoms with citizenship, the individual assumes the established duties, so citizenship helps to optimize the mutual rights and obligations of the citizen and the state. This conclusion confirms the pattern that the essence of citizenship (citizenship) is determined by the essence of the state in its historical and legal development.

**Keywords:** citizen, citizenship of the Russian Federation, migration, expert assessment, state security.

*Самойлов Василий Дмитриевич  
Д.п.н., к.воен.н., профессор,  
эксперт в сфере миграции  
Соловьева Марина Львовна  
Эксперт по вопросам  
гражданства РФ*

#### Аннотация

В статье авторами осуществлена экспертно-аналитическая оценка отечественного института гражданства в сфере миграции в качестве инструмента обеспечения безопасности государства. Авторы приходят к выводу, что сущность гражданства выражена в сочетании индивидуального и коллективного как меры социальной свободы индивида. Приобретая с гражданством права и свободы, индивид принимает на себя установленные обязанности, поэтому гражданство способствует оптимизации взаимных прав и обязанностей гражданина и государства. Такой вывод подтверждает закономерность, что сущность гражданства (подданства) определяется сущностью государства в его историко-правовом развитии.

#### Ключевые слова:

Гражданин, гражданство Российской Федерации, миграция, экспертная оценка, обеспечение безопасности государства.

Актуальность проблемных вопросов гражданства обусловлена их связью с безопасностью государства и правом, общепризнанные определения которых отсутствуют. Кишкин С.С. отмечал, что более или менее удовлетворительное определение или хотя бы описание понятия гражданства, дать трудно, поскольку это понятие "юридически представляется весьма трудноуловимым" [1, С. 3]. В свою очередь Спиридонов Л.И. отмечает, что данную задачу, вряд ли вообще возможно разрешить формально-логическими средствами, используемыми "для разработки традиционных дефиниций, в частности при определении права через ближайшее родовое понятие и указания на видовые отличия." Поэтому с учетом данных условий можно претендовать только "на обобщение уже известного об определенном предмете" [2, С. 100].

Авторами осуществлена экспертно-аналитическая оценка определений сущности понятия "гражданство", которые прежде обосновали такие ученые, как, Д.Л. Златопольский, Н.В. Витрук, В.В. Полянский, С.К. Косаков, В.В. Полянский, В.С. Шевцова, С.В. Черниченко и др. При

формулировании данного понятия учтены объективные признаки, позволяющие формировать представление о составляющих его элементах. При этом А. В. Мещеряков отмечает, что при непомерном расширении состава элементов, относящихся к самому понятию, данное обстоятельство не всегда может быть полезно теоретическому познанию его содержания. Довольно часто в определении подлежат включению аспекты, которые вытекают из факта обладания гражданством, но которые не дают ответ на вопросы, касающиеся самого понятия гражданства [3, С. 8–9].

Но разные подходы к определению данного понятия отражают динамику исторических условий российского общества и государства. Так, советскими учеными-юристами подчеркивался классовый характер гражданства и его обусловленность существующими социально-экономическими отношениями; исследователями теоретических основ гражданства, подчеркивается, что содержание и сущность гражданства, находится в зависимости от типа государства, определяемого формационной и цивилизационной парадигмой.

Выявленные авторами подходы к определению сущности понятия "гражданство" обусловлены рядом зависимостей, это: принадлежность и состояние лица по отношению к государству; членство или союз лица с государством; статус лица, правоотношения между лицом и государством; правовая или политико-правовая связь между государством и лицом; юридическая связь между государством и лицом с признаком принадлежности лица к государству. На наш взгляд, ближе к сути понятия "гражданство" в современной трактовке подошёл С. А. Комаров. Данный ученый определяет гражданство как союз личностей, которые находятся в постоянной, устойчивой, специальным образом оформленной политико-правовой связи с государством [4, С. 105].

Несомненным является то, что принадлежность к государству не стоит понимать буквально, но как членство в государстве лица, его принадлежность к государственно-организованному обществу, юридически закрепленное и оформленное гражданством личности. Ж.Ж. Руссо исходил из того, что соглашение людей составляет основу любой законной власти, а потому гражданство он рассматривал как сочленство лиц в государстве, которое дает им право участвовать в государственной власти.

В процессе сравнительно-правового анализа законодательства о гражданстве в странах СНГ выявлено отсутствие единой формулировки понятия "гражданство". Однако из рекомендательного законодательного акта "О согласованных принципах регулирования гражданства", одобренного Межпарламентской Ассамблеей государств – участников СНГ 29 декабря 1992 г. (ст. 1) следует, что "Гражданство определяет устойчивую политико-правовую связь лица с государством, выражение взаимных прав и обязанностей. Гражданство – атрибут государственного суверенитета".

Определяя понятие гражданства как связь лица с государством, представляется, что некорректно утверждать о гражданстве как о принадлежности к государству, поскольку данного рода понимание отвечает концепции прав человека, которая базируется на признании приоритета государства по отношению к личности. С утверждением концепции взаимной ответственности государства и личности и признанием приоритета прав и свобод человека, понимание гражданства меняется. При этом доминирующей является характеристика гражданства как связи человека с государством, а не как "принадлежности".

По мнению Д.Л. Златопольского, не стоит противопоставлять определение гражданства как "связи" и "принадлежности": "На первый взгляд может показаться, что между первым и вторым определением нет значительной разницы, тем более что в каждом из них гражданство

рассматривается как взаимоотношение между государством и личностью. Однако в действительности между двумя приведенными определениями гражданства различия весьма существенны, ибо из них вытекает характер взаимоотношений между государством и гражданином" [15].

Иную мировоззренческую позицию в свое время представил Н.В. Витрук. Ученый указывал на то, что социальная основа гражданства составляет фактическую принадлежность лица к обществу, которое является государственно-организованным, и в рамках которого осуществляется государственная власть. Данная принадлежность лица к государству, выступая "в юридической форме, получает политико-правовое выражение в институте гражданства". В свою очередь нормы института гражданства "определяют основания и порядок приобретения утраты гражданства и т. д." [6].

В подавляющем большинстве социальный характер связи человека с государством выражен в ее юридическом оформлении. Допустимы случаи, потери гражданском социальной связи с обществом и государством, чьим членом он являлся, однако при этом юридически оформленное гражданство сохраняется. Также допустимы случаи, при которых, лицу предоставляется гражданство с расчетом на то, что в ближайшем будущем такое лицо дополнит возникшую с государством правовую связь связью фактической. Нередко бывают случаи, когда иностранный гражданин становится полноправным членом нового общества, интегрируясь в него, но при этом не в отсутствие правового оформления данной связи с государством, не считается его гражданином. А.А. Юговым по феноменологии гражданства приведены весьма содержательные обобщения [5].

На основе вышеизложенного рассмотрим особенности соотношения юридической и социальной связи лица с государством.

Очевидно, что в повседневной жизни большинство граждан всякого государства являются его членами, как в социальном, так и в правовом смысле. Причём фактическая связь граждан с государством выражается в том, что большинство из них проживает на его территории. Именно факт постоянного проживания на территории государства, как отметил Н.В. Витрук, составляет наиболее типичный и прочный вид фактической связи лица с государством. Наличие указанной связи юридически закрепляет институт гражданства [6, С. 37–38]. Поэтому постоянное проживание на территории государства на стадии приживаемости, когда лицо получает возможность интегрироваться в новое общество, является основным условием для приобретения гражданства (натурализации мигрантов). Например, законодательство о

гражданстве ряда стран Африканского континента обя­зывает натурализующихся граждан "укорениться" в об­щине, а также соблюдать обычаи, которыми руковод­ствуются окружающие [7, С. 57].

А.А. Рубановым указывается на то, что имеют место попытки в административной и судебной практике неко­торых государств определять гражданство других госу­дарств. Данное отношение к гражданству СССР было выявлено в судебной практике Швеции, где было "пере­определение гражданства". Основу данной практики со­ставили решения Верховного Суда Швеции от 25 фев­раля 1949 г. [8, С. 51].

Угроза (внешняя) государству заложена в теории "функционального гражданства", разработчики которой обосновывают подобные решения тем, что кроме обы­чного гражданства существует еще некое гражданство, устанавливаемое для конкретных потребностей. Для уре­гулирования отношений в области международного част­ного права и в сфере отношений между государствами вред такой теории, по оценке автора, несомненен. Вме­сте с тем правовая связь, устанавливаемая государством с иностранным гражданином и лицом без гражданства, находящимся на его территории, прекращается, в мо­мент, когда указанные лица покидают его пределы. Соци­альная связь между гражданином, обществом и государ­ством сохраняется на территории других государств, ей присущи черты универсальности и глобальности.

Связи гражданства обладают следующими призна­ками: наиболее общий характер, непрерывность и ус­тойчивость во времени и в пространстве.

Наиболее общий характер выражен в том, что само по себе гражданство не определяет меру поведения и конкретный вид субъектов правовой связи (государства и гражданина), но являет собой основание для предос­тавления свобод и прав, а также для возложения обя­занностей.

Устойчивость в пространстве выражается в том, что гражданство сохраняется у лица вне зависимости от то­го, находится ли гражданин на территории своего госу­дарства либо за его пределами. Таким образом, граж­данство не замыкается пределами территории государ­ства. Экстерриториальность гражданства (подданства), зафиксирована в английской Великой хартии вольно­стей (ст. 42) [9], установившей, что в случае выезда ли­ца за пределы Королевства, он не освобождается от обязанности "хранить верность" Короне и государству.

Устойчивость во времени проявляется в том, что у ли­ца гражданство сохраняется, как правило, на протяжении его жизни, а если точнее, то с момента рождения данного

лица, или с момента приобретения гражданства таким ли­цом и до момента утраты гражданства, как правило, на­ступившей в случае смерти гражданина. Установление особого порядка прекращения гражданства также указы­вает на его устойчивый характер, поскольку не допускает­ся в одностороннем порядке расторжение гражданства.

Конкретизирующие связь гражданства, непрерыв­ность и устойчивость во времени и в пространстве, не меняют ее общего характера, определяемого сущностью понятий "взаимодействие", "отношение", "связь". От от­ношений и иных связей между личностью, обществом и государством, связь гражданства не изолирована, а объединяет их. Гражданство может трансформировать принадлежности (например, национальные, религиоз­ные, социальные и т.п.) и статусы лица. Так, лицу граж­данство функционально предоставляет в полном объеме свободы и права, хотя аналогичная функция, может вы­полняться религиозным статусом человека.

Например, исламу формальные различия между людьми по имущественному положению, этническому или социальному признаку чужды. Ислам не признает также сословных делений. Предпочтение отдается тем, кто более привержен вере [10, С. 12]. Мусульманская вера это не просто принадлежность лица к определенной религии, это также нахождение под властью Аллаха и мусульманского закона (шариата) согласно которому ислам – это и религиозное воззрение, и политическая связь. Мусульманские страны связывают всех мусуль­ман единственным условием: а) для получения ислам­ского гражданства надо принять исламскую веру; б) для его изменения – отречься от ислама.

Гражданство как правовая принадлежность лица к го­сударству позволяет распределять людей между страна­ми. А.А. Головкин полагает, что принадлежностью являет­ся "не подвластность, а вхождение в состав чего-то". Как указывает ученый, данное понятие применимо к челове­ку, входящему через принадлежность в состав граждан государства [14]. Под гражданством А.А. Головкин усмат­ривается принадлежность человека к государству, кото­рая влечет за собой установление двусторонней полити­ко-правовой связи между гражданином и государством.

Тем не менее, суверенитет государства проявляется в том, что оно правовыми нормами определяет круг сво­их граждан, постоянно находящихся с ним в политико-правовых отношениях, основное условие существования которых – это принадлежность лица государству. На разницу понятия "принадлежность лица к государству" и специфику его правовой связи с государством указал С.В. Черниченко, подчеркнув, что в обоих случаях имеет­ся в виду определенное отношение между лицом и госу­дарством, носящее юридический характер [10, С. 6].

Проблемы соотношения политико-правовых аспектов компонентов в гражданстве явствуют в Законе "О гражданстве РСФСР" от 28 ноября 1991 г. (гражданство – это устойчивая правовая связь человека с государством) и Законе "О гражданстве СССР" от 23 мая 1990 г. (гражданство – это политико-правовая связь). Следует различать политические компоненты, связанные с реализацией гражданства в правовом статусе гражданина и политическую составляющую гражданства. Да, гражданство исторически отражало потребность властей государства отделить от массы людей тех, кто мог участвовать в его политической деятельности. Отсюда устанавливались политические отношения в государстве как отношения властвования.

**Вывод:** специфика взаимоотношений личности и государства отражает сущность гражданства как международное и внутригосударственное явление, составляющее институт конституционного права. Сущность гражданства выражена в сочетании индивидуального и коллективного как меры социальной свободы индивида. В самом деле, приобретая с гражданством права и свободы, индивид принимает на себя установленные обязанности. Отсюда гражданство способствует оптимизации взаимных прав и обязанностей гражданина и государства.

*Такой вывод подтверждает закономерность, что сущность гражданства (подданства) определяется сущностью государства в его историко-правовом развитии:*

- ◆ при рабовладении гражданство выражало поло-

жение свободных людей, обладавших собственностью и привилегированным положением;

- ◆ при феодализме население принадлежало главе государства;

- ◆ при буржуазии существовало формальное равенство людей, но, кто имел гражданство, тот мог участвовать в управлении государством;

- ◆ при социализме принадлежность лица к советскому народу – новой исторической общности людей – обеспечивала его социальными правами и политическими свободами, гарантировала возможность их осуществления и требовала от личности соблюдения конституционных обязанностей [3; 12];

- ◆ в демократическом правовом государстве доминируют интересы человека [13; 15] в гармонии с публичными, общественными интересами, коллективными правами общностей (национальных и иных меньшинств, общественных объединений, слоев, групп и пр.) [14].

В целом ответственность государства перед гражданином состоит в том, что, провозглашая права и свободы, оно несёт и юридическую обязанность гарантировать их, независимо от места нахождения российского гражданина (внутри государства или за его пределами).

Ответственность гражданина перед государством проявляется в его обязанности соблюдать Конституцию РФ, его законы, платить налоги и сборы, беречь природу и окружающую среду, обеспечивать безопасность государства [15; 16].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кишкин С.С. Советское гражданство. М., 1925.
2. Спиридонов Л. И. Теория государства и права. М., 1996.
3. Мещеряков А.В. Развитие теории советского гражданства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1985.
4. Комаров С.А. Личность в политической системе российского общества. М., 1996.
5. Югов А.А. Гражданство в Российской Федерации: размышления об уникальном правовом феномене. Адвокатская практика, 2009.
6. Витрук Н.В. Основы теории правового положения личности в социалистическом обществе. М., 1979.
7. Чиркин В. Е. Конституционное право зарубежных стран. М., 1997.
8. Рубанов А.А. Основные коллизионные вопросы советского законодательства о гражданстве // Советское государство и право. 1979. № 9.
9. Великая хартия вольностей 1215 г. Документы по истории зарубежных стран / Под ред. Н. Л. Крашенинковой. М., 1987.
10. Сюкияйнен Л.Р. Шариат и мусульманско-правовая культура. М., 1997.
11. Черниченко С.В. Международно-правовые вопросы гражданства. М., 1968.
12. Альтман М.А. Институт гражданства в советском социалистическом государстве: автореф. дис. ...канд. юрид. наук. Ереван, 1955;
13. Конституция РФ от 12 декабря 1993 г. Ст. 2. // СЗ РФ. № 31. 4.8.2014.
14. Боронина Е.Ю. Конституционно-правовой механизм приобретения российского гражданства гражданами государств-участников СНГ: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.
15. Самойлов В.Д. Миграциология. Конституционно-правовые основы: монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2018. 487 с.
16. Гражданство Российской Федерации: информационно-справочный сборник / авт.-сост. Соловьева М.Л. – М.: ПАРАДИГМА, 2010. 440 с.

## ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАПИТАНА СОВЕТСКОГО МОРСКОГО СУДНА: ЭВОЛЮЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ - ОТ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

LEGAL STATUS OF THE MASTER  
OF THE SOVIET SEA-GOING VESSEL:  
THE EVOLUTION OF REGULATION -FROM  
THE RUSSIAN EMPIRE TO THE RUSSIAN  
FEDERATION

*A. Skvortsov*

### Annotation

The Soviet stage of the formation of the legal status of the master of sea-going vessels is considered: first, an important step forward in comparison with the system of legal regulation of their position in the Russian Empire that has not been established, and secondly, a solid historical and subject basis for the current regulation of this institution.

**Keywords:** master of a sea-going vessel, USSR naval fleet, USSR Merchant Shipping Code, Charter of Service on ships.

*Скворцов Алексей Игоревич*

*К.ю.н.,*

*Санкт-Петербургский  
государственный университет*

### Аннотация

Рассмотрен советский этап формирования правового статуса капитанов морских судов, ставший: во-первых, существенным шагом вперед по сравнению с так и не сложившейся системой правового регулирования их положения в Российской империи, а во-вторых, прочной исторической и предметной основой действующего сегодня регулирования данного института.

### Ключевые слова:

Капитан морского судна, морской флот СССР, Кодекс торгового мореплавания СССР, Устав службы на судах.

Действующий Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации (далее – КТМ РФ) обособлено считается продолжением советской традиции и тенденций развития нормативного регулирования торгового мореплавания, но уже в новых условиях рыночного развития и глобализации.

После мировой и гражданской войн торговому флоту Советской России досталось проблемное материальное наследство. В то же время, в части правового регулирования, законодательство Российской империи содержало, пусть и комплексно не кодифицированную, но все же рабочую основу для формирования нового правового статуса капитана морского судна в принципиально новых условиях, когда единственным судовладельцем стало государство. Изменение общественно политического строя и национализация торгового флота[1] существенно скорректировали статус капитана, который перестал быть наемным работником и представителем частного судовладельца, а во всех случаях превратился в представителя социалистического государства. Именно капитаны морских судов реализовывали задачи выполнения заданий государственного плана и обеспечения строгого соблюдения государственной дисциплины, поставленные государством перед Министерством морского флота СССР. При этом капитан должен был обес-

печить морскую перевозку грузов и пассажиров "при минимальных затратах общественного труда", а также "бесперебойное плавание судов, сохранность и своевременную доставку грузов и багажа", включая "безопасную перевозку и культурное обслуживание пассажиров", "безопасность мореплавания и организацию эффективной аварийно-спасательной службы" (п.2. Положения о Министерстве морского флота СССР)[2]. Капитанов (как и старших механиков) торгового флота СССР утверждала коллегия Министерства морского флота СССР (п.11. Положения). Анализ законодательства этого периода важен в плане понимания современного статуса капитана в части осуществления им функций "универсального органа власти".

Советское морское законодательство, как и правовой статус капитана, начали формироваться относительно поздно. Советский законодатель пошел по пути русского, не выделяя правовое положение капитана в отдельном нормативном правовом акте, а закрепляя его полномочия в нескольких актах, в том числе, в последовательно обновлявшихся Кодексах торгового мореплавания (далее – КТМ СССР), первый из которых был принят в 1929 г.[3], а также в дисциплинарных уставах[4]. В первый КТМ СССР 1929 г. вносились многочисленные изменения и в 1968 г. был принят новый Кодекс[5], в со-

ответствии с которым лицам командного состава морских судов присваивались звания судоводителей: капитан дальнего плавания и капитан малого плавания[6].

Положения КТМ СССР, касающиеся статуса капитана морского судна, были конкретизированы в Уставах службы на судах морского флота Союза ССР[7]. Подчинение Уставам свидетельствовало о том, что капитаны судов торгового флота, как и военные моряки, находились на службе. Об этом свидетельствует распространение действия дисциплинарных уставов на экипажи судов и плавсредств, принадлежащих разным отраслям экономики[8], что для советской практики (учитывая единую государственную собственность на средства производства и транспорт) было нормальным и обычным явлением.

Принимая во внимание, что Устав службы на судах Министерства морского флота Союза ССР 1976 г. является действующим, а попытки принять новый устав пока не увенчались успехом, применение понятия "служба" к экипажам коммерческого флота противоречит действующему российскому законодательству, так как в РФ служба может быть государственной, гражданской или военной, регулируемой специальным законодательством. Исполнение обязанностей по трудовому договору (капитана, как и матроса, моториста и др.) на коммерческом судне, находящемся в частной собственности, не может быть отнесено к службе.

*В соответствии с Уставом службы на судах Министерства морского флота Союза ССР[9], статус капитана морского судна определялся двумя его основными функциями:*

1. руководителя судового экипажа (ст. 66 Устава), где капитан имел полномочие на перераспределение, в соответствии с КЗоТ СССР, обязанностей между членами экипажа, определяя их конкретную работу или вводя новые формы организации труда(ст. 74Устава). Примечательно, что Устав (ст. 73) содержал требование поддержания капитаном стабильности кадрового состава ("закрепления кадров" и не допущения их текучести).

2. доверенного лица судовладельца и грузовладельца (ст. 50 КТМ СССР), а фактически – государства, отвечающего за сохранность судна, жизнь команды и пассажиров, а также перевозимый груз (ст. 60).

Так же как и в нормативном регулировании статуса капитана торгового флота Российской империи, Устав Минморфлота СССР предусматривал обязанность капитана по проверке судна перед его вводом в эксплуатацию, равно как и перед выходом в море (ст. 82).

Соответственно капитан отвечал и за обеспечение полной технической и навигационной готовности судна к плаванию, комплектности экипажа, снабжения, готовности трюмов.

Несмотря на сугубо гражданский характер советского торгового флота, статус капитана во многом был сродни военному. Так, капитан управлял судном на основе принципа единоначалия, прямо подчиняясь начальнику пароходства или управления флота, морских путей (ст. 61). Капитаны судов портового и заводского флотов подчинялись соответствующим начальникам, которые передавали все руководящие указания по судну, только его капитану, который лично отвечал за их выполнение. При этом нахождение на борту указанных руководителей не снимало с капитана ответственности и не освобождало от выполнения обязанностей.

В отличие от статуса капитана торгового флота в Российской империи, равно как и современного статуса, капитан советского морского судна, помимо задач, связанных с судовождением, техническим состоянием судна и безопасностью, выполнял и идейно-политические задачи, организовывал социалистическое соревнование, занимался коммунистическим воспитанием членов экипажа, опираясь, при этом на общественные организации судна (ст. 62).

Актуальным и чрезвычайно важным представляется требование ст. 63 Устава о том, что капитан, являясь представителем государства – Союза ССР, был обязан обеспечивать поддержание престижа и достоинства советских граждан, а также защиту их интересов (примечательно, что о права граждан СССР в данном случае, не упоминались).

В соответствии с Дисциплинарным Уставом капитан как начальник, а тогда, во всех случаях и как представитель социалистического государства, был обязан: 1) обеспечивать высокую дисциплину; 2) поддерживать инициативу подчиненных по выполнению плана, повышению безопасности мореплавания и улучшению показателей работы[10].

В соответствии с Уставом капитан был гарантом обеспечения соблюдения на советском морском торговом или пассажирском судне законов и иных актов органов государственной власти и государственного управления СССР. При этом, в Уставе, как и в Положении о Министерстве морского флота и других документах, советское законодательство указывалось первым, перед международными актами, в числе которых упоминались международные конвенции и соглашения, в которых СССР участвовал. В соответствии с Уставом, капитан также обеспечивал исполнение требований Правил Регистра СССР и иных надзорных органов, Устава службы на судах Минморфлота СССР, а также ведомственных актов: инструкций, приказов и др. в сфере безопасности судна (включая общую производственную деятельность и техническую эксплуатацию, экипажа и пассажиров, груза).

Принимая во внимание положение ст. 67 Устава, в случае угрозы судну и/или экипажу и пассажирам, для спасения людей с другого судна или его самого, капитан мог самостоятельно, выходя за требования норм, вводить режимы работы главных двигателей либо иных технических средств. Все подобные указания фиксировались в судовом, машинном либо электромеханическом журналах.

Устав возлагал на капитана выполнение задания по рейсу и "рентабельную работу судна", что от капитана, как правило, не зависело, во-первых, потому что не он определял характер экономические параметры перевозки, а во-вторых, потому, что в СССР понятие рентабельности, начиная с реформ А.Н. Косыгина в экономической литературе было дискуссионным, а на практике, в большей степени – условным, применительно к морским перевозкам, как и к дотируемым перевозкам вообще.

В соответствии с Уставом капитан обеспечивал поддержание трудовой дисциплины и четкой и слаженной организации судовой службы. Как представитель социалистического государства, он был обязан поддерживать высокий уровень воспитательной работы и политико-моральное состояние экипажа, хранить государственную тайну.

Капитан обеспечивал постоянную готовность экипажа к эффективной борьбе за живучесть судна, а также к спасению людей на море. Также он проверял и утверждал судовое расписание, режим труда и отдыха экипажа [11], соблюдение правил перевозки пассажиров, груза, багажа и почты, а также "высокий уровень обслуживания пассажиров"; состояние и ход экономической и технической учебы экипажа; график и ход повышения квалификации командного состава и команды. Примечательно, что Устав обязывал капитана "способствовать продвижению лиц командного состава по службе", передавая им свои знания и опыт. Также капитан осуществлял общее руководство практикой курсантов, студентов и учащихся.

Капитан контролировал своевременное освидетельствование технических средств судна в соответствии с Правилами Регистра СССР.

Капитан судна следил за правильным ведением судового, машинного, радиотелеграфного журналов и всей документации судна.

Капитан отвечал не только за соблюдение правил техники безопасности, пожарной безопасности, а также правил санитарии на судне (ст. 64 Устава), но и за исполнение природоохранного законодательства.

Устав Минморфлота СССР (ст. 65) предусматривал для обеспечения безопасности судна и груза и достиже-

ния максимальной эффективности рейса, право капитана на выбор пути следования, "который он сочтет необходимым". При этом в Уставе не шла речь о соблюдении в данном случае норм международного права.

Власть капитана на судне фактически была абсолютной, он издавал приказы по судну, которые в пределах его полномочий подлежали беспрекословному исполнению всеми, кто находился на судне (ст. 70 Устава). В то же время, в случае опасности для судна, экипажа, пассажиров, груза и в иных "необходимых случаях" капитан советского морского судна мог созвать судовой совет в составе старшего и первого помощников капитана, старшего механика и "руководителей общественных организаций" (парторга, комсорга и профорга). Также с совет могли войти и другие члены экипажа по выбору капитана. Судовой совет оставался лишь совещательным органом и не мог ограничить полномочия капитана, который сам принимал окончательное решение (ст. 54 КТМ СССР).

Административные полномочия капитана позволяли ему поощрять или дисциплинарно наказывать членов экипажа (ст. 69 Устава) за достижений или проступки, предусмотренные дисциплинарным Уставом морского транспорта СССР [12]. В случае неисполнения законных распоряжений капитана любым лицом, находящимся на судне, капитан был вправе:

- ◆ отстранить члена экипажа от исполнения служебных обязанностей и списать его с судна.
- ◆ изолировать до прихода судна в первый порт СССР в особом помещении лицо, чьи действия, не содержащие признаков уголовно наказуемого деяния, угрожают безопасности судна, экипажу, пассажирам или имуществу (ст. 48 КТМ СССР).

За незаконное лишение свободы, т.е. содержание в указанном особом помещении, капитан нес ответственность в соответствии с действовавшим уголовным законом (ст. 126 УК РСФСР (1960 г.).

Являясь представителем государства, капитан, при совершении на судне, находящемся в тот момент в плавании, деяния, содержащего признаки преступления, был обязан принять все надлежащие меры к обеспечению привлечения лица, совершившего данное деяние к ответственности, для чего произвести дознание (ст. 71 Устава) в соответствии с уголовно-процессуальным законодательством, а также изданными в его развитие специальными положениями и инструкциями.

Дознание проводилось в соответствии с уголовно-процессуальным законодательством союзной республики, на территории которой расположен порт приписки судна, а также в соответствии с Основами уголовного судопроизводства Союза ССР и союзных республик



(приняты Верховным Советом СССР 25 декабря 1958 г.). В соответствии со ст. 29 Основ предварительное расследование велось в форме предварительного следствия и дознания, которое делилось на два вида: по преступлениям, по которым предварительное следствие обязательно, и по делам, где не обязательно. Капитан морского судна, как орган дознания (п.7 ст. 117 УПК РСФСР) был уполномочен проводить дознание, а также, если предварительное следствие было обязательным, возбуждать уголовное дело и производить неотложные следственные действия по установлению и закреплению следов преступления (осмотр, обыск, выемка, освидетельствование, задержание и допрос подозреваемых, допрос потерпевших и свидетелей).

Капитан, реализуя возложенную на него функцию уголовного преследования, имел полномочие на задержание лиц, подозреваемого в совершении преступления [13]. После этого задержанный передавался властям в первом же порту СССР, куда заходило судно (ст. 59 КТМ СССР). Также капитан мог направить задержанное лицо с материалами дознания в СССР, на любом советском судне.

В чрезвычайных ситуациях (авария судна, порча, повреждение либо утрата груза, либо багажа, причинение вреда здоровью членам экипажа или пассажирам, а также в иных случаях, когда могут возникнуть претензии к владельцу судна, капитан оформлял указанные случаи в установленном ведомственными актами порядке.

Исполняя функции универсального органа государственной власти, капитан советского морского судна составлял акт гражданского состояния на все случаи рождения и смерти на судне (статьи 51–52 КТМ СССР). Акты удостоверялись двумя свидетелями, судовым врачом (фельдшером), о чем делалась запись в судовом журнале. Также, выполняя нотариальные функции, капитан удостоверял составленное лицом, находящимся на судне, завещание, принимая его на хранение до передачи начальнику порта на территории СССР либо консулу СССР в иностранном порту. Данное положение представлялось спорным. Если консул имел нотариальные полномочия, то начальник порта – нет.

Акт о смерти составлялся с описью имущества умершего, бывшего с ним на судне. Сохранность данного имущества также входила в обязанности капитана. При этом тело умершего изолировалось на судне, а по при-

бытии в советский порт либо в иностранный порт, где был советский консул, капитан передавал ему акт о смерти, имущество умершего с описью, после чего Устав (ст. 75) предписывал капитану "принимать меры к погребению умершего", что явно выходило за пределы полномочий и ответственности капитана, находящегося в порту судна. Исключение составляли случаи, когда в море, при длительном плавании, тело покойного не могло быть сохранено, капитан имел полномочие на передачу его морю по морскому обычаю, о чем составлялся специальный акт [13].

Если судно оказывалось в зоне боевых действий (вооруженного конфликта), капитан принимал меры к защите судна, экипажа и пассажиров, документов, груза и иного имущества (ст. 76 Устава).

Устав детально регламентировал процедуру смены капитана при сдаче и приеме судна (статьи 77–78), в том числе и в случаях, когда судно принималось без осмотра.

В соответствии со ст. 59 КТМ СССР при совершении на судне, находящемся в плавании, деяния, предусмотренного уголовным законодательством Союза ССР либо союзной республики (по порту приписки судна), капитан выполнял функции органа дознания, руководствуясь соответствующим уголовно-процессуальным законом, а также Инструкцией [14].

Таким образом, в советский период, правовой статус капитана морского судна, получив свое развитие по сравнению с предыдущим периодом, был нормативно закреплён комплексом документов: КТМ СССР, Уставом службы и др., что формировало прочную правовую основу, поддержанию стабильности и непротиворечивости которой содействовали экономико-правовые условия функционирования торгового флота СССР, находившегося в исключительной государственной собственности. На капитанов советских морских судов помимо функций судовождения, возлагались и расширенные функции не только универсального органа власти, но и организатора политико-воспитательной работы, социалистического соревнования. В целом, правовой статус капитана, сформировавшийся в советском нормативном регулировании, развивавшийся в том числе и с учетом международного морского права того времени, стал хорошей основой для развития правового статуса капитанов российских морских судов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление ЦИК и СНК СССР от 13 апреля 1930 г. "О национализации некоторых категорий частновладельческих судов"// СЗ СССР. 1930. N 25. Ст. 271.
2. Положение о Министерстве морского флота СССР. Утверждено Постановлением Совета Министров СССР от 2 ноября 1967 г. N 1009.
3. Кодекс торгового мореплавания Союза ССР. Утв. Постановлением ЦИК и СНК СССР от 14 июня 1929 г.// СЗ СССР. 1929. N 41. Ст. 366.

4. Постановление Совета Министров СССР от 18 июня 1949 г. N 2507 "Об утверждении Устава о дисциплине работников морского транспорта СССР" (в ред. Постановления СМ СССР от 11 июня 1964 г. N 496 "О внесении изменений и дополнений в Устав о дисциплине работников морского транспорта СССР// СП СССР, 1964. N 11. Ст. 72.
5. Указ Президиума ВС СССР от 17.09.1968 N 3095-VII "Об утверждении Кодекса торгового мореплавания Союза ССР". Утв. Законом СССР от 13 декабря 1968 г.// Ведомости ВС СССР. 1968. N 51. Ст. 488.
6. Постановление Совета Министров СССР: от 20 декабря 1968 г. N 1010 "Об утверждении Положения о званиях лиц командного состава морских судов"// СП СССР, 1969, N 1, Ст. 6 и от 25.08.1983 N 839 "Об утверждении Положения о званиях лиц командного состава морских судов".
7. Устав службы на судах морского флота Союза ССР, утвержденный приказом ММФ от 23 октября 1965 года N 187; Устав службы на судах Министерства морского флота Союза ССР. Утв. Приказом Минморфлота СССР от 09.01.1976 N 6.
8. Постановления Совета Министров СССР: от 12 апреля 1971 г. N 214 "О распространении действия уставов о дисциплине работников морского и речного транспорта на плавсостав морских и речных судов Главного управления гидрометеорологической службы при Совете Министров СССР"// СП СССР. 1971. N7. Ст. 61; от 15 октября 1971 г. N 743 "О распространении действия уставов о дисциплине работников морского и речного транспорта на плавсостав морских и речных судов Министерства нефтяной промышленности"// СП СССР. 1971. N 18. Ст. 133; от 13 июля 1972 г. N 517 "О распространении действия уставов о дисциплине работников морского и речного транспорта на плавсостав морских и речных научно-исследовательских судов Академии наук СССР"// СП СССР. 1972. N 14. Ст. 74; от 26 сентября 1973 г. N 710 "О распространении действия Устава о дисциплине работников морского транспорта СССР на плавсостав морских судов Министерства геологии СССР"// СП СССР. 1973. N 22. Ст. 121; от 3 декабря 1976 г. N 980 "О распространении действия Устава о дисциплине работников морского транспорта СССР на работников морского флота Министерства газовой промышленности, об установлении для работников морского флота этого Министерства бесплатного коллективного питания и о введении для них форменной одежды и знаков различия"// СП СССР. 1977. N 1. Ст. 2 (п. 1).
9. Приказ Минморфлота СССР от 09.01.1976 N 6 "Об утверждении Устава службы на судах Министерства морского флота Союза ССР".
10. Постановление Совмина СССР от 25.05.1984 N 496 "Об утверждении Устава о дисциплине работников морского транспорта"// <http://lawru.info/dok/1984/05/25/n1183217.htm>
11. В соответствии с КЗоТ СССР и отраслевым "Положением о рабочем времени и времени отдыха плавающего состава судов морского флота" от 21 апреля 1960 г. Утв. Постановлением N 559 Госкомтруда СССР, Госплана СССР, ВЦСПС.
12. Постановление Совета министров СССР от 25.05.1984 N 496 "Об утверждении Устава о дисциплине работников морского транспорта".
13. Если деяние, содержащее признаки преступления, было совершено на судне, стоящем в советском порту, капитан передавал лицо, совершившее такое деяние, местным властям (ст. 71 Устава).
14. Ст. 75 Устава службы на судах Министерства морского флота Союза ССР 1976 г.
15. Инструкция о выполнении функций органов дознания на морских судах, находящихся в плавании от 7 августа 1974 г. Утв. Генеральным прокурором СССР, Министром морского флота СССР, Министром рыбного хозяйства СССР// Текст [http://www.libussr.ru/doc\\_ussr/usr\\_8385.htm](http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_8385.htm)

© А.И. Скворцов, ( alexskvor@hotmail.com ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



## ПРАВОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Слакаев Александр Сергеевич  
Приволжский Филиал,  
Российский Государственный  
Университет Правосудия*

### LEGAL INSTRUMENTS OF DISTRIBUTION OF RIGHTS TO THE RESULTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY

*A. Slakaev*

#### Annotation

In the author's study, the legal instruments of distribution of rights to the results of intellectual activity are considered, the analysis of the provisions of paragraph 2 of article 1229 of the civil code is carried out. The author comes to the conclusion that it is necessary to return to the issue of more detailed legislative regulation of joint ownership and "finally legalize" the design of the share in the exclusive right. On the basis of the analysis carried out in the article, the author proposes to fix the provisions concerning the possibility of a share in the exclusive right on the basis of various types of contracts and transactions. In addition, the author also proposes at the legislative level to secure the preferential right of owners to acquire a share in the case of its alienation and cases of prohibition of alienation. These proposals are caused by the fact that the specificity of the object of legal regulation in the field of intellectual rights dictates the need to change and legal instruments used for the distribution of rights to the results of intellectual activity, since the direct application of all General civil rules, despite their General absolute and property nature, is not suitable for the regulation of In this regard, in addition to the adaptation of existing legal institutions, the creation of new types of contracts and the invention of specific tools that are used only in relation to the results of intellectual activity, not to mention the specific mechanisms of registration of the facts of joint ownership is required.

**Keywords:** Plurality of persons, joint ownership, disposal of exclusive rights.

#### Аннотация

В проведенном автором исследовании рассмотрены правовые инструменты распределения прав на результаты интеллектуальной деятельности, проведен анализ положений п. 2 ст. 1229 ГК РФ. Автор приходит к выводу, что необходимо вернуться к вопросу о более детальном законодательном регулировании совместного правообладания и "окончательно легализовать" конструкцию доли в исключительном праве. На основе проведенного в статье анализа, автором предлагается закрепить в законе положения касающиеся возможности появления доли в исключительном праве на основании различных видов договоров и сделок. Кроме того, автором также предлагается на законодательном уровне закрепить преимущественное право правообладателей на приобретение доли в случае ее отчуждения и случае запрета отчуждения. Данные предложения вызваны тем, что специфика объекта правового регулирования в сфере интеллектуальных прав диктует необходимость изменения и правовых инструментов, используемых для распределения прав на результаты интеллектуальной деятельности, поскольку прямое применение всех общегражданских норм, несмотря на их общую абсолютную и имущественную природу, не подходит для регулирования вопросов распоряжения исключительными правами. В связи с этим помимо адаптации уже существующих правовых институтов, требуется создание новых видов договоров и изобретение специфических инструментов, которые применяются только по отношению к результатам интеллектуальной деятельности, не говоря уже о специфических механизмах регистрации фактов совместного правообладания.

#### Ключевые слова:

Множественность лиц, совместное правообладание, распоряжение исключительным правом.

**К**онструкция множественности лиц на стороне обладателя имущественного права получила широкое распространение в гражданском праве и обороте. Общая собственность является неотъемлемым институтом права собственности, случаи множественности лиц на стороне кредитора и должника традиционно входят в предмет регулирования обязательственного права. Не является в этом отношении исключением и право интеллектуальной собственности. Исключительное право на большинство объектов интеллектуальной

собственности может принадлежать как одному, так и нескольким лицам.

В этих условиях особую актуальность приобретает вопрос о распоряжении исключительным правом, принадлежащим двум и более лицам, и сопряженный с ним вопрос о конструкции доли в исключительном праве.

На сегодняшний день общие положения о распоряжении исключительным правом закреплены в абз. 2, 3 п.

З ст. 1229 ГК РФ. Согласно указанным нормам распоряжение исключительным правом, принадлежащим двум или более лицам, осуществляется правообладателями совместно, если иное не предусмотрено законом или соглашением между ними. При этом доходы от совместного распоряжения распределяются между правообладателями в равных долях, если соглашением между ними не предусмотрено иное.

Норма о совместном распоряжении исключительным правом была изменена Федеральным законом "О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" № 35-ФЗ от 12 марта 2014 г. В ее первоначальной редакции, действовавшей до вступления в силу указанного Закона – до 1 октября 2014 г., иной порядок распоряжения исключительным правом мог быть предусмотрен только законом.

На уровне закона исключение из данного правила закреплено в части четвертой ГК РФ для такого объекта смежных прав, как исполнение. Согласно п. 2 п. 1314 ГК РФ смежные права на совместное исполнение осуществляются руководителем исполнительского коллектива и лишь при его отсутствии – непосредственно исполнителями. Кроме того, как уже отмечалось в литературе [4], ряд тождественных по содержанию исключений из общего правила о совместном распоряжении исключительным правом предусмотрен нормами ГК РФ об объектах авторских и патентных прав, селекционных достижениях и топологиях интегральных микросхем, созданных при выполнении работ по государственному или муниципальному контракту. В случае совместного обладания исключительным правом на такой результат интеллектуальной деятельности государственный (муниципальный) заказчик вправе без согласия исполнителя предоставлять третьим лицам для государственных (муниципальных) нужд безвозмездные неисключительные лицензии на его использование (п. 4 ст. 1298, п. 5 ст. 1373, ст. 1432, ст. 1464 ГК РФ).

Оценивая нововведения в ГК РФ 2014 г., В.И. Еременко и В.Н. Евдокимова отмечают, что новые положения "в условиях действующей нормы о нераспространении положений раздела II ГК РФ на интеллектуальные права явно недостаточны для регулирования отношений в области совместного использования и распоряжения исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации". Авторы отмечают, что "по крайней мере, необходимо было урегулировать так называемое преимущественное право приобретения доли в сфере исключительных прав. За пределами правового регулирования остались вопросы взаимоотношений правообладателей, если кто-либо из

них не использует соответствующий результат или средство (уплата соразмерной компенсации за это), необходимость согласия всех правообладателей не только при отчуждении исключительного права, но и при предоставлении исключительных лицензий. В области патентного права необходима норма о распространении режима общей собственности также на патентные заявки (право на получение патента) [5].

Б.Н. Алейников констатирует, что новшество п. 3 ст. 1229 ГК РФ "с учетом нераспространения раздела II ГК РФ на интеллектуальные права представляется паллиативом, неспособным полноценно регулировать отношения в сфере совместного использования исключительного права на РИД"[3].

В.О. Калятин обращает внимание на тот факт, что "исторически законодательство об интеллектуальной собственности строилось с ориентацией на индивидуальное творчество", а сейчас творчество напротив носит преимущественно коллективный характер, и необходимо обеспечить интересы всех соавторов, а также эффективную защиту инвесторов путем вхождения в число правообладателей. Ученый отмечает, что на основе действующих норм "правообладатели могут закрепить в договоре наиболее удобную для себя конструкцию... распределить доли в праве, договориться, как будет управляться интеллектуальная собственность, решить вопрос об изменении состава правообладателей", но при этом констатирует, что "к сожалению, соответствующая норма слишком лаконична, она должна быть детализирована; целесообразно прямо указать в законе на возможность обладания долей в исключительном праве и конкретизировать механизмы распоряжения ею и т.д." [6].

Судебная практика также подтверждает возможность установления долей в интеллектуальном праве. Например, в Постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 02.07.2009 №09АП-10330/2009-ГК по делу №А40-85399/08-133-610 анализируется Соглашение, стороны которого предусмотрели, что все исключительные права на использование сериала "Каменская" распределяются между ними в долях по 50% исключительных прав каждой из сторон. Суд посчитал такое соглашение соответствующим закону. В другом деле суд удовлетворил требования обладателя 50% доли в интеллектуальном праве [2].

Таким образом, вышеприведенная аргументация показывает, что необходимо вернуться к вопросу о более детальном законодательном регулировании совместного правообладания и "окончательно легализовать" конструкцию доли в исключительном праве.

Обобщая взгляды процитированных выше ученых, отметим необходимость закрепления в законе следующих положений:

- ◆ возможность появления доли в исключительном праве на основании различных видов договоров и сделок;
- ◆ преимущественное право правообладателей на приобретение доли в случае ее отчуждения и случаи запрета отчуждения;
- ◆ регулирование вопросов распоряжения правом – какие действия может осуществлять правообладатель доли самостоятельно без согласия остальных правообладателей (например, выдача неисключительной лицензии), а какие действия можно совершить только по согласию с другими правообладателями (выдача исключительной лицензии, распоряжение правом);
- ◆ регулирование распределения доходов, получаемых в результате предоставления права использования объектом интеллектуальной собственности;

- ◆ коллизионные нормы, регулирующие правовой режим объектов, находящихся в совместном владении лиц, принадлежащих различным юрисдикциям.

Специфика объекта правового регулирования в сфере интеллектуальных прав диктует необходимость изменения и правовых инструментов, используемых для распределения прав на результаты интеллектуальной деятельности, поскольку прямое применение всех общегражданских норм, несмотря на их общую абсолютную и имущественную природу, не подходит для регулирования вопросов распоряжения исключительными правами.

Помимо адаптации уже существующих правовых институтов, требуется создание новых видов договоров и изобретение специфических инструментов, которые применяются только по отношению к результатам интеллектуальной деятельности, не говоря уже и о специфических механизмах регистрации фактов совместного правообладания.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть четвертая // СЗ РФ. 2006. № 52 (ч. 1). Ст. 5496.
2. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 25.01.2010 №09АП-27257/2009-ГК по делу №А40-19620/09-5-228
3. Алейников Б.Н. Некоторые вопросы становления и развития интеллектуальных прав в России // Российская юстиция. 2016. № 7. С. 8 – 10.
4. Гаврилов Э.П. Исключительное право, принадлежащее нескольким лицам // Хозяйство и право. 2009. № 3.
5. Еременко В.И., Евдокимова В.Н. Нововведения в части общих положений в разделе VII Гражданского кодекса РФ // Адвокат. 2014. № 10. С. 12 – 25.
6. Пикалова А. Интервью с главным юристом по интеллектуальной собственности ООО "УК "РОСНАНО", профессором исследовательского центра частного права имени С.С. Алексеева при Президенте РФ Виталием Калятиным // Юрист. 2016. № 11. С. 4 – 7.

© А.С. Слакаев, (Slakaev.post@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

## «ГорМаш-Юл»

РЕКЛАМА

### УСЛУГИ ДЛЯ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ ДОБЫВАЮЩЕЙ И ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Экспертиза промышленной безопасности
- Санитарно-производственный контроль
- Экологический контроль
- Специальная оценка условий труда






# ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В ПРАВООТНОШЕНИЯХ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЮ ТРУДОМ

## KEY ISSUES OF REPRESENTATION IN ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL RELATIONS

*D. Slyusarev*

### Annotation

The article considers the main problematic issues in the field of representation in organizational and managerial relations, in particular, the article deals with issues with respect to the primary trade union's authorities on representation of the employees' interests, considers the gaps and contradictions in legislation on employees' representation, suggests the ways to solving those problems, addresses the issue on necessity to amend the current employment legislation with such subject of social partnership as collective of employees, identifies the most problematic issues regarding the rights of the trade union in creating conditions for its activities, the participation of trade unions and other employees' representatives in the company's management bodies, suggests a critical analysis of the draft Federal Law No. 1041537-6, as well as provisions of Art. 5.28-5.34 of the Code of Administrative Offenses of the Russian Federation with regard to the administrative responsibility of the employer in connection with the violation of the collective labor rights of employees, makes proposals on improving the norms of labor and administrative legislation in relation to the said issues.

**Keywords:** organizational and managerial relations, social partnership, primary trade union organization, representation, collective of employees, creation of conditions for trade union activities, participation of employees in management bodies, administrative responsibility for violation of collective labor rights.

*Слюсарев Дмитрий Сергеевич*

*Аспирант,*

*Образовательное учреждение*

*профсоюзов высшего образования*

*"Академия труда и социальных отношений"*

### Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемные вопросы в области представительства в организационно-управленческих правоотношениях, в частности, исследованы вопросы касательно наделения первичной профсоюзной организации полномочиями по представлению интересов работников, выявлены содержащиеся в трудовом законодательстве пробелы и противоречия в отношении представительства работников, предложены подходы к решению указанных проблем, рассмотрен вопрос о необходимости внесения в трудовое законодательство такого субъекта социального партнерства как коллектив работников (трудовой коллектив), выявлены наиболее проблемные вопросы касательно прав профсоюза в отношении создания условий для его деятельности, участия профсоюзов и иных представителей работников в органах управления организацией, осуществлен критический анализ проекта Федерального закона № 1041537-6, а также положений ст. 5.28-5.34 КоАП РФ касательно административной ответственности работодателя в связи с нарушением коллективных трудовых прав работников, в отношении указанных вопросов внесены предложения по совершенствованию норм трудового и административного законодательства.

### Ключевые слова:

Организационно-управленческие правоотношения, социальное партнерство, первичная профсоюзная организация, представительство, коллектив работников, создание условий деятельности профсоюза, участие работников в органах управления, административная ответственность за нарушение коллективных трудовых прав.

Вопросы участия работников в управлении организацией являлись предметом исследования многих ученых, среди которых Смирнов О.В., А.М. Куренной, А.Д. Зайкин, В.Т. Прохоров, Н.Г. Морозов, Д.П. Никитин, Е.Б. Хохлов, А.П. Маврин, В.Д. Шахов [2-14].

Участие работников в управлении организацией указанными выше учеными рассматривалось в узком и широком смысле. В широком смысле участие работников в управлении организацией понималось через призму ст. 8 Конституции СССР 1977 г., согласно которой трудовые коллективы наделялись правом участвовать в обсужде-

нии и решении государственных и общественных дел, в планировании производства и социального развития, в подготовке и расстановке кадров, в обсуждении и решении вопросов управления предприятиями и учреждениями и т.д. В узком смысле участие работников в управлении организацией понималась как активная деятельность на всех основных этапах управления производством, в частности, обсуждение планов, оценка эффективности управления, участие в обсуждении и решении вопросов производства по планированию производственной деятельности, развития коллектива, подготовки и расстановки кадров, установление и применение

условий труда, организация и проведение социалистического соревнования, распределение поощрительных фондов, контроль за выполнением принятых решений и соблюдением трудового законодательства [2, с. 6].

В настоящее время субъекты и органы представительства работников различаются в зависимости от страны. Так, принято выделять одноканальные и двухканальные модели представительства работников в организации. Одноканальная модель характерна для англосаксонских стран, Японии, Финляндии, Швейцарии, в которых интересы работников представляют преимущественно профсоюзы, а, например, в случае отсутствия профсоюзного представительства соответствующими полномочиями может быть наделен иной представительный орган работников. Двухканальная модель характерна для ФРГ, Венгрии, Польши, Литвы, Киргизии, в которых наряду с профсоюзами в организации функционируют органы представительства трудового коллектива (например, в виде производственных советов) [1, с. 412–413].

Российская Федерация относится к категории стран с одноканальной системой представительства, поскольку основным органом, выражающим интересы работников на уровне организации, является первичная профсоюзная организация.

Наиболее важное значение в организационно-управленческих отношениях имеют первичные профсоюзные организации, поскольку в силу закона (см. ч. 2 ст. 29 ТК РФ) они наделены правом представлять интересы работников при проведении коллективных переговоров, заключении или изменении коллективного договора, осуществлении контроля за его выполнением, а также при реализации права на участие в управлении организацией.

Согласно ст. 30 ТК РФ первичные профсоюзные организации (их органы) представляют интересы только своих членов. Однако в случаях, установленных ТК РФ, первичная профсоюзная организация может также представлять интересы всех работников.

Согласно ч. 2 ст. 30 ТК РФ работники, не являющиеся членами первичной профсоюзной организации, вправе уполномочить ее орган представлять их интересы во взаимоотношениях с работодателем по вопросам индивидуальных трудовых отношений и непосредственно связанных с ними отношений (к которым, в частности, относятся организационно-управленческие правоотношения) на условиях, установленных данной первичной профсоюзной организацией.

Таким образом, исходя из приведенных выше положений закона, следует, что первичная профсоюзная ор-

ганизация в организационно-управленческих отношениях вправе представлять интересы работников, не являющихся ее членами, только в случае, если такие работники надлежащим образом уполномочили ее орган на представление своих интересов.

Однако в настоящий момент остается неурегулированным вопрос о том, каким именно образом должно осуществляться наделение первичной профсоюзной организации полномочиями по представлению интересов работников, не являющихся ее членами. Как представляется, законодателю необходимо внести соответствующее нормативное регулирование по данному вопросу, установив, например, что наделение соответствующими полномочиями осуществляется посредством заключения между первичной профсоюзной организацией и соответствующим работником, не являющимся ее членом, письменного соглашения или на основании письменного заявления работника.

Также остается неразрешенным вопрос о том, уполномочена ли первичная профсоюзная организация, объединяющая более половины работников организации, представлять интересы всех работников в организационно-управленческих отношениях. Так, если при проведении коллективных переговоров профсоюз, объединяющий более 50% работников, в силу прямой нормы закона вправе представлять интересы всех работников, то в отношении организационно-управленческих отношений Трудовой кодекс РФ такой нормы не содержит.

Указанный пробел в законодательстве является тем более удивительным, что статья 372 ТК РФ содержит указание об обязанности работодателя направлять проект локального нормативного акта (который, очевидно, затрагивает, интересы всех работников организации), а также обоснование по нему в выборный орган первичной профсоюзной организации, представляющей интересы всех или большинства работников. Как представляется, под понятием "большинство работников" следует понимать более 50% работников организации. Вместе с тем, остается непонятным, каким образом, профсоюз, который не объединяет всех работников организации (в отсутствие наделения профсоюза соответствующими полномочиями не состоящими в профсоюзе работниками), может представлять интересы всех работников организации при принятии локального нормативного акта, затрагивающего интересы всех работников организации.

Очевидно, что законодателю следовало бы внести в Трудовой кодекс дополнение, уточнив, что первичная профсоюзная организация вправе представлять интересы всех работников организации (в том числе в отношении рассмотрения проекта локального нормативного акта) в случае, если она объединяет более 50% работни-

ков данного работодателя независимо от наделения ее полномочиями не состоящими в профсоюзе работниками. В противном случае, первичная профсоюзная организация, не объединяющая всех работников организации, не вправе представлять интересы всех работников помимо случаев, установленных в ТК РФ, а именно, при проведении коллективных переговоров, заключении или изменении коллективного договора, а также рассмотрении и разрешении коллективных трудовых споров работников с работодателем. Указанный вывод косвенно подтверждается также тем, что статья 31 ТК РФ содержит положение, согласно которому работники вправе избрать иного представителя (представительный орган) в случае, если работники данного работодателя не объединены в какие-либо первичные профсоюзные организации или ни одна из имеющихся первичных профсоюзных организаций не объединяет более половины работников данного работодателя и не уполномочена в установленном Трудовым кодексом порядке представлять интересы всех работников.

Таким образом, законодателю следует выработать единый подход к институту представительства в социальном партнерстве (и, в частности, в организационно-управленческих правоотношениях) на уровне организации. В данном случае удачным представляется подход, содержащийся в ст. 37 ТК РФ в отношении инициирования проведения с работодателем переговоров по заключению коллективного договора: (1) наиболее репрезентативной первичной профсоюзной организации (объединяющей более 50 % работников) необходимо предоставить право представлять интересы всех работников организации (независимо от предоставления работниками, не являющимися ее членами, полномочий на такое представительство). При этом иные профсоюзы в данной организации вправе участвовать в работе указанной наиболее репрезентативной первичной профсоюзной организации; (2) в случае наличия в организации двух и более профсоюзов, каждый из которых объединяет менее 50% работников, но которые совместно объединяют более 50 % работников, такие профсоюзы действуют совместно через единый представительный орган, представляющий интересы всех работников организации; в случае, если профсоюз объединяет менее 50% работников, то общее собрание (конференция) работников, созываемое по инициативе такого профсоюза, уполномочивает такой профсоюз представлять интересы всех работников организации. В случае, если в организации действуют несколько профсоюзов, объединяющих менее 50% работников, то общее собрание (конференция) работников уполномочивает представлять интересы всех работников через единый представительный орган данных профсоюзных организаций. И только в случае отсутствия у работодателя первичной профсоюзной организации и если ни один профсоюз не уполномо-

чен представлять интересы всех работников, работники вправе на общем собрании (конференции) избрать иной представительный орган (представителя). При этом в случае, если такой иной представительный орган будет создан и в организации имеется первичная профсоюзная организация (несколько первичных профсоюзных организаций), не объединяющая 50 % работников, то иной представительный орган и первичная профсоюзная организация создают единый представительный орган, действующий от имени всех работников. При этом именно на работодателя должна быть возложена обязанность по организации собрания (конференции) работников и их оповещению в случае, если профсоюз направит соответствующее требования для решения вопроса о наделении его правом представлять интересы всех работников. Необходимость возложения именно на работодателя указанной обязанности обусловлена в первую очередь тем, что зачастую первичная профсоюзная организация сталкивается со значительными трудностями как по информированию всех работников организации о необходимости проведения общего собрания (конференции) работников, так и по организации данного мероприятия. Также законодателю следует установить общее правило о том, что собрание (конференция) работников будет считаться правомочным, если на нем присутствует более половины работников, а принятые решения будут иметь законную силу в случае, если они будут приняты большинством присутствовавших на собрании (конференции). Принятые решения подтверждаются путем оформления протокола собрания или конференции работников.

Такая модель представительства позволила бы, во-первых, устранить конкуренцию между профсоюзным представительством и иным представительством, создаваемым на уровне работодателя, а, во-вторых, обеспечить репрезентацию интересов всех работников организации. Недостаток указанной модели заключается в том, что представление первичной профсоюзной организацией интересов работников, не являющихся ее членами, не будет способствовать вступлению данных работников в профсоюз. Вместе с тем, работники-члены профсоюза все же имеют определенные преимущества в виде предоставляемых им законом гарантий, что может, в свою очередь, быть мотивом вступления в первичную профсоюзную организацию работников, не являющихся ее членами.

Предложенный выше подход также соответствует позиции Международной организации труда. Так, согласно ст. 5 ратифицированной РФ Конвенции № 135 МОТ "О защите прав представителей работников на предприятии и предоставляемых им возможностей" (заключена в г. Женеве 23.06.1971), когда на одном предприятии существуют как представители профессионального союза,



так и выборные представители, при необходимости должны приниматься соответствующие меры для того, чтобы наличие выборных представителей не использовалось для подрыва позиций профессиональных союзов или их представителей, а также для того, чтобы поощрять сотрудничество по всем соответствующим вопросам между выборными представителями и заинтересованными профсоюзами и их представителями.

Актуальным также остается вопрос о соотношении норм о представительстве, содержащихся в ст. 36 ТК РФ и ст. 399 ТК РФ. Так, согласно ст. 36 ТК РФ правом на участие в коллективных переговорах по подготовке, заключению или изменению коллективного договора наделены представители работников (в качестве которых, как правило, выступают первичные профсоюзные организации, а также иной представитель (представительный орган) в случае, если первичная профсоюзная организация не определена или работники данного работодателя не объединены в какие-либо первичные профсоюзные организации, см. ст. 37 ТК РФ). Согласно ст. 38 ТК РФ регулирование разногласий, возникших в ходе коллективных переговоров по заключению или изменению коллективного договора производится в порядке рассмотрения и разрешения коллективных трудовых споров. Вместе с тем, согласно ст. 399 ТК РФ правом выдвижения требований обладают работники и их представители, определенные в соответствии со статьями 29–31 ТК РФ. Требования, выдвинутые работниками и (или) представительным органом работников организации, утверждаются на соответствующем собрании (конференции) работников. Таким образом, исходя из приведенных выше норм, следует, что правом выдвигать соответствующие требования обладает как коллектив работников, так и представительный орган работников организации. Вместе с тем, остается неразрешенным вопрос о том, какой из указанных субъектов будет обладать преимуществом в случае, если требования были предъявлены как коллективом работников, так и представительным органом работников.

Учитывая сказанное выше, законодатель определенно предусматривает наличие в трудовом праве такого самостоятельного субъекта как работники (т.е. коллектив работников или трудовой коллектив), наделяя его правом выдвигать соответствующие требования работодателю при разрешении коллективного трудового спора. Вместе с тем, остается не совсем понятным, почему в таком случае законодатель прямо не предусмотрел в ст. 25 ТК РФ (Стороны социального партнерства) наличие такого субъекта социального партнерства как коллектив работников (трудовой коллектив).

Указанный законодательный пробел частично закрывается имеющейся судебной практикой – так, в Оп-

ределении от 31.08.2007 г. № 6–ГО7–7 Верховный Суд РФ указал, что положения статей 29, 30, 31 Трудового кодекса РФ реализуются во взаимосвязи с установлениями Главы 61 (статьи 398 – 418) Трудового кодекса РФ, регулирующими рассмотрение и разрешение коллективных трудовых споров, что позволяет сделать вывод о том, что правом выдвижения требований обладают как работники организации, утверждая их на соответствующем собрании (конференции) работников, так и представительный орган работников.

Вместе с тем, с целью минимизации возможности возникновения каких-либо разногласий между работодателем и коллективом работников по поводу полномочий последнего, законодателю необходимо внести в трудовое законодательство положение о том, что стороной социального партнерства могут быть как работники в лице своих представителей, так и коллектив работников (трудовой коллектив) в целом как самостоятельный субъект.

На практике возникает также немало вопросов касательно прав профсоюза в отношении создания условий для его деятельности, что порождает немало споров и требует законодательного регулирования.

Так, например, закон не устанавливает каких-либо сроков для предоставления вышеуказанных условий деятельности для профсоюза, тем не менее, очевидно, что такие условия должны быть созданы в разумные и обоснованные работодателем сроки (например, задержка может быть обусловлена необходимостью подыскать и арендовать новое помещение, купить и настроить оргтехнику, и пр.).

Закон также не конкретизирует, где (в каком именно месте) работодатель должен предоставить профсоюзу помещение и каких оно должно быть размеров. Представляется, что такое помещение с целью наиболее эффективного взаимодействия профсоюза и работодателя должно находиться по адресу места нахождения работодателя (какого-либо из его офисов, если у работодателя их несколько) и только в случае отсутствия возможности предоставить помещение по адресу своего места нахождения, работодатель должен предоставить помещение в непосредственной близости к офису работодателя, или, как минимум, в той же местности (например, в пределах г. Москвы, если работодатель располагается в г. Москва).

В законе также не конкретизируется, должно ли быть данное помещение доступно для профсоюза постоянно или только в какие-то конкретные дни и часы. На практике работодатели зачастую предоставляют профсоюзу помещение, которое доступно, по крайней мере, в стан-

дартные рабочие дни и часы работы (понедельник–пятница, с 9:00 до 18:00). Однако, ввиду отсутствия в законе специальных требований на этот счет, некоторые работодатели устанавливают более ограниченные временные рамки для использования профсоюзом помещения (так, например, есть судебная практика, в соответствии с которой суд признал незаконным предоставление помещения профсоюзу один день в неделю в течение 2 часов). Следует отметить, что работники, входящие в состав выборных органов профсоюза и не освобожденные от основной работы, исходя из складывающейся судебной практики, фактически не имеют возможности воспользоваться помещением, которое доступно в стандартные рабочие дни и часы, поскольку в указанное время такие работники должны исполнять должностные обязанности и любая профсоюзная деятельность таких работников в это время признается судами не относящейся к работе и, следовательно, нарушающей трудовую дисциплину. Таким образом, законодателю следовало бы предусмотреть, что доступ к соответствующему помещению должен быть обеспечен работодателем в любое удобное для профсоюза время.

В законе также отсутствует указание на то, какую конкретно оргтехнику и средства связи работодатель должен предоставить профсоюзу. Как представляется, обоснованным было бы в этой связи предоставить профсоюзу, как минимум, компьютер, принтер и стационарный телефон (в качестве средства связи). Относительно необходимости предоставить профсоюзу доступ в сеть Интернет закон также не содержит какой-либо конкретики. Однако представляется очевидным, что предоставление работодателем профсоюзу доступа в сеть Интернет является необходимой и существенной гарантией деятельности профсоюза.

В отношении предоставления возможности размещения профсоюзом информации в доступном для всех работников месте (местах) необходимо законодатель закрепить обязанность работодателя предоставить место на доске объявлений как головном офисе работодателя, так и в иных структурных подразделениях, если таковые имеются, а также предоставить возможность коммуникации со всеми работниками организации посредством их корпоративной электронной почты.

Представляется необходимым отметить, что отсутствие в законодательстве четких требований к помещению, оргтехнике и прочим условиям деятельности профсоюза, а также отсутствие сложившейся единообразной правоприменительной практики в этой области, зачастую приводит к возникновению споров между представителями профсоюза и работодателем, что, безусловно, оказывает негативное воздействие на социальный диалог между сторонами социального партнерства.

Также нереализованным остается положение ч. 3 ст. 16 Закона о профсоюзах, согласно которому профсоюзы по уполномочию работников вправе иметь своих представителей в коллегиальных органах управления организацией, что, прежде всего, связано с отсутствием правового механизма реализации данного положения. Ч. 3 ст. 53 ТК РФ также содержит положение, согласно которому представители работников имеют право внести по установленным законодательством, учредительными документами, коллективными договорами и соглашениями вопросам в органы управления организацией соответствующие предложения и участвовать в заседаниях указанных органов при их рассмотрении. Очевидно, что на законодательном уровне необходимо установить обязанность работодателя включать представителей работников в работу органов управления работодателя.

Определенные шаги в данном направлении были предприняты в 2017 г. Так, на рассмотрение Государственной Думы был внесен проект Федерального закона № 1041537-6 "О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в целях обеспечения участия представителей работников в коллегиальных органах управления организаций" (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 07.04.2017 г.), согласно которому представители работников наделяются правом назначения и участия в заседаниях коллегиального органа управления организацией с правом совещательного голоса.

Безусловно, указанная инициатива является шагом к расширению участия работников в управлении и развитию производственной демократии. Вместе с тем, указанный законопроект требует дополнительной юридической проработки. В частности, необходимо внести в законопроект следующие изменения: (1) предусмотреть, что участие работников возможно не только в коллегиальных исполнительных органах, но и в случае, если в компании имеется единоличный исполнительный орган; (2) внести уточнение касательно содержания и предъявляемых требований в отношении локального нормативного акта, который должен издать работодатель после получения протокола о назначении представителей работников; (3) увеличить срок подготовки локального нормативного акта, регулирующего деятельность коллективного органа управления; (4) внести изменения в ч. 4 предлагаемой ст. 53.1 ТК РФ, изменив слова "учредительными документами организации, коллективным договором, соглашениями" на "локальным нормативным актом работодателя"; (5) предоставить представителям работников право вето по определенным вопросам, затрагивающим непосредственно интересы работников; (6) дополнить субъектный состав лиц, наделенных правом назначения и участия в заседаниях коллегиального органа управления, таким субъектом как коллектив работников.

Актуальным также остается вопрос касательно ответственности сторон социального партнерства. Так, ответственность за нарушение коллективных трудовых прав работников, установленная ст. 5.28–5.34 КоАП РФ, значительно отличается в меньшую сторону от минимальной суммы штрафа за нарушение трудового законодательства, установленной ст. 5.27 КоАП РФ. Очевидно, что обоснованность установления такого различия в размерах штрафов за нарушение коллективных и

индивидуальных трудовых прав крайне негативно влияет на обеспечение и адекватную защиту коллективных трудовых прав работников.

Таким образом, законодателю следовало бы внести соответствующие поправки в ст. 5.28–5.34 КоАП РФ, приведя минимальные размеры штрафов за нарушение коллективных трудовых прав в соответствие с минимальными размерами, установленными ст. 5.27 КоАП РФ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Киселев И.Я. Трудовое право России и зарубежных стран. Международные нормы труда. –М.: Изд-во Эксмо, 2005. –608 с.
2. Куренной, А.М. Право рабочих и служащих на участие в управлении производством и его гарантии: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 1978. –19 с.
3. Куренной А.М. Правовые вопросы участия трудящихся в управлении производством. –М.: Изд-во МГУ, 1983. –96 с.
4. Куренной А.М. Производственная демократия и трудовое право. –М.: Изд-во МГУ, 1989. –216 с.
5. Куренной А.М. Производственная демократия: теория и практика правового регулирования: Автореферат диссертации доктора юридических наук. –М., 1989. –48 с.
6. Маврин А.П. Правовые средства управления трудом на предприятии. –Л.: Издательство Ленинградского университета, 1989. –144 с.
7. Морозов Н.Г. Повышение роли трудящихся в управлении производством на предприятии. – В кн.: Хозяйственная реформа, труд, право. –М., 1969. –367 с.
8. Никитин Д.П. Участие трудящихся в управлении производством. –М.: Профиздат, 1976. –64 с.
9. Прохоров В.Т. Участие трудящихся в управлении производством (правовые формы). –М., 1977. – 176 с.;
10. Смирнов О.В. Эффективность правового регулирования организации труда на предприятии. –М.: Юрид. лит., 1968. – 184 с.
11. Хохлов Е.Б. Экономические методы управления и трудовое право. –Л.: Издательство Ленинградского университета, 1991. –208 с.
12. Шахов В.Д. Механизм самоуправления трудового коллектива (организационно – правовые вопросы). –Свердловск: Изд-во Урал, 1990. –204 с.
13. Зайкин А.Д. Участие трудовых коллективов в управлении производством. –М.: Изд. Московского университета, 1980. –207 с.

© Д.С. Слюсарев, ( dmitry.slyusarev@gmail.com ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



# ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ПРИ ОТПРАВЛЕНИИ ПРАВОСУДИЯ В РОССИИ

## PROBLEMS OF THE PRACTICE OF ELECTRONIC DOCUMENT CIRCULATION IN THE ADMINISTRATION OF JUSTICE IN RUSSIA

*I. Usenkov*

### Annotation

The article deals with some practical aspects of e-justice in the Russian Federation. The author analyzes the problems of technical and regulatory nature. Some shortcomings of the regulatory norms in the sphere of e-justice, preventing its dissemination, are revealed. The author offers some reforms and the forecast of development of electronic justice in Russia.

**Keywords:** e-justice, transparency, access to justice, electronic signature, electronic image of the document.

*Усенков Иван Алексеевич*  
*Волгоградский*

*государственный университет*

### Аннотация

В статье рассмотрены некоторые практические аспекты электронного правосудия в Российской Федерации. Автором проанализированы проблемы технического и нормативного характера. Выявлены некоторые недостатки регламентирующих норм в сфере электронного правосудия, препятствующие его распространению. Автором предложены некоторые реформы и прогноз развития электронного правосудия в России.

### Ключевые слова:

Электронное правосудие, прозрачность, доступность правосудия, электронная подпись, электронный образ документа.

Реалии современного мира заставляют динамично изменяться все сферы жизни общества, в том числе отношения, связанные с реализацией права. Одна из самых косных и медленно трансформирующихся систем – система правосудия – сегодня в Российской Федерации претерпевает существенные изменения. Уже давно начались прогрессивные изменения в системе арбитражных судов. "Электронное правосудие" в арбитраже является реальностью, причем реальностью, пусть и не лишенной недостатков, но все же корректно и эффективно функционирующей.

В 2017 году система подачи документов в электронном виде была законодательно введена для судов общей юрисдикции, но пока не получила столь широкого распространения. Данное исследование ставит своей целью определить ключевые преимущества и недостатки электронного правосудия в том виде, в котором оно существует сегодня, понять, в каком направлении оно будет развиваться, какие технические и правовые барьеры в данной сфере существуют.

Система ГАС "Правосудие" в России существует еще с 2006 года, на ее разработку и внедрение было потрачено 3,5 млрд рублей. Однако наиболее важным и прорывным событием стало создание возможности обращения в суд в электронной форме. Этой реформы пришлось

ждать существенно дольше: система заработала лишь 01 января 2017 года. При этом, например, в Сингапуре подача документов в суд в электронном виде возможна с 1997 года, а обязательна с 2000 года. Все граждане, которые не имеют возможности произвести необходимые действия самостоятельно, обращаются в центры, аналогичные отечественным МФЦ, где получают содействие.

Конечно, понятие электронного правосудия куда шире, чем подача документов в суд в электронном виде (электронное правосудие представляет собой способ и форму установленных процессуальными законами действий, которые базируются на применении в деятельности органов судебной системы информационных технологий, в том числе взаимодействие судов, граждан и организаций в электронном виде). Однако для граждан и организаций именно эта составляющая является наиболее важной. Опережение арбитражными судами судов общей юрисдикции в развитии электронного документооборота не удивительно, ведь необходимость является главным двигателем прогресса. В условиях высокой нагрузки на арбитражи внедрение электронных составляющих обеспечения правосудия стало простым и эффективным решением многих проблем.

Суды общей юрисдикции, оказавшись в положении догоняющего, во многом копируют готовые решения су-

дов общей юрисдикции, причем не всегда делают это с должной степенью качества, хотя бы потому, что сама система ГАС "Правосудие" имеет большое количество изъянов и не до конца готова к поставленной перед ней современными реалиями задаче. Само по себе восприятие опыта системы арбитражных судов не является чем-то достойным порицания, однако необходимо учитывать как особенности отношений, складывающихся при отправлении правосудия судами общей юрисдикции, так и обращать внимание на опыт зарубежных стран [2, С. 53].

На практике же возникает большое количество проблем, обусловленных как несовершенством регулирующих те или иные процедуры норм, так и неточностями, и нарушениями при их применении. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от "09" сентября 2012 года № 3 "О внесении изменений в некоторые постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации" закрепило возможность уведомления сторон о назначенных судебных заседаниях с помощью sms-сообщений [3]. Прогрессивный характер данного установления, на первый взгляд, не может быть оспорен. Более того, в том же постановлении указывается, что для применения подобной формы извещения сторон необходимо их письменно выраженное согласие.

С другой стороны, практика показывает, что согласия сторон могут пренебречь и направлять уведомления sms-сообщением в том случае, если другая сторона предоставит суду номер мобильного телефона. Кроме того, возможность направления sms-сообщений слабо согласуется с положениями статьи 113 ГПК РФ, согласно которым средства связи могут быть использованы лишь в том случае, если можно с точностью зафиксировать факт доставки или вручения соответствующего извещения конкретному адресату. Очевидно, sms-сообщения такой возможности не дают.

Сложной и неоднозначной проблемой является баланс между транспарентностью в судебном производстве и защитой персональных данных и частной жизни граждан. Если при публикации текстов судебных актов арбитражными судами изначально был выработан подход, согласно которому по общему правилу удаление информации из текстов не допускалось, то суды общей юрисдикции долгое время тщательно исключали из своих актов персональные данные, даты и денежные суммы. С одной стороны, это способствовало конфиденциальности сведений, которые не все граждане и организации готовы были выносить на всеобщее обозрение. С другой стороны, трудно сказать, в чем заключался смысл публикации судебных актов в таком виде, поскольку никакой практической полезности они не имели.

14 июня 2017 года Президиум ВС РФ принял "Положение о порядке размещения текстов судебных актов на

официальных сайтах Верховного суда РФ, судов общей юрисдикции и арбитражных судов в информационно-телекоммуникационной сети Интернет" [4]. В соответствии с данным документов при публикации судебных решений из их текстов не должны исключаться данные об имени, фамилии и отчестве осужденного, истца и ответчика, судей, прокуроров и адвокатов, а также фигурирующие в деле денежные суммы.

Несмотря на резкую критику указанных нововведений со стороны апологетов абсолютизации права на неприкосновенность частной жизни, на наш взгляд, данное преобразование является безусловно прогрессивным и влекущим исключительно благоприятные последствия.

Не менее важным представляется вопрос о безопасности при работе с данными при подаче документов в электронном виде. Так, согласно проведенным исследованиям, только 6% сайтов государственных органов Российской Федерации гарантируют защиту обмена данными для пользователей, более половины ресурсов функционируют, не имея абсолютно никакой веб-защиты [8, С. 5]. В подобной ситуации судебный документооборот выглядит наименее защищенным, так как в силу своей важности имеет повышенные риски подвергнуться атакам со стороны злоумышленников.

В судах общей юрисдикции предусмотрена возможность подачи заявлений в суд путем заполнения интерактивной формы, что полностью соответствует принципу доступности правосудия: в такой форме автоматически определяются ряд параметров, которые гражданину указывать уже не придется, а значит – вероятность того, что суд может оставить заявление без движения по причине его несоответствия требованиям закона к содержанию снижается. К сожалению, данная возможность остается не реализованной во многих судах Российской Федерации, что связывается с недостаточным материальным и организационным обеспечением деятельности судов общей юрисдикции.

И все-таки ключевым препятствием к доступности для граждан электронного документооборота являются чрезмерные требования к форме электронных документов. Порядок, согласно которому должны подаваться документы в электронном виде в суды общей юрисдикции был утвержден приказом Судебного департамента при Верховном Суде

Российской Федерации от 27.12.2016 года № 251 и устанавливает, что документы должны подаваться либо как электронные документы, которые подписываются усиленной квалифицированной электронной подписью, либо в виде электронных образов документов, которые заверяются электронной подписью [6].

На наш взгляд, такая норма является весьма спорной. При подаче документов в электронном виде в суды общей юрисдикции достаточно электронного образа документа, электронная подпись не требуется. Учитывая тот факт, что количество предпринимателей и юридических лиц, имеющих электронную подпись, существенно выше, чем количество обладающих ею граждан, логика судебной инстанции становится попросту недоступной. Напомним, что проблема установления субъекта, направляющего документ, не стоит, поскольку изначально необходима идентификация через верифицированную учетную запись на портале "Госуслуги". Подобная ситуация допускает позицию, согласно которой необходимость электронной подписи для подачи документов в электронном виде в суд общей юрисдикции – только барьер, с помощью которого судебная система огораживается от потока электронного документооборота, к которому суды общей юрисдикции, очевидно, еще не готовы.

Сложности возникают и при реализации отдельных процессуальных норм. С самого введения возможности подачи документов в суды общей юрисдикции в электронном виде встал вопрос о том, каким образом должны направляться копии заявления и приложенных к нему документов другой стороне. Арбитражный процессуальный кодекс возлагает обязанность по направлению указанных документов заказным письмом с уведомлением на истца, в связи с чем никаких проблем для электронного документооборота не возникает, достаточно лишь дополнительно приложить доказательство направления в виде электронного образа документа.

Гражданский процессуальный кодекс же закрепляет, что истец прикладывает к заявлению копии в соответствии с количеством ответчиков и третьих лиц, и необходимое количество копий документов, которые у ответчиков и третьих лиц отсутствуют. В дальнейшем судья самостоятельно направляет или вручает эти копии ответчикам и третьим лицам.

Очевидно, что эти требования распространяются и на случаи подачи заявления в электронном виде, однако никаких копий на бумажных носителях у судьи в этом случае нет.

*Сразу после реформы 1 января 2017 года судебная практика выработала несколько подходов к разрешению подобных ситуаций:*

1. Суды самостоятельно распечатывали иски и приложенные к ним документы и направляли ответчикам и третьим лицам;
2. Другие суды принимали заявления к производству и направляли истцам требования направить нужные копии ответчикам и третьим лицам;
3. Третья позиция заключалась в том, что прямое

требование закона о приложении необходимого количества копий не выполнено, поэтому судьи оставляли иски без движения.

По мнению представителей судейского сообщества, наиболее корректным решением данной ситуации было бы направление копий по электронной почте [1, С. 236]. К сожалению, указанное применимо лишь к тем случаям, когда у суда есть информация об адресах электронной почты ответчиков и третьих лиц, причем не просто указанных истцом, но подтвержденных надлежащими документами (например, адреса электронной почты, самостоятельно указанные ответчиком в договоре с истцом). Относительно иных случаев сами судьи придерживались мнения, что приложение копий документов в печатном виде необходимо, а значит, иск, поданный без них, должен быть оставлен без движения.

Постановление Пленума Верховного Суда РФ от "26" декабря 2017 года № 57 "О некоторых вопросах применения законодательства, регулирующего использование документов в электронном виде в деятельности судов общей юрисдикции и арбитражных судов" немного смягчило позицию по рассматриваемому вопросу. В соответствии с его пунктом 12, если дело рассматривается в соответствии с гражданским процессуальным законом, на стадии подготовки дела к судебному разбирательству суд устанавливает истцу срок для направления ответчикам и третьим лицам копий заявления и приложенных к нему документов [5].

Конечно, этот подход является более ориентированным на заявителя, чем указанные выше. Однако всех противоречий он не снимает.

◆ *Во-первых*, истец вынужден направлять документы в печатном виде ответчикам и третьим лицам, что в соответствии с законом его обязанностью не является. То есть подать документы в суд можно проще – в электронном виде, но зато необходимо направить их всем ответчикам и третьим лицам (коих зачастую бывает даже более 10).

◆ *Во-вторых*, сам факт участия в документообороте печатных документов обесценивает сущность электронного правосудия.

◆ *В-третьих*, не понятен механизм контроля за соблюдением истцом этой своей обязанности, поскольку на стадии подготовки к судебному разбирательству суд уже не может оставить исковое заявление без движения. Какой должна быть санкция суда, Пленум ВС РФ не пояснил.

В 11 пункте названного постановления Пленум ВС РФ устанавливает правила относительно направления копий для административного процесса. Так, если административный истец не обладает государственными и

иными публичными полномочиями, ему не нужно ни направлять копии административного искового заявления с приложениями ответчику (потому что в соответствии с КАС РФ это его право, а не обязанность), ни прилагать копии при подаче заявления в суд (такое требование в КАС РФ отсутствует).

В определении о принятии административного искового заявления, поданного в электронной форме, к производству суд требует у административного ответчика и заинтересованного лица сообщить ему адрес электронной почты, на который самостоятельно направляет документы. Если эта обязанность в установленный срок не исполнена. Суд может воспользоваться адресом электронной почты, указанной на официальном сайте либо взять его из дела, в котором административный ответчик или заинтересованное лицо, обладающие государственными или иными публичными полномочиями, участвовали ранее.

Если же административное исковое заявление подается административным истцом, обладающим государственными или иными публичными полномочиями, он самостоятельно направляет его копии и копии приложенных документов.

На наш взгляд, такой подход является наиболее корректным. На более сильную сторону, обладающую публичными полномочиями, возложено большее количество обязанностей, она несет большее количество рисков, в то время как граждане и организации от обязанности направления копий или предоставления их в печатном виде суду освобождены. Не стоит при этом игнорировать тот факт, что извлечение адреса электронной почты стороны из ранее рассмотренных судебных дел и направление документов по нему обладает большой долей условности и, в конечном счете, не может считаться надлежащим уведомлением.

Еще одним крайне важным вопросом является предоставление квитанции об уплате государственной пошлины. Процессуальный закон требует, чтобы к исковому заявлению был приложен ее оригинал. Цель данного положения очевидна – иначе можно одну квитанцию использовать многократно, поскольку сведений о конкретном деле она не содержит.

В этой связи необходимо такое разрешение ситуации, при котором одновременно сохранится суть электронного правосудия и возможностей для злоупотреблений не появится. В постановлении Пленума Верховного Суда РФ N 57 установлено, что документы, которые подтверждают соблюдение процессуальных условий обращения в суд (в том числе, документ, подтверждающий уплату государственной пошлины, а кроме него – доку-

мент об образовании представителя, доверенность и ордер адвоката) могут быть затребованы судом в подлиннике либо в виде заверенной копии. Если сторона не выполнит требование суда, исковое заявление будет оставлено без движения.

Очевидно, что чтобы данное правило выполняло цель, для которой было создано: предотвращение случаев использования одного и того же документа об уплате пошлины несколько раз, судам необходимо запрашивать оригинал документа при каждой подаче иска. В чем тогда заключается смысл электронной подачи заявления, сказать трудно.

На наш взгляд, решение у этого вопроса довольно простое, кроме того, оно уже апробировано арбитражными судами. Пленуму ВС РФ следовало установить, что в документе, подтверждающем уплату государственной пошлины, должно содержаться указание на конкретное дело. Например, имя либо наименование ответчика по делу. Это воспрепятствовало бы многократному использованию платежных документов и не противоречило бы сути электронного документооборота.

Документ об образовании представителя, доверенность и ордер могут быть представлены в первое судебное заседание. Оставление дела без рассмотрения, если отсутствуют оригиналы этих документов, является абсолютно излишней мерой.

В Российской Федерации последнее десятилетие ознаменовано развитием электронных технологий при осуществлении правосудия. Будучи созданным как факультативный инструмент, облегчавший работу аппаратов судов, электронное правосудие стало неотъемлемой частью действующей судебной системы.

При этом приходится констатировать, что на данный момент применение электронных технологий в арбитражных судах и судах общей юрисдикции происходит на качественно различном уровне. В арбитражах создана пусть не безупречная, но эффективно функционирующая система электронного правосудия, которая включает в себя и подачу электронных документов, непротиворечиво регламентированную.

Система судов общей юрисдикции движется в том же направлении, однако на данный момент нельзя сказать, что электронное правосудие в судах общей юрисдикции – свершившийся факт. Основные препятствия на пути к массовому использованию электронной подачи документов – обязательное требование использование электронной подписи, а также требования по направлению документов в печатном виде ответчикам и третьим лицам, а также предоставлению оригиналов документов

об уплате государственной пошлины по требованию суда. Эти предписания не только создают излишние барьеры для использования возможностей электронного правосудия, но и ставят под сомнение сами его сущность

и необходимость в таком виде. Считаем, что устранить эти препятствия несложно, Верховный суд должен учесть их при составлении последующих своих постановлений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бочкарев А.Е. Отдельные проблемы реализации электронного правосудия в гражданском процессе (на примере судов Владимирской области) / А.Е. Бочкарев // Современные тенденции развития гражданского и гражданского процессуального законодательства, и практики его применения. – 2017. – №4. – С. 233–238.
2. Ельчанинова Н.Б. Перспективы внедрения электронного правосудия: правовые проблемы обеспечения информационной безопасности / Н.Б. Ельчанинова // Общество: политика, экономика, право. – 2017. – № 7. – С. 50–53.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.02.2012 N 3 "О внесении изменений в некоторые постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации": [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс". URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_125959/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_125959/) (дата обращения 05.05.2018).
4. Постановление Президиума Верховного Суда РФ от 27.09.2017 "Об утверждении Положения о порядке размещения текстов судебных актов на официальных сайтах Верховного Суда Российской Федерации, судов общей юрисдикции и арбитражных судов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет": [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс". URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_280272/4a706f2009fbff58e6db61f1b7c303a0a01ac900/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_280272/4a706f2009fbff58e6db61f1b7c303a0a01ac900/) (дата обращения 05.05.2018).
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 26.12.2017 N 57 "О некоторых вопросах применения законодательства, регулирующего использование документов в электронном виде в деятельности судов общей юрисдикции и арбитражных судов": [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс". URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_286321/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286321/) (дата обращения 05.05.2018).
6. Приказ Судебного департамента при Верховном Суде РФ от 27.12.2016 N 251 "Об утверждении Порядка подачи в федеральные суды общей юрисдикции документов в электронном виде, в том числе в форме электронного документа": [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс". URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_209690/2ff7a8c72de3994f30496a0ccbb1ddafdadff518/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209690/2ff7a8c72de3994f30496a0ccbb1ddafdadff518/) (дата обращения 05.05.2018).
7. Решетняк В.И. Электронное правосудие в гражданском процессе Сингапура / В.И. Решетняк // Российский юридический журнал. – 2012. – № 2. – С. 75–80.
8. Рябцева Е.В. Правовая модель информационного общества через призму доступности правосудия / Е.В. Рябцева // Информационное право. – 2016. – № 3. – С. 4–7.

© И.А. Усенков, ( [usenivan@yandex.ru](mailto:usenivan@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Волгоградский государственный университет



## К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ, СОДЕРЖАНИЯ И ЗНАЧЕНИЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, СМЯГЧАЮЩИХ УГОЛОВНОЕ НАКАЗАНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

ON THE ISSUE OF THE SPECIFICS  
OF THE LEGAL NATURE, CONTENT  
AND SIGNIFICANCE OF CIRCUMSTANCES  
THAT MITIGATE THE CRIMINAL  
PUNISHMENT OF CIRCUMSTANCES

*A. Filimonov  
I. Filimonov*

### Annotation

The article is devoted to one of the most important institutes of criminal and legal science, namely the institution of circumstances that mitigate criminal punishment.

The authors analyzed the legal norms and domestic criminal legislation, as well as law enforcement practice in this area. Questions were considered regarding the interpretation of circumstances that mitigate criminal punishment, as well as the problematic issues of the imposition of punishment by the courts.

In the course of the study, a formal logical method was used, a system analysis of the norms of Russian legislation, comparative jurisprudence.

The authors come to the conclusion that it is necessary to legislatively consolidate the concept of circumstances that mitigate punishment, as well as the need to legislatively expand their list. At the same time, the system of mitigating circumstances determines a number of problematic issues, taking into account the presence of exceptional circumstances in it. As such circumstances, first of all, one should consider the circumstances characterizing the person and his behavior during the commission of the crime.

**Keywords:** circumstances that mitigate criminal punishment, the appointment of punishment, criminal responsibility, the identity of the offender.

**Филимонов Андрей Анатольевич**  
Преподаватель,  
Владивостокский филиал  
ФГКОУ ВО "ДВЮИ МВД России"  
**Филимонов Иван Анатольевич**  
К.ю.н., ст. преподаватель,  
Владивостокский филиал  
ФГКОУ ВО "ДВЮИ МВД России"

### Аннотация

Статья посвящена одному из важнейших институтов уголовно – правовой науки, а именно институту обстоятельств, смягчающих уголовное наказание.

Авторами проведен анализ правовых норм и отечественного уголовного законодательства, а так же правоприменительной практики в данной области. Были рассмотрены вопросы относительно толкования обстоятельств, смягчающих уголовное наказание, а так же проблемные вопросы назначения наказания судами.

В ходе проведения исследования использовался формально–логический метод, системный анализ норм российского законодательства, сравнительное правоведение.

Авторы приходят к выводу о необходимости законодательного закрепления понятия обстоятельств, смягчающих наказание, а также необходимости законодательного расширения их перечня. В тоже время система смягчающих наказание обстоятельств определяет ряд проблемных вопросов, с учетом наличия в ней исключительных обстоятельств. В качестве таковых обстоятельств в первую очередь следует рассматривать обстоятельства, характеризующие личность и его поведение в период совершения преступления.

### Ключевые слова:

Обстоятельства, смягчающие уголовное наказание, назначение наказание, уголовная ответственность, личность преступника.

Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 года №63–ФЗ (далее – УК РФ) руководствуясь принципами гуманизма, справедливости, индивидуализации средств уголовно–правового воздействия содержит ряд специальных норм, которые предусматривают возможность смягчения уголовного наказания при их назначении судом. Исходя из того, что назначение судом наказания объективно выступает заключительным этапом правосудия, для достижения задач уголовного судопроизводства и соблюдения указанных выше принципов уголовного права, одним из важных вопросов является учет обстоятельств, смягчающих наказание.

В теории уголовного права и в уголовном законе обстоятельствам, смягчающим наказание, уделяется значительное внимание, что свидетельствует об их важном уголовно–правовом значении. Однако дискуссионными остаются вопросы, нужно ли и как именно конкретизировать в законе уголовно–правовое значение обстоятельств, смягчающих наказание. В Общей части УК РФ не приведено понятие обстоятельств, смягчающих наказание, а также не указано их влияние на наличие исследуемых обстоятельств на вид и размер наказания, назначаемого судом виновному лицу. Данное обстоятельство приводит к возникновению ситуаций, когда суды недооценивают, а

иногда вообще не учитывают при назначении наказания обстоятельства, смягчающие наказание, предусмотренные Уголовным Законом или, наоборот, осуществляют их расширительное толкование, признают, смягчающими наказание, обстоятельства, не предусмотренные УК РФ без какой-либо мотивации такого решения.

По своему предназначению данная группа обстоятельств должна помогать суду правильно произвести оценку общественной опасности совершенного преступления, с учетом личности виновного, а также причин, которые способствовали совершению преступления.

Доктрина уголовного права на сегодняшний день не содержит единство мнений, относительно вопроса правовой природы смягчающих наказание обстоятельств. В качестве дискуссионного вопроса также признается и само толкование данного института. Понятие обстоятельств, смягчающих наказание является одной из составляющих основы гуманизации наказания в российской юридической науке, и раскрывается в особенностях индивидуализации наказания с учетом обстоятельств, смягчающих наказание виновного [1].

К примеру, некоторыми авторами такие обстоятельства называются как обстоятельства смягчающие и отягчающие вину, и должны рассматриваться в сочетании друг с другом [2]. В свою очередь, Малинин В. Б. и Измаков В. А., определяют отягчающие и смягчающие обстоятельства как степень вины [3]. При этом А. А. Ильин рассматривает данных обстоятельства с точки зрения общественной опасности деяния [4].

На наш взгляд, оба подхода являются верными, поскольку по своему предназначению обстоятельства, смягчающие вину, способны повлиять на выбор наказания, а, следовательно, и на саму ответственность. Ответственности без наказания не бывает, поэтому применение подобного соотношения по аналогии, считается вполне оправданным, и не вызывает определенных сложностей.

Исходя из сказанного, определим уголовно-правовое соотношение и место исключительных обстоятельств в системе элементов смягчения наказания.

Так, А. Л. Иванов пишет: "Как бы мы ни пытались продрать имеющийся в законе перечень смягчающих обстоятельств, он никогда не может стать исчерпывающим, так как сочетания определенных признаков конкретного преступления, личности виновного и других обстоятельств настолько индивидуальны, специфичны и вместе с тем многообразны, что их невозможно вписать в определенную схему" [5]. В то же время, отмечает А. В. Денисова, "было бы весьма целесообразно и правомерно установить примерный перечень исключительных обстоятельств" [6].

Смягчение наказания возможно на разных стадиях его реализации, при назначении, после назначения, но до начала его исполнения и в период отбывания наказания. Основанием же смягчения наказания являются такие обстоятельства, которые с объективной стороны характеризуют его реализацию с учетом задач уголовного зако-

нодательства, а также принципов уголовной ответственности, и целей наказания [7].

Обстоятельства, смягчающие наказание, обладают своей системой. Однако по данному вопросу имеются некоторые разногласия в научной литературе. Так, ряд авторов рассматривает систему обстоятельств, смягчающих наказание посредством ее элементов, в которую включаются:

- ◆ обстоятельства, смягчающие наказание, которые перечислена в ст. 61 УК РФ;
- ◆ правила назначения наказания при досудебном соглашении о сотрудничестве (ст. 62 УК РФ);
- ◆ исключительные обстоятельства, нашедшие отражение в ст. 64 УК РФ;
- ◆ правила назначения наказания при вердикте присяжных заседателей (ст. 65 УК РФ);
- ◆ правила назначения наказания за неоконченное преступление (ст. 66 УК РФ);
- ◆ условное осуждение (ст. 73 УК РФ);
- ◆ условно-досрочное освобождение от наказания (ст. 79 УК РФ);
- ◆ замена неотбытой части наказания более мягким видом или размером наказания (ст. 80 УК РФ);
- ◆ освобождение, сокращение или замена наказания его более мягким видом в результате акта амнистии (ч. 2 ст. 84 УК РФ);
- ◆ освобождение, сокращение или замена наказания его более мягким видом в результате акта помилования (ч. 2 ст. 85 УК РФ);
- ◆ признаки привилегированных составов преступлений статей Особенной части УК РФ (ст. ст. 106–108, 113–114 УК РФ).

Кроме того, указанная система средств, направленная на смягчение наказания, включает также элементы, при помощи которых образуется институт испытания (ст. ст. 73, 79 УК РФ), и нормы статьей 82, 82<sup>1</sup>, 93 УК РФ.

Однако, на наш взгляд, такая система смешивает элементы, которые присущи различным институтам и соответственно ее нельзя признать оптимальной.

Также существует подход, при котором к группе смягчающих относят "иные" обстоятельства. Например, в силу ч. 2 ст. 22 УК РФ психическое расстройство, не исключающее вменяемости, учитывается судом при назначении наказания. Данный фактор является обстоятельством, смягчающим наказание. Если действия организатора или подстрекателя, направленные на предотвращение доведения преступления исполнителем до конца, не привели к этому, то согласно ч. 5 ст. 31 УК РФ, предпринятые ими меры могут быть признаны судом смягчающими обстоятельствами при назначении наказания [8].

По нашему мнению, перечисленные в ст. 61 УК РФ смягчающие обстоятельства являются безусловными и должны учитываться обязательно, а указанные в ст. 22 и ч. 5 ст. 31 УК РФ – применяются по усмотрению суда.

Считаем, что отнесение названных норм в систему элементов смягчения наказания обоснованно. В целом в

данной группе элементов смягчения правоприменитель, определяя виновному наказание, руководствуется положениями Закона, который предусматривает отступление от общих правил, предоставляя возможность суду смягчить меру уголовно-правового воздействия, закрепленную конкретной санкцией статьи Особенной части [9].

Одно из таких правил состоит в назначении наказания ниже низшего предела, изложенное в ст. 64 УК РФ. Отметим, что основания назначения наказания в соответствии со ст. 61 и ст. 64 УК РФ могут быть одними и теми же, и их разграничение является одной из задач нашего исследования.

Практически привилегированные составы Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации являются частными случаями исключительного смягчения, но, наряду с ними, в Общей части Кодекса предусмотрена возможность исключительного смягчения в соответствии со ст. 64 УК РФ [10].

Таким образом, все вышеназванные элементы создают определенную систему смягчения наказания, закрепленных, в Уголовном кодексе Российской Федерации [11].

Исходя из вышеизложенной классификации элементов смягчения наказания, исключительные обстоятельства, являясь основанием применения ст. 64 УК РФ, позволяют существенно снижать карательный потенциал наказания до начала его отбывания, при этом суд не ограничен формализованными пределами смягчения.

По нашему мнению, при изучении данной проблемы необходимо сделать акцент не на порядке назначения наказания в соответствии со ст. 64 УК РФ, а на основании такого смягчения, как исключительные обстоятельства. Согласно ч. 1 ст. 64 УК РФ исключительными признаются как те обстоятельства, которые связаны с целями и мотивами преступления, ролью виновного, его поведением во время или после совершения преступления, так и другие обстоятельства, существенно уменьшающие степень общественной опасности преступления, а равно активное содействие участника группового преступления раскрытию этого преступления [12].

Заслуживает особого внимания позиция М. Г. Ушаковой, которая состоит в том, что смягчающие обстоятельства делятся на основные, особо смягчающие и исключительные.

К последним автор относит только обстоятельства, относящиеся к поведению виновного во время совершения преступления, а именно:

а) совершение преступления при нарушении условий правомерности необходимой обороны; задержания лица, совершившего преступление; крайней необходимости, обоснованного риска, исполнения приказа или распоряжения;

б) исключительную противоправность поведения потерпевшего (насилие, издевательство, тяжкое оскорбление), явившегося поводом для совершения преступления [13].

Исходя из сказанного выше, представляется закономерным рассмотреть черты и обстоятельства характеризующие личность преступника, которые могут быть учтены при индивидуализации уголовной ответственности и быть признанными исключительными.

На практике в качестве иных смягчающих обстоятельств (ч. 2 ст. 61 УК РФ), связанных с личностью, наиболее часто встречаются такие обстоятельства, как "отсутствие судимости"; "совершение преступления впервые" и др. [14] Кроме того, можно встретить следующие виды смягчающих вину обстоятельств:

- ◆ несовершеннолетие: смягчение наказания несовершеннолетним уже предусмотрено в законе, это обстоятельство и не должно выделяться в качестве исключительного;

- ◆ признание вины;

- ◆ активное содействие в расследовании преступления. Например, когда действия и умысел были направлены на перемещение средств содержащих наркотические вещества, путём его незаконной перевозки с одного населённого пункта в другой, где планируется завершение процесса изготовления наркотического средства. Указанные обстоятельства совершения преступления должны быть достоверно установлены материалами уголовного дела и подтверждены приведёнными в приговоре доказательствами, что в данном конкретном случае исключает необходимость квалификации действий как незаконное изготовление и хранение наркотического средства [15];

- ◆ беременность: признание беременности в качестве смягчающего обстоятельства объясняется желанием проявить заботу о нормальном развитии будущего ребенка. Гуманное отношение к беременной женщине наличествует даже в случае неблагоприятного завершения беременности еще до вынесения приговора, а учет самого факта беременности является обязанностью суда. Вместе с тем считаем, если на момент вынесения приговора обвиняемая не являлась беременной, а забеременела после совершения преступления, то данное обстоятельство не может быть признано исключительным, а должно рассматриваться только как смягчающее обстоятельство;

- ◆ наличие малолетних детей у виновного. Стоит отметить, что наличие малолетних детей (до 14 лет) суд учитывает только в том случае, когда виновный надлежащим образом принимает участие в воспитании и содержании детей или если у суда есть все основания полагать, что он будет это делать после осуждения. При появлении малолетних детей после совершения преступления данную ситуацию следует рассматривать аналогично с беременностью: как смягчающее обстоятельство, не дающее основания признать его в качестве исключительного.

Об этом свидетельствует и судебная практика:

Обстоятельствами, смягчающими наказание подсудимому, суд признает в соответствии с п. "г, и" ч. 1 ст. 61 УК РФ явку с повинной, наличие несовершеннолетнего

ребенка, в соответствии с ч. 2 ст. 61 УК РФ – раскаяние в содеянном [16].

Рассмотрим смягчающие обстоятельства, которые наиболее часто в исследуемых приговорах признавались исключительными в совокупности с другими.

В соответствии с требованиями п.п. "и, з" ч. 1 ст. 61 УК РФ суд обоснованно признал явку с повинной, аморальное поведение потерпевшего, явившееся поводом для преступления, обстоятельствами смягчающими наказание [17].

Так, из решения суда следует, что при назначении наказания осужденному М. судом учтено, что по месту жительства он характеризуется удовлетворительно, на учете у психиатра и нарколога не состоит, не судим, на иждивении имеет малолетних детей, что в соответствии с ч. 1 ст. 61 УК РФ суд отнес к смягчающим наказание обстоятельствам [18].

Аналогичные сомнения авторы высказывают и по отношению к "отсутствию судимости", "участию осужденного в боевых действиях", "пенсионному возрасту", "просьбе потерпевшего о снисхождении".

На иждивении у подсудимого находятся престарелые родители, больные близкие родственники, инвалиды и др., он выступает единственным кормильцем в семье. В данном случае отчетливо проявляется принцип гуманизма, а также приверженности государства при назначении наказания виновному минимизировать негативные последствия, отражающиеся на условиях жизни его семьи или близких людей [19].

Цели и мотивы, исходя из обстоятельств дела, должны наглядно свидетельствовать о том, что данное лицо не собиралось, не предполагало и не предвидело тех последствий, которые наступили.

Явка с повинной. Единственным случаем, когда явка с повинной не может быть признана в качестве законного повода для возбуждения уголовного дела, является установление факта физического или психологического воздействия на лицо, явившееся с повинной. Поскольку явка с повинной – юридический факт относительный, то есть зависящий от воли человека, то доказанное воздействие на его волю необходимо рассматривать, как обстоятельство, влекущее ничтожность свершившегося юридического факта. При наличии в материалах дела, явка с повинной рассматривается судом как смягчающее обстоятельство. Однако, судом могут учитываться и иные обстоятельства, которыми характеризуется личность виновного, такие обстоятельства также смягчают наказание и называются исключительными.

Судебная практика показывает, что судьи при назначении наказания применяют в качестве смягчающих наказания обстоятельства, которые прямо не указаны в норме ст. 61 УК РФ, но которые они предпочли бы признать таковыми. Такие обстоятельства характеризует "психофизиологические данные" личности.

"Правовой статус личности" характеризуют следующие обстоятельства, включаемые судами в совокупность

смягчающих обстоятельств, признаваемых исключительными, например отсутствие судимости. Непонятно, чем руководствуется суд, учитывая данное обстоятельство как смягчающее, а тем более исключительное, ведь подсудимый, больной наркоманией, не состоящий на учете в специализированных учреждениях, подвергает социум большей общественной опасности даже с точки зрения распространения заболеваний.

Возраст ("престарелый", "молодой") осужденного. Указанное обстоятельство принимается судом в качестве исключительного на основе обстоятельств дела. Престарелый возраст (лица пенсионного возраста часто не имеют нормального дохода, характеризуются плохим состоянием здоровья, нуждаются в помощи родственников, но ее им не предоставляют, и др.) учитывается судом, прежде всего, из гуманных соображений и минимальной общественной опасности личности таких людей. Молодому возрасту свойственны психофизиологические особенности несформировавшейся личности, а также зависимость подсудимого от внешних факторов. В то же время в приговорах не указывается, каким образом данное обстоятельство повлияло на общественную опасность совершенного виновным преступления.

Наличие работы (занятие общественно полезным трудом). Общественно полезная деятельность всегда поощряется и поэтому также часто подлежит учету судом при оценке личности. Однако не понятно, каким образом труд (работа, профессия) влияет на существенное смягчение наказания [20].

Особые заслуги перед государством и обществом. Наиболее высокие результаты в общественно полезной деятельности должны соответствующим образом учитываться, в том числе при оценке личности. В качестве примера лиц с заслугами перед обществом и государством могут выступать такие, как участник ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС; ветеран Великой Отечественной войны; ветеран боевых действий на Северном Кавказе и других вооруженных конфликтов; труженик тыла; участник блокады Ленинграда; видный общественный, спортивный или культурный деятель и т. д. Имеющиеся заслуги рассматриваются судом в качестве положительно характеризующих личность обстоятельств, однако ни в одном исследованном нами приговоре не содержится мотивировки о том, чем оно существенно уменьшает степень общественной опасности преступления [21].

Наличие семьи. Данное обстоятельство необходимо рассматривать исходя из обстоятельств дела, так как многие преступники имеют семью, но не каждый на этом основании отказывается от своих преступных намерений [22].

Трудное материальное положение. Названные обстоятельства суд учитывает в качестве исключительных при совершении преступлений, связанных с корыстными побуждениями. Иногда это обстоятельство сочетается с потерей кормильца (смерти супруга или близкого родственника).

Наличие ходатайства администрации (старейшин, командования войсковой части) о смягчении наказания. В данном случае, так же как и характеристика личности, юридически значимым может являться ходатайство о смягчении наказания со стороны юридических и физических лиц (общественности) при условии, что поведение виновного, как во время, так и после совершения преступления существенно снижает степень его общественной опасности. Иначе, такие ходатайства будут юридически необоснованны.

Для устранения рассмотренных выше проблемных вопросов, на наш взгляд, в первую очередь необходимо

законодательное закрепление понятия обстоятельств, смягчающих наказание, а также расширение их перечня. В тоже время система смягчающих наказание обстоятельств определяет ряд проблемных вопросов, с учетом наличия в ней исключительных обстоятельств. Мы считаем, что исключительными обстоятельствами, прежде всего, выступают характеристики лиц совершивших преступления, а так же обстоятельства, связанные с особенностями их поведения в момент совершения преступного деяния. При этом могут быть учтены личностные характеристики виновного, которые прямо не предусмотрены законодательством.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бавсун, М. В., Николаев, К. Д., Мишкин, В. Б. Смягчение наказания в уголовном праве: монография. / М.Н. Бавсун, К.Д. Николаев, В.Б. Мишкин. М., 2015. С. 35–48
2. Кругликов, Л. Д. Уголовное право о роли состояния опьянения в индивидуализации и дифференциации уголовной ответственности// Уголовное право и криминология. Материалы секции уголовного права и криминологии VI Международной научно-практической конференции "Кутафинские чтения" – "Гармонизация российской правовой системы в условиях международной интеграции" / отв. ред. А.И. Рагоз, И.М. Мацкевич. М.: Проспект, 2014. С. 764.
3. Малинин, В. Б., Измалков, В. А. Понятие обстоятельств, смягчающих наказание, и их классификация / В.Б. Малинин, В.А. Измалков// Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Право. 2016. №1–2 (18). С. 164.
4. Ильин, А.А. О средствах дифференциации уголовной ответственности в Общей и Особенной части УК РФ / А.А. Ильин // Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки. 2011. № 3 (17). С. 71.
5. Иванов, А.Л. Уголовное наказание, уголовная ответственность, меры уголовно-правового характера / А.Л. Иванов // Актуальные проблемы российского права. 2015. № 4. С. 167 – 174
6. Денисова, А.В. Межотраслевые правовые институты как средство обеспечения системности российского уголовного законодательства / А.В. Денисова. // Общество и право. 2011. № 1. С. 94–98.
7. Кашепов, В. П. Институт смягчения наказания при его назначении и исполнении // Комментарий судебной практики / под ред. К. Б. Ярошенко. М., 2014. Вып. 19. С. 206–223.
8. Тасаков, В.С. К вопросу о понятии смягчающих ответственность обстоятельств в российском уголовном законе / В.С. Тасаков // Вестник Московского университета МВД России. 2015. №11. С. 126.
9. Обухова, С. С. Учет при назначении наказания смягчающих обстоятельств, не указанных в законе / С.С. Обухова // IN SITU. 2016. №8. С. 23.
10. Практический комментарий к Уголовному кодексу РФ / Под ред. Х.Д. Аликуперова и Э.Ф. Побегайло., 2012. С. 429.
11. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. проф. А.И. Чучаева. М.: Контракт, 2012. 606 с.
12. Мифтахов, А. М. Индивидуализация наказания при его назначении с учетом исключительных обстоятельств в российском уголовном праве: дис. ... канд. юрид. наук. / А.М. Мифтахов. Н. Новгород, 2012. С. 171.
13. Ушакова, М. Г. Смягчающие наказание обстоятельства в уголовном праве России: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. / М.Г. Ушакова. М., 2002. с.28
14. Литвинов, Е. С. "Особые" смягчающие обстоятельства в российском уголовном законодательстве / Е.С. Литвинов // Российское право: Образование. Практика. Наука. 2015. №6 (90). С. 36.
15. Постановление суда кассационной инстанции Президиум Приморского краевого суда 5 марта 2018 года [Электронный ресурс]// <https://rospravosudie.com/court-primorskij-kraevoj-sud-primorskij-kraj-s/act-580939512/>
16. Приговор № 1–204/2016 от 19 сентября 2016 г. по делу № 1–204/2016 Шкотовский районный суд (Приморский край) [Электронный ресурс] // <http://sudact.ru/regular/doc/oEteyqWNjrd1>
17. Апелляционное определение дело № 22–1018/2018 г. Владивосток от "26" февраля 2018 года [Электронный ресурс]// <https://rospravosudie.com/court-primorskij-kraevoj-sud-primorskij-kraj-s/act-580786338/>
18. Постановление Президиума Приморского краевого суда кассационной инстанции 5 марта 2018 года [Электронный ресурс] <https://rospravosudie.com/court-primorskij-kraevoj-sud-primorskij-kraj-s/act-580939509/>
19. Савин, С. В. Проблемы учета личности виновного при назначении наказания / С.В. Савин // Вестник ОмГУ. Серия. Право. 2015. №1 (42). С. 226.
20. Мингалимова, М. Ф. Роль смягчающих обстоятельств при назначении наказания / М.Ф. Мингалимова // Законность. 2013. № 9. С. 51–55.
21. Воронин, В. Н. Индивидуализация наказания посредством смягчающих обстоятельств: вопросы судебной практики / В.Н. Воронин // Адвокат. 2014. № 5. С. 34–40.
22. Складов, С.В. Вина и мотивы преступного поведения. / С.В. Складов. СПб.: Юрид. центр Пресс, 2014. Монография, С. 55.

## РЕАЛИЗАЦИЯ ФССП РОССИИ ПОЛНОМОЧИЙ ПО КОНТРОЛЮ (НАДЗОРУ) В СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ВОЗВРАТУ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

### REALIZATION OF THE FBS OF RUSSIA OF POWERS TO CONTROL (SUPERVISE) IN THE SPHERE OF ACTIVITY ON THE RETURN OF ARREARS

*D. Shemarykina*

#### Annotation

The subject of the research are the norms of administrative law and the practice of their application, as well as the opinions of scientists in scientific proceedings that disclose the direction of activities for collection of overdue debt, since the state of the economic and social sphere in the Russian Federation directly depends on the quality of the work of the Federal Bailiff Service.

The purpose of the study is to research the administrative and legal status of the Federal Bailiff Service, as a federal executive body authorized by the Government of the Russian Federation to maintain the state register, control (supervise) the activities of legal entities that carry out activities for the repayment of overdue debt as a core activity included in the state register, the identification of the relationship of these legal norms with the sustainable socio-economic development of society, as well as making proposals for improving the legal regulation of this area of activity.

**Keywords:** Federal Bailiff Service, overdue debt, collectors, legislation, control, supervision, state register.

*Шемарыкина Диана Альбертовна*  
Аспирант,  
Финансовый университет  
при Правительстве РФ

#### Аннотация

Предметом исследования являются нормы административного права и практика их применения, а также изложенные в научных трудах мнения ученых, раскрывающие направление деятельности по взысканию просроченной задолженности, поскольку от качества работы ФССП России напрямую зависит состояние экономической и социальной сферы в Российской Федерации.

Целью исследования является изучение административно-правового статуса ФССП России, как федерального органа исполнительной власти, уполномоченного Правительством Российской Федерации осуществлять ведение государственного реестра, контроль (надзор) за деятельностью юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности, включенных в государственный реестр, выявление взаимосвязи указанных юридических норм с устойчивым социально-экономическим развитием общества, а также внесение предложений по совершенствованию правового регулирования данного направления деятельности.

#### Ключевые слова:

Федеральная служба судебных приставов, просроченная задолженность, коллекторы, законодательство, контроль, надзор, государственный реестр.

**П**роблемы совершенствования российского законодательства и правоприменительной практики, деятельности органов принудительного исполнения, а также вопросы, связанные с взысканием просроченной задолженности негосударственными организациями рассматривались в работах Ю.К. Осипова, В.Ф. Кузнецова, В.В. Яркова, Н.А. Панкратова, И.В. Решетникова, В.М. Шерстюка, М.Р. Загидуллина, М.А. Гурвича, И.В. Федосеевой, А.В. Закарлюка, М.А. Плюхиной, Н.Н. Бакуровой, В.А. Гуреева и др.

При этом можно отметить недостаточное внимание к исследованию указанного аспекта деятельности ФССП России в современной системе государственного управления и действия новых законодательных актов. Более того, конкретные результаты деятельности ФССП России свидетельствуют том, что предпринятые меры заметно отстают от реальности.

В отличие от работ указанных авторов в данном исследовании анализ проведен в условиях продолжающейся административной реформы органов государственной власти в Российской Федерации и существенного обновления правовой базы в области исполнительного производства, в том числе принятия нового Федерального закона от 03.07.2016 № 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" и других нормативно-правовых актов.

Специализированное законодотворчество в отношении направления деятельности о взыскании просроченной задолженности до 2014 года в России фактически от-

существовало, все действия коллекторских агентств должны были соответствовать имеющимся законодательным нормам.

Первым конкретным законодательным шагом на пути установления правовой регламентации порядка возврата долгов стало принятие Федерального закона от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)", статьей 15 которого "Особенности совершения действий, направленных на возврат задолженности по договору потребительского кредита (займа)" была предпринята попытка внести базовые ограничения при взаимодействии представителя кредитора с должником во внесудебном порядке в рамках договорных отношений из потребительского кредита (займа). Приведенная правовая норма во многом носила декларативный характер и, по существу, едва ли могла претендовать на сколько-нибудь полноценное регулирование обозначенного вида деятельности.

Как известно, в России взысканием просроченной задолженности активно занимаются коллекторские компании, которую начали свою деятельность в начале двухтысячных. Необходимость появления именно коллекторского подхода к взысканию задолженности по кредитам была связана прежде всего с ростом потребительского кредитования. К примеру, за три года (с 2003 по 2006 год) размер потребительских кредитов в России вырос примерно в десять раз.

Первые коллекторские организации были созданы самими же банками, которые хотели сосредоточиться на своей профильной деятельности и не заниматься еще и взысканием денежных средств.

Банки стали работать с коллекторами по агентской схеме (заключали агентские договоры) или переуступая право требования долга по договору цессии. Эта схема чаще всего используется и сегодня.

Несмотря на то, что законодатель до сих пор так и не прибегнул к термину "коллекторская деятельность", в России это уже общепризнанный экономико-правовой феномен.

В юридической и экономической литературе приводится большое количество определений коллекторской деятельности, при этом суть всегда сводится к одному – законная профессиональная систематическая деятельность организации, нацеленная на возврат просроченной задолженности с использованием специализированных навыков и законных средств на досудебной стадии.

В силу различных обстоятельств коллекторские агентства с самого начала своей деятельности стали использовать агрессивные, а иногда противоправные ме-

тоды работы. В агентства принимались молодые люди, не обремененные моральными принципами, легко идущие на нарушение закона.

Под их жесткий прессинг попадали не только недобросовестные должники, но и люди, оказавшиеся в тяжелой жизненной ситуации, испытывающие финансовые трудности.

Средства массовой информации постоянно приводили примеры произвола коллекторских агентств. Например, шокирующий случай в Ульяновске, когда коллектор бросил в окно одного из тех, кто не платил по кредиту, бутылку с "коктейлем Молотова", в результате чего от пожара пострадал двухлетний ребенок 6.

У граждан уже сложился устойчивый стереотип: коллекторское агентство – это выбивание долгов противоправными методами и ничего больше.

Поэтому, когда в 2015 году в очередной раз встал вопрос о разработке специального "закона о коллекторах", его оппоненты заявляли, что необходимости в нем нет, и что уже существующие нормы, в частности, кодекс об административных правонарушениях, уголовный и гражданский кодексы вполне способны эту деятельность урегулировать.

Оказалось, что не способны, поскольку возникло много ситуаций, не поддающихся урегулированию действующими законодательными нормами. Например, сто звонков должнику за неделю – это нарушение или нет, или пятьдесят звонков? Либо человек пришел к вашим родственникам и рассказывает о ваших долгах – это нарушение или нет.

Кроме того, в связи с ежегодным ростом объемов потребительского кредитования и, как следствие, увеличения количества должников – физических лиц, права которых могут быть нарушены применением недобросовестных практик, связанных с возвратом просроченной задолженности, вопрос о государственном регулировании данной сферы за последние годы приобрел особую социальную значимость.

Как отмечалось ранее отдельными авторами издание отдельного федерального закона, регламентирующего действия по возврату долгов, осуществляемые кредиторами и другими лицами, а также регулирующего деятельность юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату долгов на постоянной основе, создаст условия для обеспечения надлежащей защиты прав должников – физических лиц 5.

С целью реализации указанной цели, в том числе в части установления способов взаимодействия между

кредитором, лицом, действующим от его имени и (или) в его интересах, и физическим лицом, в целях обеспечения защиты прав и законных интересов физических лиц, которые могут быть нарушены использованием недобросовестных методов взыскания в 2016 году принят Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" (далее – Федеральный закон, Закон).

Данный Закон даже и по состоянию на сегодняшний день остается весьма резонансным и широко обсуждаемым, поскольку касается такой серьезной проблемы как регулирование рынка взыскания просроченной задолженности и затрагивает интересы значительного количество граждан, что в свою очередь напрямую оказывает влияние на социально-экономические аспекты развития современного государства.

При этом, можно предположить, что то, чего ожидали и продолжают ожидать от принятия данного Закона – это, в первую очередь, установление жесткого государственного контроля за деятельностью по возврату просроченной задолженности как одного из наиболее социально острых факторов настоящей действительности, а также изменения порядка общения кредитора и должника, в том числе защиты прав и законных интересов должников-физических лиц.

На Федеральную службу судебных приставов (далее – ФССП России, Служба) Постановлением Правительства Российской Федерации от 19.12.2016 № 1402 "О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном осуществлять ведение государственного реестра юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности, и федеральный государственный контроль (надзор) за деятельностью юридических лиц, включенных в указанный реестр" возложены функции по ведению государственного реестра юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности (далее – государственный реестр), а также по контролю и надзору в установленной сфере деятельности З.

К началу 2017 года ФССП России был подготовлен и принят необходимый перечень ведомственных нормативных актов, которыми детально урегулирован весь процесс контроля за деятельностью юридических лиц, осуществляющих функции по взысканию просроченной задолженности, а также порядок формирования государственного реестра.

В рамках реализации этих функций Служба действует уже полтора года. Можно сказать, что на сегодняшний день стадия становления подразделений ФССП России в целом закончена, приобретен уже некоторый опыт и разработана определенная практика.

Обозначим основные итоги за прошедший год.

По состоянию на 01.01.2018 в государственный реестр юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности, в 40 субъектах Российской Федерации включено 170 юридических лиц (по состоянию на 01.06.2018 – 210, информация о включении юридического лица в государственный реестр размещается на официальном сайте такого юридического лица в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" 7 ).

Во включении в государственный реестр отказано 45 юридическим лицам, главным образом в связи с представлением неполного пакета документов и сведений, предусмотренных законодательством.

Исключены из государственного реестра 3 юридических лица (2 – на основании заявлений, 1 – в связи с ликвидацией).

В соответствии с ведомственной статистической отчетностью за 12 месяцев 2017 года территориальными органами ФССП России принято к рассмотрению 16 531 обращение с жалобой на действия коллекторов, из них: в отношении юридических лиц, включенных в государственный реестр – 5 820 (35,2 %); в отношении микрофинансовых организаций – 6 228 (37,7 %); в отношении кредитных организаций – 2 451 (14,8 %); в отношении иных лиц – 2 032 (12,3 %).

По результатам рассмотрения признаны обоснованными 806 обращений, в том числе 430 обращений в отношении юридических лиц, включенных в государственный реестр, и 376 – в отношении юридических лиц, не включенных в государственный реестр.

В рамках реализации полномочий административной юрисдикции должностными лицами территориальных органов ФССП России возбуждено 868 дел об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 14.57 КоАП РФ "Нарушение требований законодательства о защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности", в том числе 27 – за незаконное осуществление лицом, не включенным в государственный реестр юридических лиц по ч. 4 ст. 14.57 КоАП РФ 1 .



Судами рассмотрено 466 материалов, виновные лица привлечены к ответственности в виде административного штрафа на сумму общую сумму 14 350 тыс. руб. Производство по 64 административным материалам прекращено в связи с отсутствием состава административного правонарушения.

Анализ показал, что судебная практика по рассмотрению дел об административных правонарушениях, предусмотренных за нарушение требований законодательства о защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности, в отношении юридических лиц, включенных в государственный реестр, и микрофинансовых организаций, складывается в целом положительно для ФССП России.

Вместе с тем по результатам рассмотрения административных материалов в отношении кредитных организаций для ФССП России судебная практика продолжает складываться неоднозначно.

Судами за 12 месяцев 2017 года в отношении кредитных организаций рассмотрено 13 дел об административных правонарушениях по ч. 1 ст. 14.57 КоАП РФ, из них только три кредитные организации привлечены к ответственности в виде административного штрафа на общую сумму 100 тыс. руб., производство по 10 административным делам прекращено в связи с отсутствием состава административного правонарушения.

Кроме того, должностными лицами территориальных органов ФССП России в соответствии со ст. 19.7 КоАП РФ за непредставление в государственный орган (должностному лицу) сведений (информации) составлено 148 протоколов об административных правонарушениях.

Основная часть возникающих вопросов связана с пробелами в федеральном законодательстве, в частности, с отсутствием нормы, предусматривающей наличие у должностных лиц ФССП России правовых оснований по требованию информации, необходимой для установления состава административного правонарушения, предусмотренного ст. 14.57 КоАП РФ, а также с отсутствием в Федеральном законе № 230-ФЗ прямого указания на обязательность исполнения требований должностных лиц ФССП России, осуществляющих контроль (надзор) за деятельностью юридических лиц, занимающихся возвратом просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности.

Также помимо указанных проблем, актуален вопрос о единстве правовых основ деятельности по возврату просроченной задолженности и её правовых последствий за нарушение Федерального закона № 230-ФЗ.

Установленные Федеральным законом правила совершения действий, направленных на возврат просроченной задолженности физических лиц, распространяются на все субъекты данных правоотношений (как на профессиональных коллекторов, так и на кредитные организации, не кредитные финансовые организации, иные организации и граждан), при этом правовые основы деятельности по возврату просроченной задолженности (в том числе перечень требований и запретов) Федеральный закон устанавливает исключительно в отношении профессиональных коллекторов.

В связи с чем Федеральная служба судебных приставов, действующая в рамках новых для себя функций, столкнулась с рядом проблем, главная из которых это то, что Службе не хватает полномочий, чтобы должным образом реагировать на жалобы и обращения граждан по поводу нарушения их прав.

Как известно, Федеральный закон № 230-ФЗ, помимо юридических лиц, чья деятельность по взысканию просроченной задолженности является для них основной и которые включены в государственный реестр, дает возможность заниматься данной деятельностью и другим юридическим лицам, для которых она не является основной – это кредитные и микрофинансовые организации (далее – МФО).

При этом, как было отмечено выше, по состоянию на 01.01.2018 количество профессиональных коллекторских агентств составляет 170 организаций, тогда как количество участников государственного реестра МФО – около 2 300 организаций. При этом в настоящее время МФО активно осуществляют действия по возврату просроченной задолженности, в связи с чем в соответствии с ведомственной статистической отчетностью более 50 % обращений граждан по поводу нарушений Федерального закона № 230-ФЗ касаются именно деятельности МФО и кредитных организаций.

Так, если в обращении идет речь о юридическом лице, включенном в государственный реестр, процедура рассмотрения обращения и сбора необходимой информации отработанная и понятная (имеется возможность досконально проверить все доводы и привлечь виновное лицо к ответственности), если же в обращении речь идет о кредитной, либо микрофинансовой организации, а таких обращений примерно половина, сразу же возникают проблемы, связанные с получением информации о деятельности указанных организаций.

Должностные лица территориальных органов ФССП России с целью реализации своих полномочий в случае необходимости также запрашивают необходимую информацию у этих организаций, руководствуясь Положением о Федеральной службе судебных приставов, утвер-

жденным Указом Президента Российской Федерации от 13.10.2004 № 1316 "Вопросы Федеральной службы судебных приставов" 4.

Официальная позиция ФССП России состоит в том, что проведение указанных действий необходимо для объективного и всестороннего рассмотрения обращений граждан, а также принятия процессуального решения в соответствии с нормами КоАП РФ.

Чаще всего в представлении информации кредитные организации и МФО отказывают, ссылаясь на то, что не являются субъектами контроля (надзора) со стороны ФССП России. Банки, помимо этого, также ссылаются на положение о банковской тайне.

Поскольку ФССП России придерживается другой позиции по данному вопросу, кредитные организации и МФО, отказавшиеся представить информацию, привлекаются Службой к административной ответственности по ст. 19.7 КоАП РФ.

Формирующаяся судебная практика по результатам рассмотрения дел данной категории неоднозначна. Судебные органы нередко прекращают их за отсутствием состава административного правонарушения. В результате права граждан нарушены, виновное лицо к ответственности не привлечено.

Несмотря на явный недостаток полномочий у Службы, количество поступающих в Службу обращений граждан по поводу нарушений Федерального закона № 230-ФЗ продолжает расти, хотя уже не в таком количестве, как в первом полугодии 2017 года.

Все обращения рассматриваются в соответствии с Федеральным законом от 02.05.2006 № 59-ФЗ "О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации" с учетом особенностей, установленных Федеральным законом от 26.12.2008 № 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" 2.

В ходе проверки доводов, изложенных в обращениях на действия коллекторов, и по результатам проведенных внеплановых проверок установлено, что наиболее часто допускаемые нарушения – это превышение количества телефонных звонков; превышение количества текстовых, голосовых и иных сообщений; не уведомление должников о привлечении иного лица для осуществления взаимодействия; контакты с третьими лицами либо лицами, не имеющими задолженности, но номера телефонов, которых указаны в первичном договоре займа как контактные заёмщиков; нарушение условий отдельных способов взаимодействия с должником; некорректное

общение с заявителями; оказание психологического давления на граждан-заёмщиков и третьих лиц; порча имущества граждан; угроза применения физической силы, убийством или причинения вреда здоровью; осуществление взаимодействия с третьими лицами при выраженном ими несогласии на подобное взаимодействие; отказ в принятии заявлений об осуществлении взаимодействия через представителя и иные.

Выявлены факты, когда в момент заключения договора займа заемщики, еще не имея просроченной задолженности, заранее подписывают соглашение о сроках и частоте взаимодействия, передачу сведений о просроченной задолженности и ее взыскании третьим лицам и т.д. (что является незаконным).

*Таким образом, с целью эффективного регулирования рынка взыскания просроченной задолженности необходима выработка единого подхода к решению различных вопросов, связанных с осуществлением ФССП России контрольно-надзорной деятельности, в том числе:*

- ◆ внесение изменений в Федеральный закон № 230-ФЗ, которые предусматривают обязательность исполнения требований должностных лиц ФССП России всеми органами, организациями, должностными лицами и гражданами, а также в КоАП РФ, которые наделяют должностных лиц ФССП России полномочиями по рассмотрению дел по данной категории административных правонарушений;

- ◆ наделение Службы новыми полномочиями по контролю (надзору) за деятельностью и других юридических лиц, для которых деятельность по возврату просроченной задолженности не является основной, а именно за кредитными и микрофинансовыми организациями (которые, на сегодняшний день можно сказать находятся вне правового поля).

В заключение необходимо добавить, что принятие Федерального закона № 230-ФЗ обусловило появление легально признанного вида профессиональной деятельности – взыскание просроченной задолженности.

Однако, правоприменительная практика показала ряд проблем, которые необходимо решать совместно со всеми заинтересованными лицами и органами государственной власти путем внесения предложенных выше изменений и дополнений в нормативно-правовые акты, регулирующих данную сферу деятельности.

При этом, следует отметить, что результаты исполнения исполнительных документов ФССП России, а также деятельность кредитных и микрофинансовых организаций по возврату просроченной задолженности, являются предметом критики как со стороны общественности, так и со стороны представителей всех ветвей государственной власти, главным образом, по ряду причин:

◆ отсутствие в обществе четко устоявшегося мнения об обязательности исполнения своих обязательств, самостоятельного исполнения судебного акта и акта иного органа;

◆ наличие задолженности, в том числе подтвержденной судебным актом, считается нормой, а именно в нашем обществе практически отсутствует порицание, когда должник не принимает мер к погашению долга, более того, по отдельным категориям, таким как взыскание задолженности по кредитам, административным штрафам даже одобрительно относятся к удачному уклонению от исполнения обязательств;

◆ отсутствие понимания такого факта, что должник по существу является правонарушителем (во-первых, нарушено чье-то право, которое восстановлено судом, во-вторых, должник не исполнил свою обязанность по само-

стоятельному исполнению контракта (договора), или судебного акта и в-третьих, в случае возбуждения исполнительного производства также в немалом ряде случаев не принимается мер к исполнению требований исполнительного документа в срок, установленный для добровольного исполнения требований исполнительного документа).

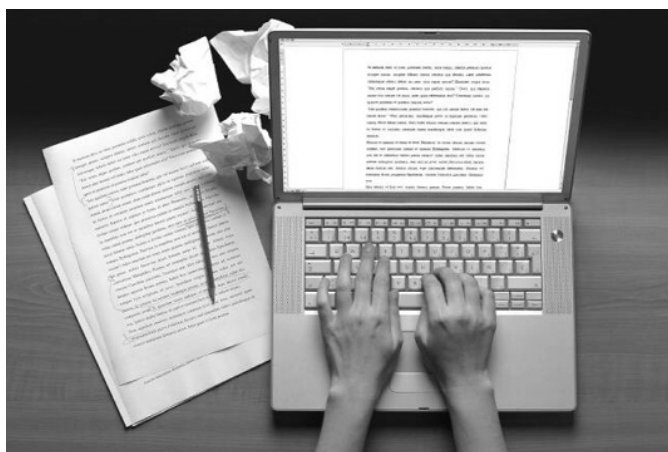
Таким образом, в обществе укрепились ошибочные стереотипы, которые требуют дальнейшего исправления, в том числе путем корректировки подхода законодателя к методу правового регулирования деятельности, касающейся возврата просроченной задолженности, в том числе с учетом представленных в данной работе мер, которые в дальнейшем приведут к устойчивому как социальному, так и экономическому развитию общества и государства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (часть 1), ст. 1.
2. Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" // Собрание законодательства РФ. – 2016. – № 27 (Часть I), ст. 4163.
3. Постановление Правительства РФ от 19.12.2016 № 1402 "О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном осуществлять ведение государственного реестра юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности, и федеральный государственный контроль (надзор) за деятельностью юридических лиц, включенных в указанный реестр" // Собрание законодательства РФ. – 2016. – № 52 (Часть V), ст. 7666.
4. Указ Президента РФ от 13.10.2004 № 1316 "Вопросы Федеральной службы судебных приставов" // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 42, ст. 4111.
5. Комментарий к Федеральному закону от 3 июля 2016 г. N 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" (постатейный) / Р.М. Ахмедов, О.С. Борисов, Е.Н. Кондрат и др. М.: Юстицинформ, 2017. 180 с.
6. Коллекторы берутся за "коктейль Молотова". Электронный ресурс. Режим доступа. <https://www.gazeta.ru/social/2016/01/28/8045303.shtml>.
7. Сведения, содержащиеся в государственном реестре юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности // Электронный ресурс. Режим доступа. [http://fssprus.ru/gosreestr\\_jurlic/](http://fssprus.ru/gosreestr_jurlic/).

© Д.А. Шемарькина, (shemarykina.d@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

**Abramov V.** – Doctor of Economics, professor, chief researcher of the Financial University under the Government of the Russian Federation

**e-mail** : valabr@yandex.ru

**Ahverdiev E.** – Volgograd state university

**e-mail** : erwin.gelli@mail.ru

**Androsova I.** – PhD of Political Sciences, associate professor, Plekhanov Russian University of Economics

**e-mail** : irenandros@yandex.ru

**Belousova E.** – Postgraduate Student, Bauman Moscow State Technical University

**e-mail** : borisov@bmstu.ru

**Budagov G.** – Postgraduate, SPbSEU

**e-mail** : boudagof@mail.ru

**Danilovich E.** – Postgraduate student, non-governmental educational private institution "Moscow Financial –Industrial University" Synergy"

**e-mail** : e.danilovich@bk.ru

**Djoldosheva D.** – PHD in economics, Kyrgyz–Russian Slavic University named after B.N. Eltchin

**e-mail** : ddjoldosheva@yahoo.com

**Efimova Yu.** – Deputy director for Legal Affairs and Regime of Municipal Unitary Enterprise "Vodokanal", postgraduate student, Baikal state University

**e-mail** : j.s.efimova@gmail.com

**Fiapshev A.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Moscow, Finance University under the Government of the Russian Federation

**e-mail** : fiapshev@rambler.ru

**Filimonov A.** – Lecturer of the Vladivostok Branch of the Federal State Educational Establishment of the Russian Federation for the "Twenty Russian Interior Ministry"

**e-mail** : andrei\_84-05@mail.ru

**Filimonov I.** – Senior Lecturer of the Vladivostok Branch of the Federal State Educational Establishment of the Russian Federation for the "Twenty Russian Interior Ministry"

**e-mail** : 178303@mail.ru

**Gerasimova I.** – Teacher, Institute of transport, service and tourism, Nizhegorodskaya oblast, R.p. Vorotynets

**e-mail** : irinaGera1990@yandex.ru

**Gudkov A.** – Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VEI of the FSIN of Russia

**e-mail** : gudkovaniv@yandex.ru

**Ignatev A.** – Researcher, PKU research institute of the Federal Penal Correction Service

**e-mail** : ignatev\_lekha@mail.ru

**Ilyas A.** – Doctor of economics, professor of JSC "Financial Academy", Republic of Kazakhstan

**e-mail** : akilbeki.iliyas@mail.ru

**Kiurdzhidu R.** – Postgraduate student, Peoples Friendship University of Russia

**e-mail** : Ber110s@icloud.com

**Kot M.** – Lecturer, Kuban State University

**e-mail** : mikot5@yandex.ru

**Krivozubov A.** – PhD student, Institute of State and Law Russian Academy of Science

**e-mail** : a.krivozubov@outlook.com

**Kuczkowska N.** – Candidate of economic Sciences, associate Professor, Financial University under the government of the Russian Federation

**e-mail** : Nk2@list.ru

**Kuznetsov E.** – Post-graduate student of marketing Department of G.V. Plekhanov Russian University of Economics

**e-mail** : mbtr@bk.ru

**Lupandina O.** – Assistant Professor, Rostov-on-Don, Southern Federal University

**e-mail** : oalupandina@sfedu.ru

**Mamedrzaeva G.** – Postgraduate student, Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation (RASHIGS), the Northwest Institute of Management

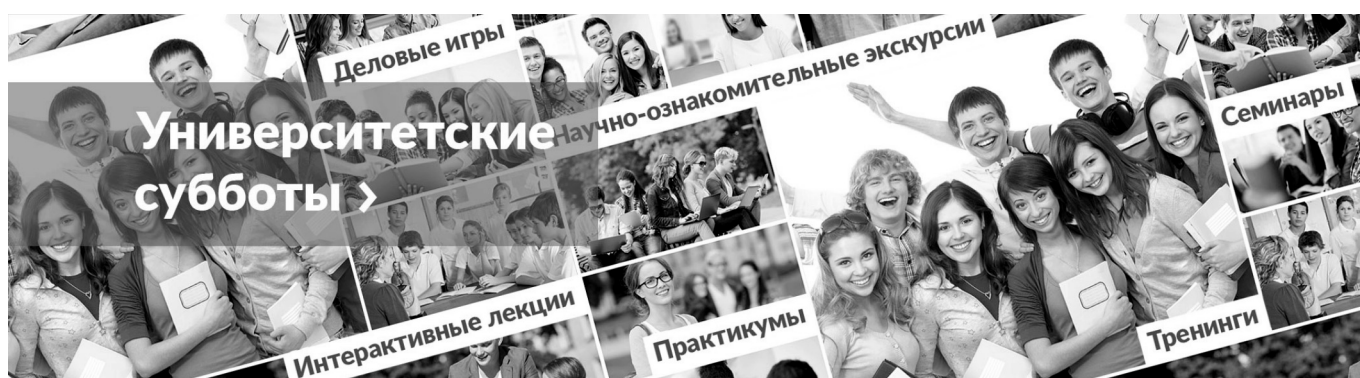
**e-mail** : lawyer23031991@mail.ru

**Marchenko A.** – Moscow state Institute of international relations

**e-mail** : lady-g-unit@list.ru

**Melnikov M.** – Moscow Aviation Institute (National Research University)v

**e-mail** : melnikov\_mv@bk.ru



**Mishchenko V.** – Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor VUI FSIN of Russia

**e-mail** : vyacheslav-mischenko@mail.ru

**Mikhailina S.** – Ph.D. Student, State Social and Humanitarian University

**e-mail** : sve1993ta.ru@mail.ru

**Muslimov S.** – Kyrgyz–Russian Slavic University, Bishkek

**e-mail** : shmuslim50@mail.ru

**Novichihin P.** – The associate, Volgograd Academy of MIA of Russia

**e-mail** : p\_chih@mail.ru

**Pereverzeva N.** – Postgraduate, Moscow, Moscow University of Finance and Law, MFUA

**e-mail** : lawyertop@mail.ru

**Poliit–Zanizdra T.** – PhD student, Kuban State University

**e-mail** : tatiana.poliit@gmail.com

**Pushkarev M.** – Graduate student, Institute of state and law RAS; Lawyer

**e-mail** : maks74@list.ru

**Romenskii O.** – Ugra State University, Khanty–Mansiysk

**e-mail** : RomenskiyOV@icloud.com

**Runov A.** – Samara State Economic University (SGEU)

**e-mail** : runovAA@samng.ru

**Samoilov V.** – Doctor of pedagogical Sciences, candidate of military Sciences, Professor, expert in the field of migration

**e-mail** : solml@mail.ru

**Shemarykina D.** – Postgraduate of the Financial University under the Government of the Russian Federation

**e-mail** : shemarykina.d@mail.ru

**Skvortsov A.** – Ph.D. Law, St. Petersburg State University

**e-mail** : alexskvor@hotmail.com

**Slakaev A.** – Russian State University Of Justice, Privolzhsky Branch

**e-mail** : Slakaev.post@yandex.ru

**Slyusarev D.** – Post-graduate student of the Educational Trade Union Institution of Higher Education Academy of Labor and Social Relations

**e-mail** : dmitry.slyusarev@gmail.com

**Solovyova M.** – Expert on issues of citizenship of the Russian Federation

**e-mail** : solml@mail.ru

**Strizhova E.** – Senior teacher, Plekhanov Russian University of Economics Senior teacher, Plekhanov Russian University of Economics

**e-mail** : irenandros@yandex.ru

**Tereshchenko K.** – Siberian Federal University

**e-mail** : kirilltereshenko@mail.ru

**Tronin S.** – Candidate of economic Sciences, associate Professor, Financial University under the government of the Russian Federation

**e-mail** : Tron1977@rambler.ru

**Usenkov I.** – Volgograd state University

**e-mail** : usenivan@yandex.ru

**Vitko V.** – Hand. Jur. service, JSC "Firm" IT ". Information Technology"

**e-mail** : VVitko@it.ru

## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS



## Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

**За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.**

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

### Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускаются.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

### Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

### Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" ( e-mail: [redaktor@nauteh.ru](mailto:redaktor@nauteh.ru) ).