

ISSN 2223–2974



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 10 2019 (ОКТАБРЬ)

Учредитель журнала
Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Журнал издается с 2011 года.

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

А.В. Романов

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

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

Издатель:

Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»

Адрес редакции и издателя:

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

Тел/факс: 8(495) 755-1913

E-mail: redaktor@nauteh.ru

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

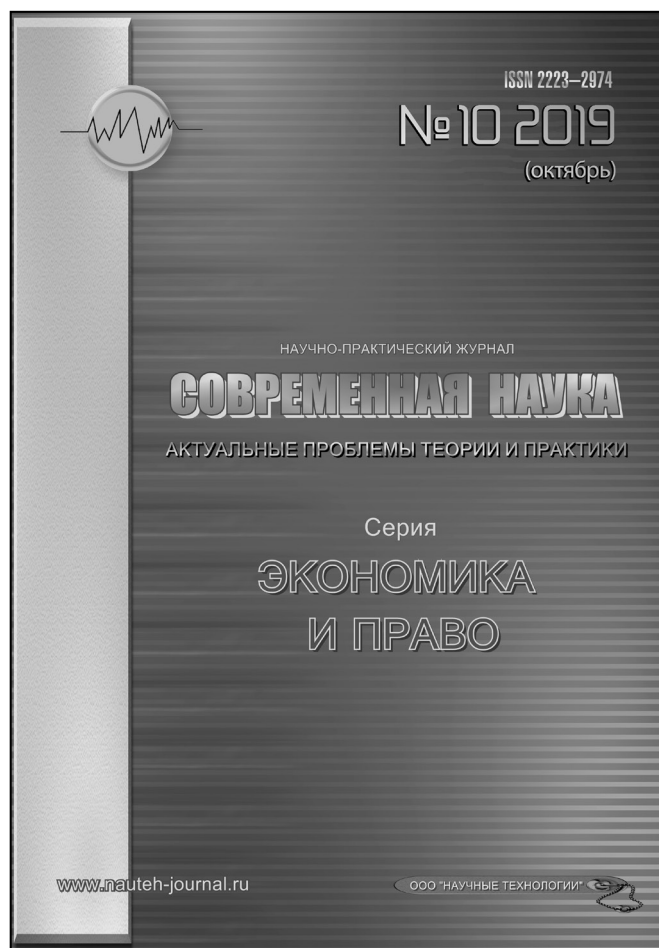
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере массовых коммуникаций,
связи и охраны культурного наследия.

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

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal

(BAK – 08.00.00, 12.00.00)



В НОМЕРЕ:

**ЭКОНОМИКА,
ПРАВО**

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

При перепечатке ссылка на журнал
«Современная наука:

Актуальные проблемы теории и практики» обязательна.

Журнал отпечатан в типографии

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

Подписано в печать 20.10.2019 г. Формат 84x108 1/16

Печать цифровая Заказ № 0000 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



Редакционный совет

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

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

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

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

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

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

Кобзарь-Фролова Маргарита Николаевна — д.ю.н.,
профессор, Институт Государства и Права РАН

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рыльская Марина Александровна — д.ю.н., доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации

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

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

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

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

Экономика

- Андреанова Н. В.** — Информационные посредники в системе государственных и корпоративных закупок
Andrianova N. — Information intermediaries in the system of public and corporate procurement 6
- Ачкасов Л. А.** — Слияние и поглощение: проблемы реализации
Achkasov L. — Mergers and acquisitions: implementation problems 13
- Вайсман К. И.** — Современные экономические угрозы и их пресечение
Weisman C. — Modern economic threats and their crossing 18
- Дыкин Д. Е.** — Логистика, как ключевой фактор обеспечения конкурентоспособности малого бизнеса в сфере интернет-торговли автозапчастями в Москве
Dykin D. — Logistics as a key factor in ensuring competitiveness of small business in field of Internet trade of automobile spare parts in Moscow 21
- Ельшин Л. А., Груничев А. С.** — Оценка взаимосвязи репутационного капитала и инвестиционной активности региона: методический инструментарий и его апробация
Elshin L., Grunichev A. — Evaluation of the relationship between reputational capital and investment activity of the region: methodological tools and its testing 27
- Жариков М. В.** — Универсальные подходы к определению устойчивого развития экономики
Zharikov M. — Universal approaches to defining an economy's sustainable development 38
- Кислова Е. А.** — «Умные контракты» при выполнении гособоронзаказа в сфере машиностроения
Kislova E. — «Smart contracts» when performing the state defense order in the field of mechanical engineering 43
- Колосов И. М.** — О приоритетной задаче государственных корпораций инвестировать в рабочие места для специалистов с высоким уровнем человеческого капитала
Kolosov I. — On the priority task of state corporations to invest in jobs for specialists with a high level of human capital 48
- Лентюгов Д. А.** — Анализ современных подходов к формированию систем управления бюджетными потоками муниципалитетов
Lentugov D. — Analysis of modern approaches to the formation management systems of municipal budget flow 54
- Лепихина О. Ю., Балтыжакова Т. И.** — К проблеме определения вида использования земель для целей кадастровой оценки
Lepikhina O., Baltyzhakova T. — To the problem of determining land use type for cadastral valuation 62
- Мусаева А. З., Кадиламагомедова А. О.** — Занятость и безработица как основные характеристики рынка труда
Musaeva A., Kadilamagomedova A. — Employment and unemployment as the main characteristics of the labor market 67
- Нугуманова Г. Р.** — Проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в международной практике
Nugumanova G. — Problems of commercialization of intellectual activity results in international practice 74
- Петров С. М.** — Преимущества и недостатки участия в предпринимательских сетях российских предприятий малого и среднего строительного бизнеса
Petrov S. — Advantages and disadvantages of participation in entrepreneurial networks of Russian enterprises of small and medium construction business 80
- Полухина К. Н.** — Типы и технологии бюджетирования в экономическом субъекте
Polukhina K. — Types and technologies of budgeting in an economic entity 86

Сафиуллин М. Р., Ельшин Л. А., Абдукаева А. А. — Оценка взаимосвязи циклических колебаний экономики макро- и мезоуровня: инструментарий и его апробация <i>Safullin M., Elshin L., Abdukayeva A.</i> — Assessment of the relationship between cyclical fluctuations in macro- and meso-level economics: tools and their testing. 91	Право
Фиапшев А. Б. — Потребительское кредитование и его роль на современном этапе социально-экономического развития Российской Федерации <i>Fiapshev A.</i> — Consumer loan and its role at the modern stage of socio-economic development of the Russian Federation. 102	Витко В. С. — Признаки понятия «форма произведения» (форма изложения мысли) <i>Vitko V.</i> — The basis of definition of the “form of the work” (the form of thought presentation). 126
Цао Ян, Сюй Цзяньхуа — Стратегические направления обеспечения конкурентного лидерства промышленности Китая <i>Cao Yang, Xu Jianhua</i> — Strategic directions to ensure competitive leadership of China’s industry ... 106	Вороненков Н. Д. — Роль арбитражных судов в осуществлении контроля и оказании содействия третейским судам <i>Voronenkov N.</i> — The role of arbitration courts in monitoring and facilitating arbitration 131
Чан Ву Туан — Политика стимулирования экспорта вьетнамских товаров на рынке стран-членов Европейского Союза (ЕС) <i>Tran Vu Tuan</i> — Policy to stimulate the export of vietnamese goods in the market of the European Union (EU). 111	Григоренко Ф. Р. — Реализация политики минимальных дивидендов в российском корпоративном праве <i>Grigorenko F.</i> — Implementation of a minimum dividend policy in Russian corporate law. 137
Чепухалина М. А., Манюшис А. Ю. — Роль стратегии корпоративной социальной ответственности в вопросах развития человеческого капитала компании <i>Chepuhalina M., Manyushis A.</i> — The role of corporate social responsibility strategy in the development of human capital of the company. 115	Гудков А. И., Красильщиков А. В., Мищенко В. И. — Проблемные аспекты правовой защиты интересов участников договора долевого участия в строительстве <i>Gudkov A., Krasilschikov A., Mishchenko V.</i> — Problem aspects of legal protection of interests of participants of the contract of participation in construction. 142
Шэнь Янь, Ма Тянь, Чжан Сюэцзюнь — Исследование стратегии оптимального распределения активов в портфеле ценных бумаг на основе безусловного математического ожидания на фондовом рынке Китая <i>Shen Yan, Ma Tian, Zhang Xuejun</i> — A Study on the Optimum Allocation Strategy of Portfolio Assets Based on the Absolute Expectations of China’s Securities Market 121	Зарецкий А. М. — Современные тенденции развития юриспруденции <i>Zaretsky A.</i> — Current trends in the development of law 147
	Зацепин М. Н., Зацепин А. М., Филиппова О. В. — Правовой анализ безопасности предпринимательства: социальная сущность и современное состояние <i>Zatsepin M., Zatsepin A., Filippova O.</i> — Legal analysis of business safety: social essence and current state. 151
	Зернов Д. А. — Права и обязанности акционеров при заключении экстраординарных сделок <i>Zernov D.</i> — The rights and duties of shareholders at the conclusion of extraordinary transactions 157
	Кадиев Т. А. — Сделки с заинтересованностью: новеллы законодательства <i>Kadiev T.</i> — Interested party transactions: novels of law. 160

Константинов А. А. — Некоторые вопросы упрощенного производства в международном коммерческом арбитраже <i>Konstantinov A.</i> — Some issues of the simplified production in the international commercial arbitration 164	Терехова В. В. — Предпосылки создания специальных административных районов в Российской Федерации и некоторые особенности правового регулирования деятельности субъектов предпринимательства в условиях данных районов <i>Terekhova V.</i> — Prerequisites for the creation of special administrative districts in the Russian Federation and certain features of legal regulation in the conditions of these areas of activity of business entities 186
Кузнецова Н. В., Рябова О. А., Кузнецова Н. А. — Замещающие сделки в отечественном гражданском праве <i>Kusnetcova N., Riabova O., Kusnetcova N.</i> — Substituting deals in Russian civil law 168	Толоконенко С. С. — Значение информационных технологий в реализации основных принципов гражданского процесса <i>Tolokonenko S.</i> — The importance of information technology in the implementation of the basic principles of civil procedure 191
Пугачев Н. С. — Развитие института корпоративного секретаря: сравнительно-правовой анализ <i>Pugachev N.</i> — Development of Corporate Secretary Institute: rather-legal analysis 172	Фирсов В. Г. — Процессуальный порядок избрания меры пресечения в виде домашнего ареста <i>Firsov V.</i> — Procedural order election of a preventive measure in the form of house arrest 195
Рачева Н. В., Балеевских Ф. В., Котов В. В. — Тактика очной ставки и личность обвиняемого <i>Racheva N., Baleevskikh F., Kotov V.</i> — Tactics of confrontation and the Person of the Accused 176	Челак А. В. — Совершенствование криминалистической методики расследования злоупотреблений в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд <i>Chelak A.</i> — Improving the forensic methodology for investigating abuses in the procurement of goods, work, services to meet state and municipal needs 200
Смахтин Е. В., Белоусов А. В. — Алгоритм оперативно-розыскной деятельности при раскрытии краж из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем <i>Smakhtin E., Belousov A.</i> — Features of operational-search activity at disclosure of thefts from clothes, a bag or other hand luggage which were at the victim 181	Информация Наши авторы. Our Authors 204 Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале 207

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОСРЕДНИКИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКУПОК

INFORMATION INTERMEDIARIES IN THE SYSTEM OF PUBLIC AND CORPORATE PROCUREMENT

N. Andrianova

Summary. The article presents the key aspects of the development of digital technologies in relation to the sphere of circulation, namely for the sphere of public and corporate procurement. Types of information intermediaries are considered, the characteristic and technology of work of electronic trading platforms is given, features of electronic intermediaries in public procurement system are opened. The statistical materials characterizing the activity of electronic trading platforms in the sphere of public procurement and corporate environment, their effectiveness and rating are presented. Positive dynamics of functioning of electronic platforms is noted, the factors constraining their development are defined and the directions of improvement of information services in the sphere of purchases are designated.

Keywords: digital technologies, information, information services, information logistics, information intermediaries, electronic platforms, public procurement, corporate procurement, information technology, procurement methods, contract system..

Андреанова Наталья Викторовна

*К.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права
andri.nv@mail.ru*

Аннотация. В статье представлены ключевые аспекты развития цифровых технологий применительно к сфере обращения, а именно для сферы государственных и корпоративных закупок. Рассмотрены виды информационных посредников, дана характеристика и технология работы электронных торговых площадок, раскрыты особенности электронных посредников в системе государственных закупок. Приведены статистические материалы, характеризующие активность электронных торговых площадок в сфере госзакупок и корпоративной среде, их результативность и рейтинг. Отмечена положительная динамика функционирования электронных площадок, определены факторы, сдерживающие их развитие и обозначены направления совершенствования информационных услуг в сфере закупок.

Ключевые слова: цифровые технологии, информация, информационные услуги, информационная логистика, информационные посредники, электронные площадки, государственные закупки, корпоративные закупки, информационные технологии, способы закупок, контрактная система.

Становление и развитие цифровой экономики — одно из современных и приоритетных направлений для большинства стран. Цифровая экономика представляет собой деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанные с ними продуктов и услуг. Распространение цифровых технологий определяет траекторию развития экономики и является следствием прорыва в области телекоммуникаций и систем обработки данных. Теперь, как частные лица, так и компании во всем мире связаны друг с другом по электронным каналам и это приводит к изменению принципов ведения бизнеса, к изменению основных характеристик делового бизнеса.

В эру цифровых технологий коммерческие и государственные предприятия все больше используют электронные системы для более эффективного и предсказуемого управления цепочкой своих закупок и продаж [1]. С каждым годом электронные закупки набирают популярность. Они дают возможность увеличить прибыль компаниям за счет продаж большему кругу покупателей, а также расширить географию поставок товаров и предоставления услуг.

Значимость информации возрастает не только в решении задач научно-технического прогресса и управления, но и во всех других сферах деятельности. Успех в работе любой компании, в первую очередь, основывается на наличии своевременной, достоверной и полной информации. Информация становится полноправным ресурсом, экономически важным фактором, таким же, как и традиционные — материальные, природные, трудовые, финансовые и энергетические ресурсы.

В связи с этим возрастает необходимость в получении информации о закупках в оперативном режиме. Данную задачу готовы взять на себя информационные посредники, предлагающие услуги поиска интересующих закупок, помощь в подготовке заявок и документации к тендерам, а также сопровождение в процессе электронного аукциона, конкурса или другого способа закупки. Они стараются привлечь поставщиков и заказчиков лояльной ценовой политикой на информационные услуги, акциями и дополнительным сервисом. Обработка и обмен информацией стали более мощным и эффективным средством ведения бизнеса, чем перемещение физических товаров.

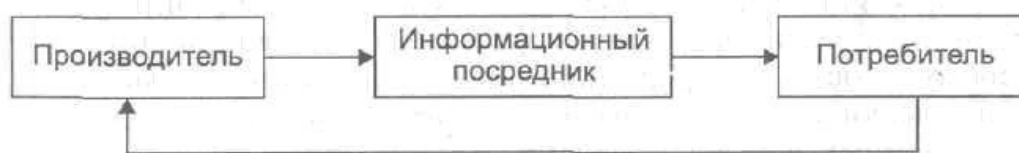


Рис. 1. Простейшая цепочка взаимодействия на рынке

Стоимость компаний все в большей степени определяется не ее материальными активами (здания, оборудование), а такими нематериальными активами, как люди, идеи, технологии, стратегии объединения и использования главных информационных ресурсов компании.

Расстояния исчезают. Любой человек может мгновенно связаться со своим клиентом в любой точке планеты. Теперь весь мир становится потенциальным клиентом. Перед бизнесом открываются огромные возможности.

Теперь мир не ограничен рамками регионов, но за счет этой свободы динамично развивается именно региональная экономика, которая получает огромные возможности для ведения бизнеса в соседних и дальних регионах.

Интерактивность становится важнейшим фактором успеха, и она ведет к существенным изменениям в ведении бизнеса. Преимущества в бизнесе получают те, кто может быстро реагировать на изменения на рынке и адаптироваться к новым условиям в реальном времени.

С ростом объемов информации, обычного посредника заменяет информационный. Необходимость в таких инфопосредниках, способных переработать этот поток данных в полезную информацию быстро растет [2].

Субъекты информационного рынка технологий отличаются тем, что в их составе, как правило, отсутствует оптовый посредник и потребитель должен иметь дело непосредственно с производителем, хотя контакт может (и это желательно) устанавливаться через рыночного информационного посредника, который из-за природы товара в меньшей степени тяготеет к формированию биржевых структур, нежели в иных компонентах рынка (рисунок 1).

Исследование роли и функций информационных посредников механизма их деятельности в сфере корпоративных и государственных закупок приобретает все большую актуальность.

Практически в каждом случае у лиц, принимающих решения в сфере государственных и муниципальных закупок, возникает необходимость выбора между раз-

личными вариантами закупки, учете собственных возможностей и средств, оценки надежности контрагента, понимания возникающих при этом рисков, а также поиска путей возможной защиты своих интересов в случае развития событий по неблагоприятному сценарию. Все это требует наличия определенного опыта и знаний, умения находить оптимальное решение среди множества возможных вариантов. Внедрение цифровых технологий значительно облегчает эти задачи. Важным субъектом на развивающемся рынке государственных закупок становится информационный посредник, внедряющий современные цифровые технологии на всех этапах логистической цепи.

Вместе с тем существуют и коммерческие тендеры, где правила устанавливаются сами заказчики — любые коммерческие структуры. Их действия не регламентируются, но и не должны противоречить Гражданскому кодексу РФ и Федеральному закону от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О защите конкуренции» [3], что обуславливается специфичностью и многообразием сфер бизнеса.

Оптимизация и совершенствование закупочных процедур как в сфере государственных, так и корпоративных закупок позволяет повысить эффективность закупки. Заинтересованность компании может быть также в продукции неспецифичной для ее деятельности, что создает трудности для самостоятельного изучения и анализа неизвестного сегмента рынка и выбора партнера. В этом также оперативно могут помочь информационные посредники.

Реальная практика электронного бизнеса позволяет говорить о расширении информационно-посреднической деятельности. Например, сделки между отдельными видами бизнеса, ранее заключаемые напрямую, теперь происходят на on-line рынках (электронных торговых площадках), кроме трансформированных форм посреднической деятельности появились новые формы посредничества. Сравнительная характеристика государственных и коммерческих тендеров представлена в таблице 1.

Электронная торговая площадка (ЭТП) — это сайт в сети интернет, на котором проводятся электронные

Таблица 1. Сравнение государственных и коммерческих тендеров

	Государственные тендеры	Коммерческие тендеры	Тендеры регулируемые 223-ФЗ
Регулирующий закон	44-ФЗ, ГК РФ (только конкурс и аукцион)	ГК РФ (только конкурс и аукцион)	223-ФЗ, ГК РФ (только конкурс и аукцион)
Способы закупок	Установлены законом, неизменны	Установлены заказчиком	Установлены положением заказчика, у всех разные
Порядок проведения закупок	Установлены законом, неизменны	Установлены заказчиком	Установлены положением заказчика, у всех разные
Свобода конкуренции	Участник может предложить эквивалент требуемому товару (по общему правилу)	Участник обязан предложить требуемый товар	Участник обязан предложить требуемый товар (с учетом антимонопольных ограничений)
Требования к участникам	Закрытый перечень требований	У каждого заказчика свой перечень требований	У каждого заказчика свой перечень требований
Порядок оценки заявок участников	Установлен законодательно	Установлен заказчиком	Установлен положением и документацией заказчика
Виды закупок в электронной форме	Аукцион	Любой способ закупок, установленный заказчиком	Любой способ закупок, прописанный в положении заказчика
Электронные площадки	5 утвержденных электронных площадок	Любая электронная площадка, например ОТС.RU	Любая электронная площадка, например ОТС.RU

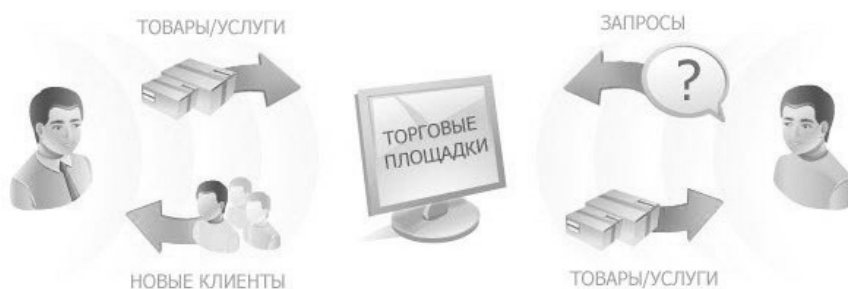


Рис. 2. Схема взаимодействия участников на ЭТП

аукционы (закупки). Электронная площадка сочетает в себе комплекс организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие заказчика (покупателя) и поставщика (продавца) (рисунок 2). Такое взаимодействие осуществляется посредством электронного документооборота [1].

По сути, в настоящее время, электронной торговой площадкой можно назвать любой Интернет-ресурс, с помощью которого заключаются сделки купли-продажи между покупателями и продавцами.

Посредником между заказчиком (покупателем) и поставщиком (продавцом) является оператор электронной площадки (владелец Интернет-ресурса).

Отчасти, работы, выполняемые информационными посредниками, соответствуют основным целям информационной логистики как таковой, а именно: обеспечить

необходимой информацией в нужном месте, в нужное время, необходимого содержания.

По сути, посредник сферы обращения заменяется информационным посредником, который принимает информацию для размещения, либо передает от одного субъекта другому.

Рассматривая данные изменения, подтолкнувшие к образованию и развитию информационного рынка и электронного бизнеса, можно также судить о динамичном развитии информационно-посреднической деятельности.

В настоящее время функционируют разнообразные электронные площадки:

1. Для системы государственных и корпоративных закупок Правительством Российской Федерации аккредитованы: ЗАО «Сбербанк-АСТ»,



MyShared
 АЭТП. Обучающий курс
<http://seminar.aetp.ru>
 © 2007 - 2012

Рис. 3. Характеристика электронной торговой площадки

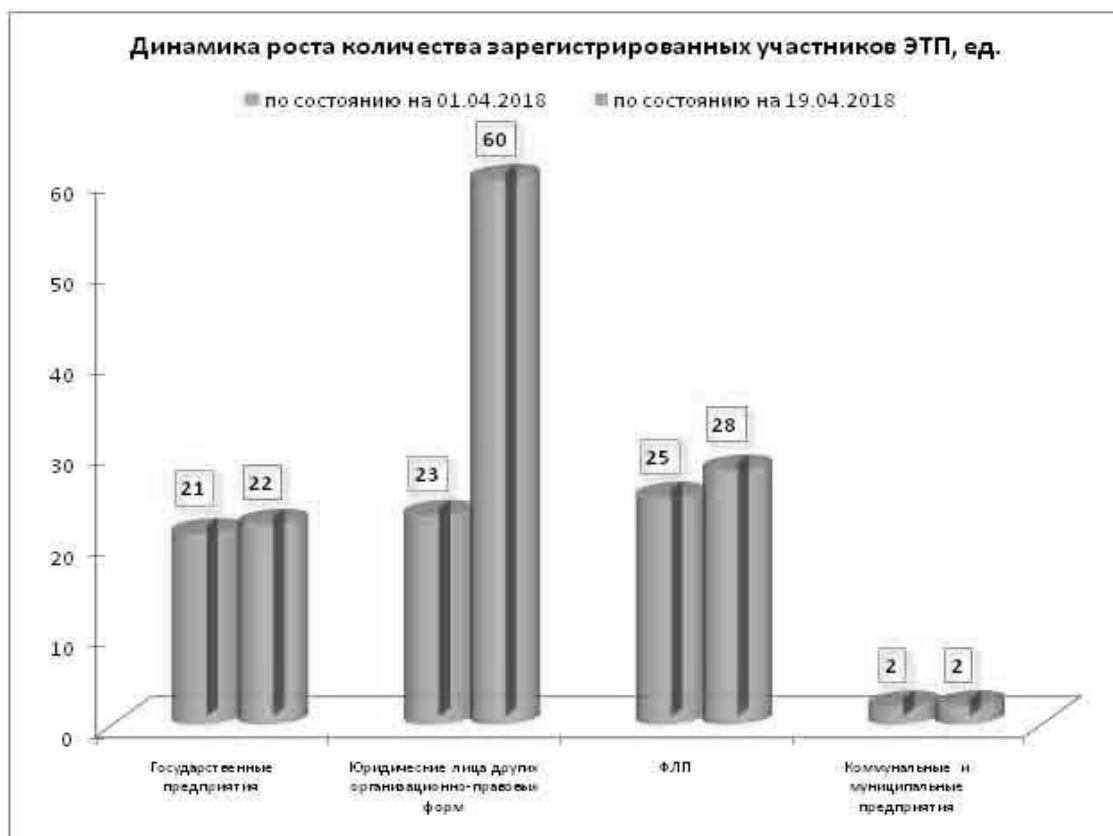
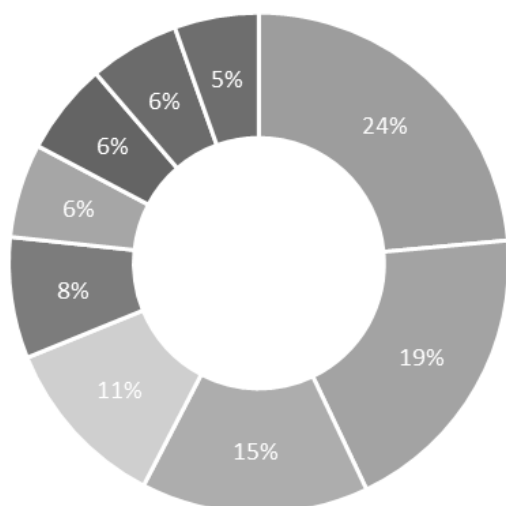


Рис. 4. Динамика роста количества зарегистрированных участников на электронных площадках



- «Электронная торгово-закупочная площадка ОАО «РЖД»
- Единая электронная торговая площадка
- ЭТП ГПБ
- B2B-Center
- ЭТП «ТЭК-Торг»
- РТС-тендер
- Фабрикант
- ЗАО «Сбербанк-АСТ»
- Электронная торговая площадка OTC-tender

Рис. 5. Доли электронных площадок по критерию количества лотов

Количество заключенных контрактов в разрезе электронных площадок



Стоимость заключенных контрактов в разрезе электронных площадок, млн руб.



Рис. 6. Доли электронных площадок по критерию количества заключенных договоров и контрактов

ООО «РТС-тендер», АО «Единая электронная торговая площадка», Российский аукционный дом, ЭТП Национальная Электронная Площадка, Агентство по Государственному заказу Республики Татарстан, Национальная электронная площадка АГЗ РТ.

2. Группы площадок (например, OTC RU, B2B, Норбит и другие).
3. Коммерческие торгово — закупочные системы (например, «АМС-Сервис», Аукционный Конкурсный Дом, ЭТП «KARTOTEKA /RU»).
4. ЭТП по реализации имущества.
5. Международные торговые системы.

Статистика относительно информационных посредников приведена в разрезе электронных площадок за 2018 год. На рисунке 4 видно, что происходит увеличение количества зарегистрированных участников на электронных площадках, наиболее значительный рост характерен для предприятий различных организационно — правовых форм.

На рисунке 5 дана характеристика электронных торговых площадок по количеству размещаемых на них лотов. Показатель размещаемых лотов отражает степень удовлетворения спроса клиентов по конкретной электронной площадке.

Процентное соотношение объемов размещения электронных аукционов на ЭТП



Рис. 7. Структура размещения заказов на проведение электронных аукционов

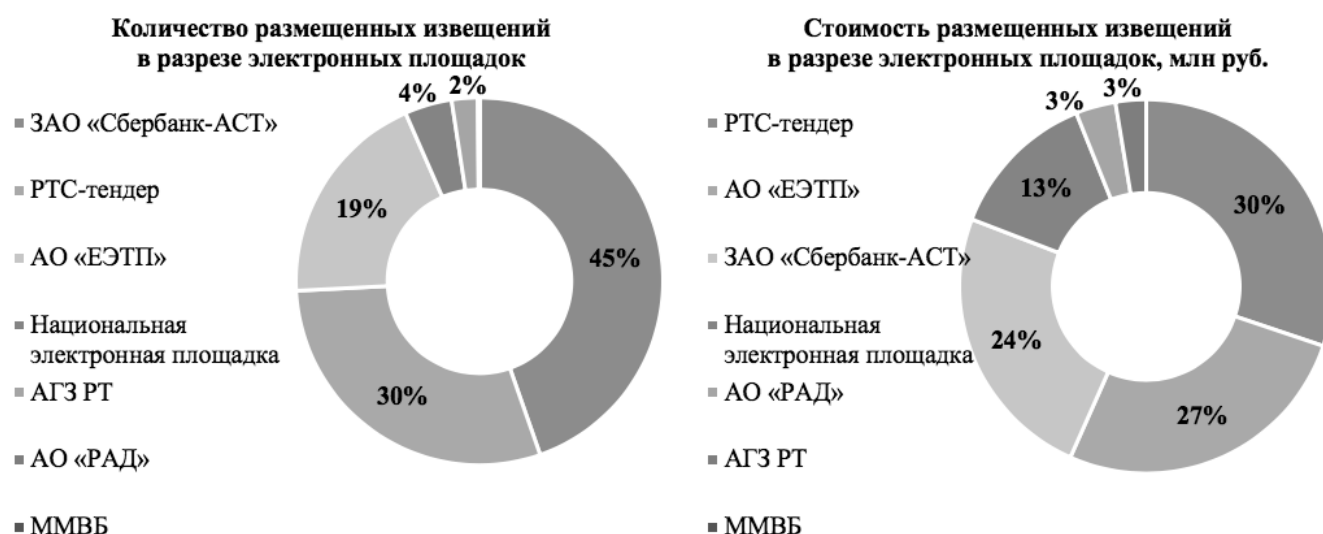


Рис. 8. Количество и стоимость заключенных контрактов в разрезе электронных площадок

Информационный посредник при организации своей деятельности может осуществлять ее в нескольких видах. Вид, отражает технологию организации деятельности информационного посредника в сети Интернет. В зависимости от видов различают: предприятия связи, операторы связи, сайты, страницы, домены, электронные и неторговые площадки.

Важным представляется соотношение электронных площадок в разрезе количества и стоимости заключенных контрактов. Это отражает степень удовлетворения спроса клиентов конкретной торговой площадкой.

Как видно из статистики, лидирующие позиции по всем трем показателям занимают крупные информа-

ционные посредники, электронные торговые площадки-ЗАО «Сбербанк-АСТ» и ООО «РТС-тендер», суммарно замещая около 70% соотношения показателей.

Наибольшим спросом на услуги электронных площадок пользуется такой способ закупки, как электронный аукцион. Это можно объяснить тем, что в системе государственных и муниципальных закупок внедрение цифровизации началось именно с этого способа закупки. Регламент регулирует понятие отобранных электронных площадок, операторы которых предложили лучшие проекты функционирования электронной площадки (предложение о проекте) для проведения открытых аукционов в электронной форме.

Таким образом, информационный посредник осуществляет управление информационными и финансовыми потоками между участниками информационного обмена для повышения его эффективности. Каждая электронная площадка стремится привлечь как можно больше заказчиков и поставщиков. Информация по количеству размещенных извещений и стоимости закупок представлена на рисунке 8.

Статистика подтверждает, что информация становится ценнейшим ресурсом в современной экономике. Ее перемещение и оказание информационных услуг становится более эффективным и востребованным, нежели работа в сфере добычи, производства и обращения товаров. В структуре активов компаний все больше растет доля нематериальных активов, таких как люди, идеи технологии, стратегии, объединения, несмотря на то, что данные активы тяжело поддаются оценке.

Таким образом, в настоящее время не только существуют специализированные инфопосредники (информационные «узлы», биржи, аукционы), но и начинается интеграция некоторых из них в так называемые «бизнес-узлы». Последние объединяют как производителей и потребителей товаров и услуг, так и компании, обеспечивающие многосторонний информационный обмен между участниками, при этом, каждый из этих элементов является неотъемлемой частью логистической цепи.

Посредник сферы обращения заменяется информационным посредником, который принимает информацию для размещения, либо передает от одного субъекта другому. Другими словами, ролью информационного посредника уже не является сводить стороны в одном месте. Роль информационного посредника заключается в налаживании взаимовыгодного для трех или для трех или более сторон информационного обмена, который стимулирует компании быстро и мгновенно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям информационного рынка.

Рассматривая данные изменения, подтолкнувшие к образованию и развитию информационного рынка и электронного бизнеса, можно также судить об образовании и развитии информационно-посреднической среды, которая требует готовности бизнеса к цифровой трансформации. При этом должен сложиться зрелый технологический сектор, а также должен постоянно расти спрос на цифровые технологии со стороны бизнеса и бюджетной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный портал «ЗакупкиHelp» [Сайт]. Режим доступа: <http://zakupkihelp.ru/> (дата обращения 18.09.2019 г.).
2. Семенихин, В.В. «Посреднические услуги», 3-е издание, переработанное и дополненное, М: «ГроссМедиа», «РОСБУХ», 2018 г.
3. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 18.07.2019 г.) «О защите конкуренции».
4. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерения. Доклад НИИ ВШЭ к XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. Москва, 9–12 апреля 2019 г. М.: Издательский дом ВШЭ, 2019 г.

© Андрианова Наталья Викторовна (andri.nv@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

MERGERS AND ACQUISITIONS: IMPLEMENTATION PROBLEMS

L. Achkasov

Summary. In this article, the author analyzes the problems of legislation on mergers and acquisitions. The author of the article develops an analysis of the norms that are aimed at filling the gaps in the legal regulation of unfair takeover of companies; some problematic issues of the topic of the article are identified.

Keywords: legislation, company, takeover, unfair takeover, legal regulation, problems, merger.

Ачкасов Лев Александрович
Аспирант, РАНХИГС при Президенте РФ
achkasov.l@yandex.ru

Аннотация. В данной статье автором осуществляется анализ проблем законодательства по вопросам слияния и поглощения компаний. Автор статьи разрабатывается анализ норм, которые направлены на устранение пробелов в правовом регулировании недобросовестного поглощения компаний, выявлены некоторые проблемные вопросы темы статьи.

Ключевые слова: законодательство, компания, поглощение, недобросовестное поглощение, правовое регулирование, проблемы, слияние.

Вопросы слияния и поглощения компаний остаются в центре внимания во всем мире на протяжении уже довольно длительного периода. В частности, оценку слияний и поглощений компаний различного уровня можно оценить с двух позиций — во-первых, с точки зрения экономики, во-вторых, на уровне законодательного устройства. Так, в частности, с экономической позиции на данном рынке в 2019 году наблюдается спад подобных сделок. Сегодня на российском рынке M&A царит такая же атмосфера, как в зале ожидания: никто никуда не спешит. В целом ситуация благоприятна для заключения сделок, и предприниматели настроены оптимистично: более 70% ожидают роста доступности кредитных средств и стоимости акционерного капитала. Фокус сместился с приобретения на сохранение. Компании направляют усилия на то, чтобы извлечь максимальный полезный эффект из существующих активов и сохранить сотрудников, — вопрос мотивации, вознаграждения и удержания существующих специалистов беспокоит 60% российских респондентов и является основным на повестке дня [8].

С точки зрения правовой ситуации, в направлении юридического сопровождения сделок по слиянию и поглощению компаний наблюдаются различные проблемные ситуации.

На уровне законодательства отмечаются значительные проблемы при совершении сделок по слиянию и поглощению компаний. В практике зарубежных компаний указывается, что слияние случается в тот момент, когда две или более компаний, обычно равные по сво-

им размерам, решают продолжать дальнейшую работу в том же направлении, но уже более укрупненно. Такого рода действие более точно называют «слияние равных» [7].

В России же совсем отсутствует термин «поглощение» в нормативно правовом регулировании. Оно заменено на термин «присоединение». Присоединение — это прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей обществу, к которому они присоединяются. По значению оно близко к понятию поглощение, однако они не являются взаимозаменяемыми понятиями.

Если обратиться к законодательству, то можно отметить, что в ГК РФ [1] находят свое отражение основы регулирования процесса реорганизации юридических лиц в форме слияния и присоединения, так же устанавливается, переход прав и обязанностей при той или иной форме реорганизации.

Также можно отметить Федеральный закон «Об акционерных обществах» [2]. Конкретно о сделках слияния и присоединении говорится в главе 2, ст. 16, 17 данного закона. Закон определяет порядок создания, реорганизации, ликвидации акционерных обществ, правовое положение акционеров и акционерных обществ, устанавливает права и обязанности их акционеров. Важным нововведением являются нормы, которые установили процедуру приобретения более 30% акций акционерного общества. Специальная новая глава этого закона в юридической литературе называется законом о погло-

щении, так как она регулирует процедуру дружественного поглощения компании при помощи направления добровольного или обязательного предложения.

Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» [3] дает определение сделкам слияния и присоединения, определяет порядок слияний и преобразований обществ с ограниченной ответственностью, устанавливает правовое положение образовавшегося общества, устанавливает права и обязанности созданных в результате слияния и преобразования обществ.

Так, в частности в Федеральном законе «Об обществах с ограниченной ответственностью» указывается, что «сделка, направленная на отчуждение доли или части доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью является недействительной» [3].

В связи с этой нормой закона можно привести следующий пример правоприменительной практики.

Общество с ограниченной ответственностью «АГРО ПРАЙМ» обратился в суд с иском к Т. о прекращении обременения доли в уставном капитале ООО «Заря» в виде залога.

Как установлено судом и следует из материалов дела, 07.08.2015 г. между истцом и ответчиком был заключен договор купли-продажи доли в уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью «Заря».

После полной оплаты (дата последнего платежа — 28.12.2015 года), руководитель ООО «Агро Прайм» неоднократно обращался к Т. с требованием подать заявление о внесении записи о прекращении залога доли. Однако, ответчиком, заявление не подано, согласно выписке ЕГРЮЛ, доля в уставном капитале ООО «Заря» обременена залогом, в качестве залогодержателя числится Т.

Ввиду того, что истец, не исполняет свои обязательства по договору займа, и не возвращает полученный займ в установленные сроки, ответчик вынужден защищая свои права, не снимать наложенное обременение на проданную долю по договору купли-продажи от 07.08.2015 г.

Также ответчик возражает против заявления истца о приведении решения по настоящему спору к немедленному исполнению, полагает, что истец не предоставил доказательств того, что отсутствие немедленного исполнения решения суда может привести к значительному ущербу для взыскателя или сделать исполнение невозможным, так как истец в полной мере является собственником указанной доли в уставном капитале ООО «Заря»,

которому принадлежат все права на эту долю как собственнику.

Данные требования не являются законными, поэтому судом было принято решение прекратить обременение в виде залога доли [5].

В настоящее время процесс слияний и поглощений в Российской Федерации осуществляется Федеральной антимонопольной службой, находящейся под контролем Правительства Российской Федерации [9].

Основой полномочий Федеральной антимонопольной службы (ФАС) в настоящее время вступает Федеральный закон «О защите конкуренции» [4]. Данный нормативно-правовой акт посвящен регламентации сферы антимонопольной деятельности и конкуренции.

В данном нормативно-правовом акте содержится указание на то, что организация и реорганизация коммерческих предприятий, операции с имуществом, акциями и правами в отношении коммерческих предприятий выступают как процедуры, требующие разрешения со стороны ФАС (Глава 7).

Современная ситуация в сфере присоединения, слияния и подобных процессов в России имеет ряд специфических особенностей. Положение, которое сформировалось в данной сфере в США, существенно отличается. Так, в частности, представляется возможным выделить следующие родственные черты и отличия:

- ♦ одним из ведущих источников права сфере присоединения, слияния и подобных процессов в России выступают акты судебных инстанций. Что касается США, также необходимо отметить воздействие, которое оказывается на содержание корпоративных нормативных актов судебные решения;
- ♦ оба рассматриваемые государства имеют федеративное устройство. В связи с этим актуализируется вопрос о том, как распределяются полномочия и компетенции в сфере присоединения, слияния и подобных процессов между федеральным центром и субъектами Федерации (в США — штатами). Что касается нашей страны, данная сфера является областью компетенции Федерального центра, а в США данная сфера регулируется как центральным законодательством, так и непосредственно законодательством штатов;
- ♦ обоих рассматриваемых государствах государственными органами и учреждениями разрабатываются и публикуются подзаконные акты в сфере присоединения, слияния и подобных процессов (инструкции, рекомендации, приказы) в рамках собственной компетенции;

- ♦ для нашего государства характерна возможность рассмотрения в Конституционном Суде спорных моментов, связанных с присоединением, поглощением, слиянием. и подобных процессов

До 2017 года сделки слияний и поглощений компаний традиционно проводились по английскому праву, но в 2019 году партнеры юридических фирм заговорили о национализации юридического ландшафта. При всем негативе ситуации и масштабном выходе из российских проектов инвесторов рынок переориентировался и стал более внутренним. Причина — изменения российского корпоративного и договорного законодательства.

Исследование действующего нормативно-правового регламентирования процессов поглощений юридических лиц свидетельствует о том, что в отечественной законодательной базе отсутствуют данные понятийные категории, а, значит, не раскрыто и их содержание.

В российской правоприменительной практике имеются серьезные сложности с терминологией в рассматриваемой нами сфере. При знакомстве с отечественными исследованиями по вопросу слияний, поглощений и присоединений появляется ощущение запутанности и неясности. Современные российские авторы употребляют целый комплекс терминов и понятийных категорий, которые с трудом воспринимаются и не имеют полноценного смыслового раскрытия. «Недружественное (враждебное) поглощение», «рейдерский захват», «корпоративный захват» и еще множество понятийных категорий до сих пор не поддаются окончательному пониманию среди отечественных ученых. Отсутствует единый унифицированный подход к данному вопросу. Недостаточная разработанность терминологической составляющей оказывает негативное воздействие на процесс научного изучения сферы поглощений и слияний, мешает развитию правового регламентирования в данной области правоотношений.

Поглощения и захваты должны, согласно современному пониманию, быть разграничены, так как имеют сущностные отличия. Ведущим критерием при этом выступает такой фактор, как законность действий стороны, заинтересованной в контроле над активами. Только при строгом соблюдении требований законодательства представляется возможным отличать различные процессы слияний от рейдерства. Рейдерство — это серьезная проблема современной экономики и права. Представляется правомерным утверждать, что данный социально-экономический феномен является прямым следствием коррупции, наличия пробелов в законодательстве, институционального недоразвития правовой системы.

На данном этапе нашего исследования представляется целесообразным более детально изучить недружественное поглощение как одну из форм негативной социально-экономической практики рейдерства, имеющей место в современной России.

Недружественное поглощение — поглощение хозяйствующего субъекта, происходящее против воли его собственников (акционеров) с использованием организационных, правовых, экономических и иных мер [10].

Социально-экономический феномен поглощения одного предприятия другим неизменно направлен на получение доступа к собственности и активам хозяйствующего субъекта. Однако этот процесс может быть реализован с существенными отличиями. Недружественное поглощение может предполагать применение легальных инструментов для получения контроля над захватываемым хозяйствующим субъектом.

Когда речь идет о процессе поглощения, предполагается, прежде всего, применение таких механизмов, как обращение в судебные инстанции, использование финансового давления и т.п. В недружественном поглощении не выражена силовая составляющая. Рейдерский захват имеет ряд отличий и предполагает, прежде всего, использование грубой силы для получения контроля над захватываемым хозяйствующим субъектом.

Законная операция по поглощению активов становится рейдерским актом, если хотя бы на одном этапе применяются незаконные методы.

Покупатель может предпринять попытку приобрести компанию-цель (продавца) вопреки желанию ее менеджмента. В США такая сделка осуществляется путем направления тендерного предложения акционерам компании (минуя ее менеджмент). Нормы, по которым осуществляется тендерное предложение, содержатся в принятом в 1968 г. Законе Уильямса. Акционеры (собственники), согласно нормам данного закона, получают предложение относительно приобретения со всеми необходимыми в этом случае разъяснениями.

Считается, что враждебное поглощение производится только в тех случаях, когда у покупателя есть веские основания пойти на конфликт с менеджментом продавца. Наши реалии пока несколько иные. В России враждебное поглощение, осуществляемое относительно в рамках действующего законодательства означает, что покупатель скупает акции компании-цели и, в зависимости от объема их пакета, начинает терроризировать продавца как миноритарный акционер, либо, получив контрольный пакет акций, попросту реализует свои планы.

Если обращаться к истокам недружественного поглощения компаний, то можно найти подобные примеры еще в Древнем Риме. Несмотря на существенные отличия, существующие между современным состоянием правовой системы и временами античности, уже в Древнем Риме мы находим примеры недружественного поглощения. Известна практика подобной деятельности, используемая Гаем Крассом, который захватывал недвижимость граждан Рима изощренным способом. Данный политический деятель являлся владельцем нескольких пожарных расчетов. При тушении пожаров (нередко инициированных самой командой Красса) пожарные наносили вред имуществу с целью его последующей скупки по минимальным ценам.

В истории Средневековой Франции мы также находим примеры недружественного поглощения. В данном случае наиболее показательным является пример захвата имущества ордена тамплиеров королем Филиппом Красивым. Так как Римская католическая церковь была также заинтересована в подрыве могущества данного ордена, то помощь королю Франции Филиппу в захвате богатств тамплиеров оказал даже Папа Римский [6].

В России подобные методы широко были задействованы в 90-е годы XX века.

В современных реалиях представляется правомерным классифицировать захваты хозяйствующих субъектов следующим образом:

- ◆ посредством использования наемной администрации, которая осуществляет «вывод» активов в подконтрольные рейдеру структуры;
- ◆ посредством скупки заинтересованными лицами миноритарного пакета акций с последующей сменой руководящего состава;
- ◆ посредством скупки заинтересованными лицами кредиторской задолженности и предъявлении ее к единовременной оплате;
- ◆ при помощи оспаривания приватизации хозяйствующего субъекта (в случае спорности легаль-

ности приватизации). Данный способ наиболее широко использовался в 90-е гг. прошлого века, когда в России происходил настоящий «бум» приватизации.

Нередко захваты хозяйствующих субъектов осуществляются с использованием комбинации различных приемов. Первые два метода носят выраженный криминальный характер, что делает их особенно опасными. Более легальным методом захвата представляется скупка рейдерами кредиторской задолженности и предъявлении ее к единовременной оплате.

Российское законодательство в сфере M&A и сам рынок слияний и поглощений развивается, при этом актуальными остаются санкционные угрозы.

В России не все паттерны характерны для локальной действительности. В общей картине чувствуется уверенный настрой участников рынка, что приводит к росту числа аукционов (что при этом не так характерно для России). Более половины сделок по приобретению акций непубличных компаний являются дополнительными приобретениями (bolt-on).

Существует запрет на совершение сделок, в итоге которых устанавливается контроль над стратегическим обществом со стороны иностранного государства, международной организации, организаций под их контролем, а также для иностранных инвесторов, не раскрывающих информацию о структуре владения ими.

Таким образом, корпоративное слияние или приобретение могут оказать глубокое влияние на перспективы роста компании и долгосрочные перспективы. Но, в то время как приобретение может трансформировать приобретающую компанию буквально за одну ночь. Соблюдение законодательства — то, что разграничивает враждебное поглощение, виной которому ошибки в управлении компанией, и рейдерство, основанное на коррупции, подкупе и применении физической силы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) // Российская газета. — 2019. — № 846.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» // Российская газета. — 2019. — № 730.
3. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Российская газета. — 2018. — № 610.
4. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 18.07.2019) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.07.2019) // Российская газета. — 2019. — № 964.
5. Решение арбитражного суда Ростовской области. «Дело по иску общества с ограниченной ответственностью «АГРО ПРАЙМ» (ОГРН 1142651010479) к Тутовой Ксении Александровне Дело № А53–16222/16 от 09 августа 2016 г. Ростов-на-Дону. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://sudact.ru/>.
6. Брусянин В. Е., Махмутов Я. И., Скворонская Я. В., Цыбульский А. В. Различия в правовом регулировании сделок слияния и поглощения в России и США // Молодой ученый. — 2017. — № 48.

7. Горохова А.В., Кардапольцев К. В. Нормативно-правовое регулирование сделок слияния и поглощения компаний в РФ // Современные научные исследования и инновации. — 2016. — № 5.
8. Иванов Д. А. Экономическая безопасность и проблемы национальной и международной безопасности // Проблемы современной экономики. — 2018. — № 6.
9. Кичатова И.А., Хохлова Е. Ю. О правовом регулировании сделок по слиянию и поглощению // Научное сообщество студентов XXI столетия. Общественные науки: сб. ст. по мат. XLVI междунар. студ. науч.-практ. конф. — 2019. — № 9.
10. Словарь юридических терминов / Под ред. М. А. Шокурова. — СПб.: Питер, 2018.

© Ачкасов Лев Александрович (achkasov.l@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УГРОЗЫ И ИХ ПРЕСЕЧЕНИЕ

MODERN ECONOMIC THREATS AND THEIR CROSSING

C. Weisman

Summary. The article discusses modern economic threats, including such as the legalization of proceeds of crime. The concept of legalization is revealed, a historical background is given on the origin of the term, and also reflects the domestic legal approach to the interpretation of the "laundering" of money obtained by criminal means. Considered in detail published by the Bank of Russia report on the assessment of the identified facts of suspicious operations carried out by customers of banks in 2017.

Keywords: economic threats, legalization, laundering, cash, withdrawal of funds, transit operations, «grey» import.

Вайсман Камила Ильдаровна

Аспирант, Технологический университет
xk@live.ru

Аннотация. В статье рассматриваются современные экономические угрозы в том числе такие как легализация доходов, полученных преступным путем. Раскрывается понятие легализации, дается историческая справка о происхождении термина, а также отражается отечественный юридический подход к трактованию «отмывания» денежных средств, полученных преступным путем. Подробно рассмотрен опубликованный Банком России отчет по оценке выявленных фактов сомнительных операций, осуществляемых клиентами банков по итогам 2017 года.

Ключевые слова: экономические угрозы, легализация, «теневые» операции, обналичивание денежных средств, «серый» импорт.

Международный валютный фонд (МВФ) дал оценку теневого сектора экономики 158 стран за 2010–2017 года [1]. К 2018 году объем «теневых» (сомнительных) операций в России достиг 33,7% ВВП, то есть около 45% трудоспособного населения (33 млн. человек) вовлечены в теневую экономику. При этом в США, Нидерландах, Швейцарии, Японии и Сингапуре такой показатель находится на уровне 7–15%. В свою очередь Банк России по итогам 2017 года, согласно представленным данным Департамента финансового мониторинга и валютного контроля ЦБ, опубликовал свою оценку выявленных фактов сомнительных операций, осуществляемых клиентами банков. Основную часть теневых операций составляют незаконное обналичивание денежных средств, незаконный вывод денежных средств за рубеж, транзитные операции повышенного риска и «серый» импорт [2]. Существенную часть теневой экономики составляет легализация денежных средств, полученных преступным путем.

Вопрос о легализации денежных средств, полученных преступным путем, не теряет своей актуальности с начала 20-х годов прошлого века. Ярким представителем преступного мира США эпохи Сухого закона и Великой депрессии является Аль Капоне. В то время, когда вступила 18 поправка к Конституции США, провозгласившая сухой закон, Аль Капоне увидел перспективу создания подпольного рынка алкогольной продукции. Он и племянник главаря крупного преступного клана Джонни Торрио развернули масштабное подпольное производство алкоголя, контролируя в том числе и внешние поставки товара. Еженедельная выручка Аль Капоне составляла до 25 тысяч долларов, а в год сово-

купный доход от нелегальной деятельности доходил до 60 миллионов долларов [3]

Полученные средства нуждались в легализации (отмывании), то есть придания им законного статуса, для чего чикагские ганстеры, создав преступные синдикаты, взяли под свой контроль обычные городские прачечные. В широкой сети прачечных с невысокими ценами и большим числом клиентов контролировать выручку было довольно сложно, благодаря чему доходы прачечных увеличивались за счет нелегально полученных денежных средств. В конечном счете такие действия помогали сокрыть следы происхождения денежных средств из нелегальных источников, создать видимость законности доходов, а также уклониться от уплаты налогов и конфискации средств.

Впервые выражение «отмывание денег» появилось в газетных изданиях в начале 70-х, во время Уотергейтского скандала, связанного с незаконным финансированием избирательной кампании, результатом которого стала отставка президента США Ричарда Никсона. Десятилетие спустя это выражение стало юридическим термином.

Со времен Аль Капоне и Ричарда Никсона многое изменилось, однако легализация (отмывание) денежных средств существует до сих пор.

Согласно Федеральному закону от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [4], под легализацией (отмыванием)

доходов, полученных преступным путем понимается деятельность, направленная на придание законного вида денежным средствам или иному имуществу, находящемуся во владении, пользовании, или распоряжении, полученному в результате совершения преступления.

Согласно российскому законодательству в уголовном праве существует 2 основные статьи по легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем: это статья 174 «Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем» и 174.1 «Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления» [5].

Содержание ряда признаков состава данного преступления, равно как и состава преступления, предусмотренного ст. 174 и 174.1 УК, раскрыто в Постановлении Пленума ВС РФ от 18.11.2004 № 23 «О судебной практике по делам о незаконном предпринимательстве и легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем» [6].

На сегодняшний день в нашей стране известно множество схем по легализации денежных средств. Согласно отчету Банка России [7], к основным сомнительным операциям по итогам 2017 года относятся:

1. Обналичивание средств:

- ◆ Выдача со счетов физлиц и с платежных карт (152 млрд. руб. или 47%);
- ◆ Выдача по платежным картам юрлиц (135 млрд., 41%);
- ◆ Выдача ИП (19,7 млрд. руб. или 6%).

Обналичивание средств происходит путем использования собственных или сторонних предприятий (юрлиц), близких и родственников (физлиц), а также ИП. Во всех случаях могут быть задействованы посредники. Под вымышленными основаниями денежные средства организации переводятся на счета физлиц, юрлиц и ИП, далее денежные средства обналичиваются и возвращаются собственнику в виде кэша за заранее обговоренные проценты. Количество звеньев цепи при подобной схеме не ограничено.

2. Вывод денежных средств за рубеж:

- ◆ Операции (аванс) импорта товаров (23 млрд. руб. или 24%);
- ◆ Оплата оказания услуг (21 млрд. руб. или 22%);
- ◆ Перевод по исполнительным документам через Федеральную службу судебных приставов (19 млрд. руб. или 20%);
- ◆ Переводы по сделкам с ценными бумагами (13,3 млрд. руб. или 14%).

Вывод денежных средств за рубеж осуществляется согласно схеме через подставных лиц по фиктивным основаниям зачастую несколькими траншами. Подобные организации выставляют фиктивные счета, служащие основанием для перевода денег. Согласно данным ЦБ, получила распространение практика вывода денежных средств по исполнительным листам с помощью судебных решений. Суть схемы заключается в том, что юридическое лицо резидент договаривается о взыскании с него задолженности через третейский суд или путем заключения мирового соглашения с нерезидентом. В таких случаях суды как правило безоговорочно принимают решение о взыскании долга и выдают исполнительный лист. Далее нерезидент обращается в службу ФССП, которая списывает с банковского счета должника денежные средства и перечисляет их в пользу взыскателя на счет в иностранном банке. Также отмечается, что подобные «должники» по фактическим адресам не находятся, реальную деятельность они не осуществляют, а размер долга во многом превышает обороты по счетам.

С учетом сформированного представления о рисках отмывания доходов, исходя их выявленных угроз и уязвимостей Росфинмониторинг совместно с ФАТФ (группой разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег)[8] усиливают контроль за деятельностью организаций-участников международных сделок.

3. Транзитные операции:

- ◆ Обналичиваются через счета и платежные карты физлиц (38%)
- ◆ Продажа кэш торговым компаниям (29%);
- ◆ Оптимизация налогообложения;
- ◆ Закупка металлолома и ювелирных изделий;
- ◆ Продажа кэш туристическим компаниям и платежным агентам.

Транзитные операции также помогают переводить нелегальные средства в легальные и дают убедительное объяснение о якобы законном происхождении средств.

Во всех представленных схемах денежные потоки проходят по банковским счетам. Перевод денежных средств между организациями и физическими лицами осуществляется в рамках соответствующих договоров, где по факту условия договора не исполняются. Денежные средства по схеме обналичивания выводятся из обращения, зачисляются на счет организаций или физического лица, занимающихся обналичиванием денег, а затем, удерживая комиссионные, возвращаются в наличной форме. Так как деятельность является незаконной, часто возникают случаи невозврата обналиченных денежных средств. Вернуть их оказывается крайне сложно. Комиссионные вознаграждения по данным уголовных дел выросли с 1–3% в начале 2000-х годов до 8–10%

по состоянию на сегодняшний день[9]. Причина — усиление административного давления и тщательного контроля за финансовыми операциями. Занимаются выявлением подобных схем целый отряд организаций — ЦБ, Росфинмониторинг, ФСБ, МВД, прокуратура. С момента назначения Эльвиры Набиуллиной председателем ЦБ в июне 2013 года, более 350 банков лишились лицензии.

Согласно выступлению на пленарном заседании Государственной Думы РФ 9 июня 2017 года по годовому отчету Банка России самой Эльвиры Набиуллиной, политика Банка России полностью направлена на уничтожение на рынке банков, утративших устойчивость или обслуживающих теневую экономику страны. Однако, активизация надзора за банками не означает, что случаи недобросовестного поведения прекратились. Например, в 2016 году остро стала проблема так называемых забалансовых вкладчиков, то есть банк, принимая деньги у клиентов не учитывали их в реестре. Волна громких

отзывов лицензий прокатилась в связи с тем, что банк финансировал бизнес своих владельцев. Таким образом, деньги вкладчиков были вложены в сомнительные схемы с повышенным риском. Что касается объемов незаконного вывода средств за рубеж, то за четыре года они сократились с 1 трлн. 700 млрд. рублей в 2013 году до 183 млрд. рублей по итогам 2016 года. Обналичивание денежных средств в свою очередь сократилось примерно в 2,5 раза.

За последнее время, по данным МВД, сомнительные операции, такие как легализация денежных средств путем обналичивания средств, вывода денежных средств за рубеж, а также осуществления транзитных операций, приобретает все новые виды. Центр незаконной деятельности перемещается в регионы, а наличные денежные средства для легализации предоставляются строительными, транспортными и торговыми организациями с большой долей наличных денежных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Leandro Medina and Friedrich Schneider. IMF Working Paper, International monetary fund. WP/18/17, 2018 p. 53. [Электронный ресурс] URL: www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583.
2. Аль Капоне: Де Агостине//100 человек, изменивших ход истории// Ежедневное издание — № 30 — С. 65.
3. Национальная оценка рисков легализации (отмывания) преступных доходов: Основные выводы / Росфинмониторинг/ Публичный отчет –2017–18 / [Электронный ресурс] URL: http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2018/%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%BE%D0%B4_5.pdf
4. Постановление Пленума ВС РФ от 18.11.2004 № 23 «О судебной практике по делам о незаконном предпринимательстве и легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем»: [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5363.
5. Структура сомнительных операций в банковском секторе в 2017 году (оценка Банка России) [Электронный ресурс] URL: www.cbr.ru/Collection/Collection/File/6671/2017.pdf.
6. Суглобов А. Е., Древинг С. Р. Социально-экономические аспекты экономической безопасности и кластеризация экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2009. — № 9. — С. 18–24.
7. Уголовный кодекс РФ: офиц. текст — от 13.06.1996 № 63-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699.
8. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834.
9. Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития // материалы Междунар. науч.-практ. конф. (15 декабря 2014 г.): в 2 ч. / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. — Пермь, 2014. — Ч. 1. — 454 с.

© Вайсман Камила Ильдаровна (xk@live.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ЛОГИСТИКА, КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ АВТОЗАПЧАСТЯМИ В МОСКВЕ

LOGISTICS AS A KEY FACTOR IN ENSURING COMPETITIVENESS OF SMALL BUSINESS IN FIELD OF INTERNET TRADE OF AUTOMOBILE SPARE PARTS IN MOSCOW

D. Dykin

Summary. In the modern digital economy online trading goes to the forefront in terms of value and assortment of retail turnover. Not only large wholesalers, but also retailers came to this sector. Small and medium-sized enterprises (SMEs) are actively involved in the development of this business. In order for SMEs to compete with large trade operators they need effective government support aimed at optimizing and reducing their costs. In the article the problem of development of Internet trade of small business is considered on the example of trade in automobile spare parts in Moscow. This article reveals the main factor reducing profitability of small business in the sphere of Internet trade — logistics of delivery of goods to delivery points. The main formulated proposal is to focus state support of small businesses on the urban logistics network.

Keywords: logistics, online trade, automobile spare parts, state support of small businesses, infrastructure project.

Дыкин Даниил Евгеньевич

Аспирант, Российская Академия Народного
Хозяйства и Государственной Службы при Президенте
Российской Федерации
dykindanil@yandex.ru

Аннотация. В современной цифровой экономике на передовые позиции по объёму и ассортименту розничного товарооборота постепенно выдвигается электронная интернет торговля. В этот сектор пришли не только крупные оптовики, но и розничные торговые сети. Активно участвуют в развитии этого бизнеса малые и средние предприятия (МСП). Чтобы МСП конкурировали с крупными торговыми операторами им необходима эффективная поддержка государства, направленная на оптимизацию и снижение их издержек. В статье проблема развития интернет торговли малым бизнесом рассматривается на примере торговли автомобильными автозапчастями в г. Москве. Выявлен главный фактор, снижающий рентабельность малого бизнеса в сфере интернет торговли, — логистика доставки товара в пункты выдачи заказа. Сформулировано предложение — сосредоточить государственную поддержку малого предпринимательства через механизм городской логистической сети.

Ключевые слова: логистика, интернет торговля, автозапчасти, государственная поддержка малого бизнеса, инфраструктурный проект.

Цель данного исследования — показать, что структура логистики и связанные с ней издержки являются ключевым фактором, который ограничивают конкурентоспособность предприятий малого бизнеса на рынке розничной и интернет торговли автомобильными автозапчастями в г. Москве; оценить, насколько в данной сфере эффективны меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса, которые осуществляются Правительством Москвы; предложить эффективный способ поддержки малого бизнеса за счет создания городской логистической инфраструктуры, которая позволит радикально сократить логистические издержки малого бизнеса и тем самым снять данное ограничение его конкурентоспособности.

Для того, чтобы продемонстрировать решающее влияние логистических издержек на конкурентоспособность малого бизнеса в розничной и интернет-торговле мы выбрали рынок автомобильных запчастей. Данный выбор основан на следующих критериях.

Во-первых, рынок интернет-торговли запасными частями для легковых автомобилей является достаточно значимым сегмент торговли автозапчастями, который занимает порядка 20% от всего рынка продажи автозапчастей в Москве. На этом рынке работают как крупные интернет-магазины автозапчастей, такие как Exist.ru, Autodoc.ru, Emex.ru, имеющие выручку более 10 млрд. рублей в год каждый, так и сотни мелких интернет-магазинов с выручкой 10–50 млн. рублей в год. Если исходить не из способа заказа товара через Интернет, а основного торгового бизнес-процесса, т.е. торговле на заказ, то мелкие интернет-магазины можно рассматривать вместе с обычными магазинами автозапчастей, которые также являются субъектами малого бизнеса Москвы.

Во-вторых, для рынка интернет-торговли автозапчастями характерна такая же пропорция крупных и мелких продавцов, как и для всего рынка интернет торговли в РФ, которая характеризуется тем, что 10 крупнейших из 30 000 тысяч действующих интернет-магазинов зани-

мают по объему продаж около 30% всего рынка интернет-торговли.

В-третьих, рынок автозапчастей по своей структуре близок к идеальному рынку [1], для которого характерно: неограниченное количество участников рынка; значительное число продавцов и покупателей; свободный вход на рынок и выход из него; свободные цены; однородность одноименных представленных продуктов на рынке; отсутствие давления, принуждения со стороны одних участников по отношению к другим. На розничном рынке автозапчастей, в отличие от оптового рынка, нет ограничений, связанных с исключительными правами некоторых производителей.

Ключевым отличием рынка автозапчастей от многих других рынков является то, что все игроки имеют возможность продавать весь ассортимент и тем самым соответствовать условиям свободного рынка. Это достигается тем, что каждый участник рынка независимо от размера его бизнеса имеет возможность предлагать покупателям весь ассортимент, который есть на рынке, поэтому представленные товары можно считать однородными. На данном рынке практически отсутствует финансовый и технологический барьер для входа новых участников.

Используемая участниками рынка бизнес-модель (которая будет описана ниже) настолько стандартна и отработана, что на рынке существуют компании, которые за небольшую арендную плату, равную 10000 рублей в месяц, предлагают в аренду свою платформу для интернет-магазина автозапчастей (например, Zaptrade) с уже заведенными в нее поставщиками. Любой желающий может арендовать данную платформу, заключить договоры с поставщиками, у многих из которых этот процесс также автоматизирован, и начать торговлю. Общие инвестиции нового участника рынка будут включать в себя вышеуказанную арендную плату и стоимость компьютерного и сетевого оборудования.

Бизнес-модель, по которой работает подавляющее большинство интернет-магазинов, а также небольших розничных магазинов можно назвать торговлей на заказ. Это обусловлено тем, что чтобы конкурировать на рынке, любой компании необходимо предоставлять очень широкий ассортимент запасных частей, который исчисляется миллионами артикулов. Так, например, на сайте auto.ru в разделе продажи подержанных автомобилей только одной марки Toyota представлено 157 моделей. У каждой модели есть десятки модификации в зависимости от годов выпуска и комплектации. А практически каждая запчасть производится несколькими производителями под разными брендами, которые могут отличаться по качеству и цене.

То есть речь идет о таком количестве номенклатурных позиций, что ни у одного продавца на рынке не хватит финансовых средств для формирования на своем складе такого запаса запчастей, который мог бы покрыть спрос даже по наиболее популярным маркам и моделям автомобилей. Вследствие этого, большинство интернет-магазинов отображают на своем сайте предложения нескольких сотен поставщиков, суммарный ассортимент которых позволяет покупателю найти на сайте интернет-магазина практически любую запасную часть на любой автомобиль. Большинство запасных частей представлены несколькими торговыми марками, закрывающими весь ценовой диапазон.

При этом сам процесс купли-продажи в интернет-магазине выглядит следующим образом:

1. Покупатель заказывает на сайте интернет-магазина какую-то запчасть, которая имеет уникальную марку и артикул.
2. Интернет-магазин автоматически переадресовывает данный заказ поставщику, прайс-лист и складские остатки которого он отображает на своем сайте.
3. Поставщик привозит заказ на склад интернет-магазина.
4. Интернет-магазин доставляет (самостоятельно или при помощи курьерских компаний) запчасть в пункт выдачи заказа (ПВЗ) или непосредственно покупателю.

Как видно из описания бизнес-процесса, все участники рынка имеют возможность продавать одинаково широкий ассортимент товаров. Технологические возможности для выхода на рынок могут быть за незначительную плату предоставлены любому желающему. Ограничений в виде значительных начальных инвестиций тоже нет. В результате на рынке работает очень большое, несколько сотен, интернет-магазинов автозапчастей. Но значительную долю рынка занимают несколько крупных игроков.

Учитывая, что речь идет об абсолютно одинаковых товарах от одних и тех же производителей, объективное преимущество одних продавцов над другими может состоять в двух параметрах: цена товара и срок от заказа товара до получения его покупателем. При этом цена является более важным из двух указанных параметров. Так, по данным исследования компании Яндекс, большая часть покупателей ориентируется на цену товара [2].

Любой новый интернет-магазин, который выходит на рынок в начале является мелким, так как у него сразу не может быть выручки, как у крупного интернет-магазина. Поэтому для сравнения возможности конкурировать

Таблица 1

Описание вида затрат	Крупный интернет-магазин	Мелкий интернет-магазин
Закупка у поставщика	1832 руб.	1832 руб.
Стоимость доставки от поставщика до склада интернет-магазина	0 руб.	150 руб.
Складская обработка. (5% у крупного, 7% у мелкого)	92 руб.	128 руб.
Доставка до пункта выдачи заказа и выдача заказа.	90 руб.	196 руб.
Плата за перечисление денежных средств	33 руб.	48 руб.
Возврат на склад поставщика возвратов клиентов, 5% от всех продаж	0 руб.	20 руб.
Налоги по УСНО, не менее 1%	24 руб.	24 руб.
Итого прямые издержки без общехозяйственных расходов:	2 071 руб.	2 398 руб.

по цене, мы сравнивали не новые и старые интернет-магазины, а крупные и мелкие.

Чтобы определить нижнюю границу цены, по которой мелкие интернет-магазины могут предлагать свои товары, нами составлена калькуляция себестоимости типового заказа интернет-магазина автозапчастей на основе данных, которые предоставлены двумя интернет-магазинами, значительное время работающих на рынке автомобильных запчастей. Первый — это интернет-магазин запчастей Exist.ru, который является одним из лидеров отрасли, существует с 1999 года и имеет торговую выручку более 1 млрд. рублей в месяц. Второй — интернет-магазин Port3.ru, работает на рынке с 2011 года и имеет торговую выручку 5 млн. рублей в месяц.

Ключевое технологическое различие состоит в том, что Exist.ru работает с сетью собственных специализированных пунктов выдачи заказов (ПВЗ), доставку на которые осуществляет ежедневно собственным транспортом. Одна доставка в один ПВЗ насчитывает более 200 клиентских заказов. А Port3.ru для выдачи заказов покупателями пользуется услугами курьерских компаний, таких как IML и Шоплогистика. При этом с точки зрения количества доступных для получателей ПВЗ в г. Москве Port3.ru имеет преимущество перед Exist.ru, так как выдает заказы в 300-х ПВЗ вместо 28-и у Exist.ru.

Сравнение полного перечня поставщиков обоих интернет-магазинов показало их совпадение на 80%, а сравнение поставщиков, которые совокупно имеют около 90% в совокупной закупке данных интернет-магазинов показало совпадение на 100%. То есть оба магазина на 90% делают закупки у одних и тех же поставщиков. Сравнение отпускных цен поставщиков для указанных интернет-магазинов показало, что 65% своего ассортимента Exist.ru закупает на 1–3% дешевле, чем Port3.ru, что является незначительным преимуществом. При кальку-

лировании минимальной цены продажи мы можем данным отклонением пренебречь.

Средняя цена закупаемой у поставщика запчастей в 2018 году составила у Exist.ru 916 рублей, у Port3.ru 932 рубля. Так как отличия незначительны, а информация о накладных расходах, которые нам предоставили интернет-магазины, были даны в относительных величинах, для калькуляции минимальной цены принята цена Exist.ru равная 916 рублям. Анализ цен, по которым автозапчасти предлагаются на сайте Exist.ru и сравнение их с закупочными ценами показали, что средняя розничная наценка Exist.ru составляет около 32%, т.е. средняя запчасть закупаемая у поставщика продается за 1209 рублей. Средний покупатель заказывает и на сайте Exist.ru и на сайте Port3.ru две детали, цена среднего заказа такими образом составляет 2418 руб. Общая наценка на один заказ составляет 586 рублей.

Примерная калькуляция себестоимости одного заказа у мелкого и крупного интернет-магазина приведена в таблице 1:

Из приведенной выше калькуляции видно, что от продажи одного заказа стоимостью 2418 рублей у крупного интернет-магазина Exist.ru остается 347 рубля валовой прибыли, а у Port3.ru — 20 рублей, что недостаточно для покрытия общехозяйственных расходов и формирования удовлетворительного уровня прибыли. То есть интернет-магазин Port3.ru не может в долговременной перспективе конкурировать по цене с интернет-магазином Exist.ru. И это, на наш взгляд, является типичным фактором ограничения конкурентоспособности малых интернет-магазинов.

Из данных приведенных в таблице также следует, что основная причина разницы в себестоимости товаров, которая в сумме составляет 327 рублей на средний

заказ, вносят затраты на логистику. Разница между логистическими издержками составляет 256 рублей. Эта разница объясняется двумя факторами: размерами заказов, которые доставляются на один ПВЗ и стоимостью доставки на склад малого интернет-магазина.

Exist.ru развозит свои товары до ПВЗ малотонажными автомобилями, каждый из которых полностью загружен. Port3.ru передает заказы в курьерскую компанию, которая развозит заказы легковыми автомобилями, так у нее недостаточно грузов для загрузки грузовиков, и, кроме того, в цену доставки включена дополнительная складская обработка на складе курьерской компании и также ее общехозяйственные расходы и прибыль акционеров.

Дополнительная стоимость доставки на склад малого интернет-магазина возникает вследствие того, что разовое количество и стоимость заказов у поставщика незначительно, а общая наценка на заказ поставщиком меньше себестоимости доставки до склада интернет-магазина. Поэтому дополнительно к стоимости товара прибавляется стоимость доставки. Доставка до крупного интернет-магазина осуществляется крупными партиями от 100 тысяч до 1 миллиона рублей ежедневно и поставщики берут стоимость доставки на себя.

В силу данных факторов, цены продажи на сайте Port3.ru с учетом стоимости доставки до ПВЗ выше, чем цены на такие же автозапчасти на сайте Exist.ru. Исключения могут составлять дорогие запчасти, стоимость которых значительно превышает стоимость среднего заказа, а также случаи проведения различных ценовых акций, которыми Port3.ru себе в убыток борется за покупателей.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод: основным фактором, который ограничивает конкуренцию на рынке интернет-торговли автомобильными запчастями в г. Москве является логистика доставки товаров от поставщика к покупателю и связанные с ней высокие издержки. Отметим, что эта проблема уже отмечалась в научной литературе, посвященной теме онлайн-торговли и оптимизации сроков и стоимости доставки: «... одним из основных конкурентных преимуществ будет использование современных логистических технологий и разработок...» [3]

Обратимся теперь к актуальным задачам государства в области поддержки развития малого бизнеса за счет повышения его конкурентоспособности. Рассмотрим основные направления государственной поддержки малого бизнеса правительством Москвы и определили влияние данной поддержки на повышение конкурентоспособности малых интернет-магазинов, которые работают на рынке автозапчастей.

Вопрос поддержки развития малого бизнеса является в настоящее время актуальным не только в г. Москве, но и в Российской Федерации в целом. Научное сообщество активно исследует проблемы и формы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) и стремится выработать оптимальные решения. [4,5,6] Главная задача: «Формирование институтов и механизмов поддержки, функционирование которых должно быть направлено на снижение рисков и повышение конкурентоспособности действующих субъектов МСП.» [4]

Это — одна из приоритетных задач государства в области развития экономики страны. Так в п 2. Ст. 6 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [7] прямо сказано, что: «основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются:

1. развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
2. обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
3. обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
4. оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;
5. увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства...»

Организационно поддержку малого и среднего бизнеса в городе осуществляет Департамент предпринимательства и инновационного развития Москвы. Данная задача указана в качестве основного направления его деятельности. В Положении о департаменте предпринимательства и инновационного развития города Москвы от 26 сентября 2018 г. № 1177-ПП [8] указаны способы, которыми он оказывает поддержку малого и среднего бизнеса:

- ◆ Финансовая поддержка. Данный вид поддержки представляет собой субсидии и компенсации издержек на экспорт товаров, процентов по кредитам и лизингу основных средств, расходов на участие в выставках;
- ◆ Имущественная поддержка. Предоставление рабочих мест в коворкингах, льгот по аренде и покупке помещений и земельных участков у города;
- ◆ Образовательная поддержка;
- ◆ Защита бизнеса;

- ◆ Информационная поддержка.
- ◆ Участие в госзаказе.

Направления поддержки можно условно разделить на финансовые, т.е. те, которые позволяют снизить издержки или увеличить доходы предпринимателей, и на информационную поддержку малого и среднего бизнеса. Рассмотрим подробнее формы финансовой поддержки.

Для открытия интернет-магазина запчастей не требуется значительных финансовых затрат. Соответственно, нет необходимости приобретать основные средства, привлекать стороннее финансирование. Поэтому прямая финансовая поддержка start-up данным видом бизнеса мало востребована так как ее наличие существенно не влияет на его конкурентоспособность.

Имущественная поддержка может положительно влиять на экономическое положение малого бизнеса, но только в части общехозяйственных расходов. Данная поддержка может быть востребована, если интернет-магазин автозапчастей способен генерировать валовую прибыль.

Участие в госзаказах для интернет-магазинов автозапчастей не является актуальным профильным видом деятельности и данный вид поддержки ими объективно не востребован.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что в части рассматриваемого нами рыночного сегмента, ни один из указанных видов поддержки не будет содействовать повышению конкурентоспособности малого бизнеса. Значит можно предположить, что в актуальных условиях, когда логистические издержки малого бизнеса на доставку товаров до покупателей не позволяют им предлагать товары по ценам равным ценам крупных интернет-магазинов, мелкие предприниматели будут выходить из бизнеса торговли автомобильными запчастями, а доля крупных будет со временем увеличиваться.

Для преодоления этой ситуации необходимо оказывать такой вид поддержки, который бы уравнивал логистические издержки малых и крупных интернет-магазинов автозапчастей. Возможность такой формы поддержки малого и среднего бизнеса была отмечена исследователями: «Интересна новая идея поддержки малого торгового бизнеса — строительство для него логистических центров при поддержке государства.» [5]

Одним из наиболее эффективных способов достижение этого на наш взгляд может быть создание в Москве при поддержке Департамента предпринимательства и инновационного развития грузовой транспортной ин-

фраструктуры, под условным названием Городская логистическая сеть (ГЛС), которая бы действовала по аналогии с общественным транспортом, т.е. соответствовала следующим критериям:

- ◆ Перевозки крупнотонажным транспортом.
- ◆ Общедоступность, т.е. любое юридическое лицо могло сдавать туда грузы в соответствии с регламентом работы.
- ◆ Работа по фиксированным расценкам.
- ◆ Ограничения по весу и объему грузов, например до 30 кг., что обеспечит адресную поддержку именно малого бизнеса.
- ◆ Работа по фиксированным маршрутам между станциями приема и выдачи грузов. Например, 30 логистических центров площадью 2 тысячи кв. метров, которые расположены по во всех округах Москвы таким образом, чтобы добраться до ближайшего логистического центра можно за 10–15 минут из любой точки города.
- ◆ Стабильные графики движения грузов. Перевозки между станциями осуществляются в ночное время строго по графику, чтобы обеспечить доставку на станцию получения утром следующего дня.

Данная сеть может быть дополнена пулом из 150–200 частных пунктов выдачи заказов, которые могут быть выбраны из числа уже существующих ПВЗ, которые расположены вблизи логистических центров (узлов).

Создание ГЛС может строиться на принципах государственно-частного партнерства, при котором государство обеспечивает инфраструктуру в виде системы крупнотоннажных перевозок до базовых логистических узлов, а частный бизнес — локальную доставку от таких узлов до получателя в уже внутри территориальных образований Москвы.

Данный механизм представляет собой актуальный логистический инструмент, который может быть эффективно задействован в городе для обеспечения доставки разного рода грузов, в том числе социальных заказов, с минимальными затратами по стоимости и времени. Сравнение этой системы с общественным транспортом не случайно: общественный транспорт позволяет пассажирам отказаться от индивидуальных средств передвижения по городу в пользу общественного перевозчика в силу экономической целесообразности и удобства. Этот выбор поддерживается городским руководством рядом мер и преференций. ГЛС решает ту же задачу в сфере грузовых перевозок.

Создание ГЛС позволит эффективно использовать средства города на поддержку малого и среднего бизнеса, поскольку затраченные средства будут работать на достаточно широкую группу предприятий малого бизнеса, позволят им решать системные задачи регуляр-

ных и разовых доставок груза, развивать один из самых перспективных видов торговли.

Проведённое исследование позволяет сделать следующие выводы.

Конкурентоспособность малого и среднего бизнеса в сфере интернет торговли автозапчастями определяется логистическими издержками. Этот вывод может быть отнесён в целом к сфере онлайн-торговли.

Решением проблемы может стать создание городской грузовой транспортной инфраструктуры, под условным названием Городская логистическая сеть (ГЛС).

Создание ГЛМ может быть инфраструктурным проектом Департамента предпринимательства и инновационного развития города Москвы, обеспечивая высокий уровень эффективности поддержки малого бизнеса.

Подробные требования к созданию Городской логистической сети, расчет необходимых для ее создания государственных инвестиций, моделирование ее основных бизнес-процессов, расчет себестоимости ее работы, а также ее вклад решение транспортной проблемы Москвы предмет нашего следующего исследования на тему развития интернет- торговли и поддержки малого и среднего бизнеса в этой сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/22966/Идеальный (дата обращения: 28.09.2019).
2. <https://www.gfk.com/ru/insaity/news/issledovanie-jandeksmarket-i-gfk-razvitie-roznicnoi-onlain-torgovli-v-rossii/> (дата обращения: 28.09.2019).
3. Шаркова Н. Н., Савченко-Бельский В. Ю. Актуальные проблемы экспресс — доставки грузов // ТДР. 2014. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-ekspress-dostavki-gruzov> (дата обращения: 28.09.2019).
4. Баженов С. И., Платонов А. М. Теория развития малых и средних предприятий на основе создания благоприятной предпринимательской среды // Известия БГУ. 2018. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-razvitiya-malyh-i-srednih-predpriyatij-na-osnove-sozdaniya-blagopriyatnoy-predprinimatelskoj-sredy> (дата обращения: 29.09.2019).
5. Большухина И. С. Финансовый механизм государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России: проблемы и перспективы развития // Финансы и кредит. 2014. № 40 (616). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-mehanizm-gosudarstvennoy-podderzhki-subektov-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-rossii-problemy-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 28.09.2019).
6. Рубцова О. Л. Проблемы государственной поддержки российского малого бизнеса // Российское предпринимательство. — 2015. — Том 16. — № 17. — С. 2697–2706.
7. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ
8. <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/39374220/> (дата обращения: 27.09.2019).

© Дыкин Даниил Евгеньевич (dykindanil@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ РЕПУТАЦИОННОГО КАПИТАЛА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА: МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ И ЕГО АПРОБАЦИЯ

EVALUATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN REPUTATIONAL CAPITAL AND INVESTMENT ACTIVITY OF THE REGION: METHODOLOGICAL TOOLS AND ITS TESTING

**L. Elshin
A. Grunichev**

Summary. As the practice and empirical observations show, the reputational activity of economic agents forms a whole set of prospects for their development, due to stable positive or, on the contrary, negative expectations of counterparties interacting with them about the possibilities of their own development, both in market and institutional directions. In this regard, reputation is very important and is becoming widespread in the research field. However, it should be noted that the study of the issue raised in the space of scientific works and research is reflected mainly at the micro-level, focusing on the assessment of reputational activity of economic entities. At the same time, the study of reputational capital and its impact on the development of regional/national economic systems is unwarranted.

In this regard, in order to reduce this gap, the article, on the basis of the developed methodological approaches to formalized assessment of the reputation of the Territory, builds the dynamics of the reputational capital index of the Republic of Tatarstan and the main components determining its level. This allowed, using econometric modeling methods, to assess the impact of reputation on the investment activity of the region. In particular, guided by the principles and tools of regression analysis, as well as relying on the method of fictitious variables, there is a high level of relationship between the studied indicators due to the found significant level of elasticity between the analyzed indicators.

Keywords: reputational capital of the region, reputational economy, investment activity, resources of development of the region, business activity, quantitative assessment of the reputation of the region, globalization, factors of economic growth, econometric modeling, method of fictitious variables.

Ельшин Леонид Алексеевич

Д.э.н., ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»
Leonid.Elshin@tatar.ru

Груничев Александр Станиславович

К.э.н., доцент, ФГАУ «Учебно-методический центр»
Федеральной антимонопольной службы»

Аннотация. Как показывает практика и эмпирические наблюдения репутационная активность экономических агентов формирует целый набор перспектив их развития, обусловленный устойчивыми позитивными или, наоборот, негативными ожиданиями контрагентов, взаимодействующих с ними, по поводу возможностей их собственного развития, как в конъюнктурном, так и в институциональном направлениях. В этой связи репутация имеет весьма важное значение и приобретает широкое распространение в научно-исследовательском поле. Между тем необходимо отметить, что изучение поставленного вопроса в пространстве научных работ и исследований, находит свое отражение, главным образом, на микроуровне, концентрируя свое внимание на оценку репутационной активности хозяйствующих субъектов. При этом исследование репутационного капитала и его влияния на развитие региональных/национальных экономических систем незаслуженно обделяется вниманием.

В этой связи, стремясь нивелировать данный пробел, в статье, на основе разработанных методических подходов к формализованной оценке репутации территории строится динамика индекса репутационного капитала Республики Татарстан и основных компонент, определяющих его уровень. Это позволило, используя методы эконометрического моделирования, осуществить оценку влияния репутации на инвестиционную активность региона. В частности, руководствуясь принципами и инструментами регрессионного анализа, а также полагаясь на метод фиктивных переменных, установлен высокий уровень взаимосвязи между изучаемыми показателями ввиду обнаруженного существенного уровня эластичности между анализируемыми показателями.

Ключевые слова: репутационный капитал региона, репутационная экономика, инвестиционная активность, ресурсы развития региона, деловая активность, количественная оценка репутации региона, глобализация, факторы экономического роста, эконометрическое моделирование, метод фиктивных переменных.

Введение

Современная экономика, характеризующаяся многоукладностью институтов, обуславливающих количественно-качественные характеристики ее развития, требует использования широкого набора инструментов, позволяющих идентифицировать факторы, генерирующие ее динамику. Необходимо совершенно четко понимать и осознавать, что традиционные факторы экономического роста, присущие неоклассическим, неокейнсианским, неоинституциональным и другим традиционным школам экономической мысли, не всегда способны объяснить в формирующейся многоукладной экономике происходящие трансформации. В этой связи требуется расширение исследовательского диапазона, включающего в себя помимо классических производственных факторов, также и не традиционные, но вместе с тем играющих значимую роль в современных условиях хозяйствования. При этом важным также является и то, что включение в систему производственных функций широкого числа предикаторов может привести к известным рискам, обуславливающим статистическую и математическую значимость построенных моделей. В связи с чем, требуется применение таких факторов, которые бы с одной стороны, учитывали современные процессы макроэкономического развития с учетом глобализации хозяйственных процессов. С другой — количество используемых в моделях факторов, соответствовало необходимым критериям значимости, как с точки зрения репрезентативности, так и с точки зрения методов математического анализа.

Теория

По нашему мнению, одним из главных трендов последних десятилетий, предопределяющих структурно-экономические трансформации национальных/региональных экономических систем, является глобализация хозяйственных процессов, интегрированных в единую мировую цепочку создания добавленной стоимости. Это, в свою очередь, формирует особые институциональные настройки их развития. Важнейшим фактором в этих условиях, определяющим макроэкономические генерации, становится репутационный капитал территорий, формирующий представления экономических агентов в сфере построения стратегических моделей поведения на основе генерирующихся ожиданий. В связи с этим репутацию, можно и необходимо отнести к категории, важнейших факторов, определяющих динамику и качество экономического роста национальных экономик в рамках формирующейся глобальной конкурентоспособности.

Схожей точки зрения придерживаются как зарубежные исследователи [1; 2; 3; 4; 5; 6], так и российские ученые,

занимающиеся проблемами изучения репутации территорий. Так, к примеру, в соответствии с подходом Важениной И.С. репутация региона является «его своеобразным и достаточно ценным активом, который представляет собой объективно сформировавшуюся совокупность мнений о регионе представителей заинтересованных сторон, так или иначе связанных с ним (жителей, инвесторов, предпринимателей, посетителей, туристов, представителей власти, аналитиков, СМИ и т.д.)» [7].

Аналогичной точки зрения придерживаются и другие российские ученые, занимающиеся проблемами изучения нематериальных факторов производства в системе экономического развития территорий [8; 9; 10; 11; 12; 13; 14]. В их исследованиях, преимущественно, раскрывается как сам понятийный аппарат, так и содержательные характеристики таких категорий, как репутация и имидж региона и их отличительные особенности. Важно при этом отметить, что исследовательский диапазон здесь ограничивается, преимущественно, методами качественного анализа. Между тем такая важная исследовательская компонента, как моделирование изучаемых процессов с использованием методов количественного анализа в недостаточной степени раскрыта и остается вне рамок исследовательского диапазона.

Формализованные подходы к оценке репутационного капитала региона, его влияния на параметры социально-экономического развития территорий в условиях активно трансформирующейся институционально-конъюнктурной среды является весьма нетривиальной задачей, решение которой позволит существенным образом приблизиться к построению нового класса моделей экономического роста, опирающихся на использование нематериальных факторов производства, значимость которых в последние десятилетия приобретает все большее значение в системе макроэкономических трансформаций [16].

Обзор научной литературы, посвященной решению вопроса о роли репутационного капитала, демонстрирует крен в сторону микроанализа (используя экономическую терминологию) соответствующим образом определяет и наличие в научно-исследовательском пространстве методологических подходов, концентрирующихся относительно численного измерения репутации на соответствующем уровне (на уровне предприятий, хозяйствующих субъектов).

В концентрированном виде в таблице 1 приведены основные подходы и методы измерения репутационного капитала.

Несомненно, несмотря на весьма ограниченный перечень работ, посвященных формализованной оценке

Таблица 1. Основные подходы и методы измерения репутационного капитала

№	Наименование метода/автор	Основа методического инструментария
1	Ex-индекс	Определяет уровень репутационного капитала хозяйствующего субъекта на основе измерения уровня тональности и популярности запросов, характеризующих репутацию [17]
2	M. Arslan и S. Seker	В основе методического подхода выступает процесс определения популярности в глобальной информационной среде ключевых параметров, характеризующих эффективность функционирования организации (исследование апробировано на примере турецких высших учебных заведений) [18]
3	Hossein Shad Manaman, Shahram Jamali, Abolfazl AleAhmad	Репутационный капитал фирмы измеряется на основе оценки так называемых «социальных доказательств», формирующих репутационный капитал хозяйствующего субъекта. Алгоритм основывается на измерении частоты генерации и тональности отзывов потребителей в социальных сетях, формирующих основу для идентификации положительного или отрицательного образа исследуемых компаний [19]
4	Yi Grace Ji, Cong Li, Michael Northc, Jiangmeng Liu	Используются аналогичные методы измерения репутации, что и в предыдущем методе (№ 3) [20]
5	Peter Dorčák, Peter Markovič, František Pollákb	Репутация и популярность фирмы в глобальной информационной среде определяется на основе тональности поисковых запросов об исследуемом объекте — как разница между положительными и отрицательными отзывами [21]

репутации хозяйствующих субъектов или просто исследуемых процессов, представленный выше в таблице перечень работ не является исчерпывающим, существуют и другие [22, 23, 24].

В целом же, обзор методологических подходов к оценке репутации экономических агентов, показывает их весьма близкий характер, основанный на определении уровней тональности новостного фона об объекте исследования и частоте генерации новостей в социальных сетях и интернет пространстве. При этом все они концентрируют свое внимание исключительно на объекте исследования, в качестве которого выступает фирма.

К сожалению, необходимо констатировать, что работ, раскрывающих формализованные методы оценки репутационного капитала на мезо- и макроуровне, практически не встречается в научно-исследовательском пространстве. Подобного рода работы либо ограничиваются качественным анализом предмета и объектов исследования, либо ограничиваются, к примеру, такими методами проведения анализа, как социологические исследования, экспертные оценки и т.п.

Вместе с тем, как это уже ранее отмечалось, использование инструментария, основанного на объективном исследовании данных с применением математических и стохастических методов анализа, существенным образом повышает достоверность получаемых выводов ввиду снижения уровня субъективизма при проведении научно-исследовательских работ и аналитических оценок.

Решение поставленной проблемы, казалось бы, могло бы найти свое отражение в рамках проецирования рассмотренных выше алгоритмов применительно к изучаемым объектам мезо- и макроуровня. Однако, данный подход содержал бы ряд методологических неточностей, ввиду более «сложной архитектуры» региональных/национальных экономических систем. Это связано, в первую очередь с тем, что использование в процессе регионального анализа категорий, предусматривающих отождествление региональных экономических систем с квазикорпорациями представляется весьма спорным. Несмотря на то, что в теории регионального экономического анализа данный подход весьма популярен, его применение, по нашему мнению, не в полной мере, и недостаточно объективно описывает региональную действительность. Так, к примеру, принято считать, в соответствии с рассматриваемой концепцией, что регион, выступая в роли крупного собственника активов регионального и муниципального уровня, вступает в процесс конкурентной борьбы на рынках товаров и услуг. Это предопределяет его близость к модели функционирования хозяйствующих субъектов микроуровня (предприятий, организаций, фирм и т.п.). Подобного рода подхода придерживался и Гаврилов А.И. [25]. В соответствии с его концепцией «Регион как квазикорпорация — это крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В таком качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала (примерами могут служить защита торговой марки местных продуктов, соревнования за более высокий региональный инвестиционный рейтинг и т.п.). Регион как эконо-

мический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями. Размещение штаб-квартир и филиалов корпорации, их механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, трансфертов доходов, уплаты налогов оказывают сильное влияние на экономическое положение регионов. В не меньшей степени, чем современные корпорации, регионы обладают значительным ресурсным потенциалом для саморазвития» [25].

Однако, по нашему мнению, подобная интерпретация и использование методов к региональному анализу существенным образом ограничивает исследовательский потенциал. На наш взгляд, изучение потенциала развития региона через призму теории собственности и вступления на этой основе в конкурентные отношения по поводу производства и реализации товаров и услуг, не может в полной мере раскрывать суть и сущность социально-экономического развития региональных систем. Сегодня, в условиях динамично развивающихся информационных технологий, важной составляющей развития региона является его потенциал, формируемый на основе не столько материальных активов, сколько в рамках «невидимых» ресурсов, определяющих порой куда большее значение в процессе экономического и социального роста территорий. К таковым, к примеру, можно отнести репутацию, потенциал человеческих ресурсов, имидж, бренд и тому подобное. Данного рода нематериальные ресурсы могут не находиться в собственности (в соответствии с теорией об отождествлении региона и квазикорпорации), однако формируют значительный потенциал и ресурс для генерации соответствующего рода положительных или, наоборот, отрицательных эффектов, определяющих потенциал регионального развития. Таким образом выдвигаемые аргументы подтверждают ранее представленные гипотезы относительного того, что применение в теории оценки регионального репутационного капитала методы, используемые при оценке репутации компании на рынке, не могут соответствовать принципам конструктивизма и объективизма.

Ввиду вышеизложенного можно утверждать, что рассмотренные выше подходы, применяемые при определении репутационной активности фирмы, не могут быть применимы к регионам, являющихся сложными, многоукладными социально-экономическими системами.

Это связано с тем, что репутация организации в информационном пространстве, основывается исключительно на данных новостного фона и его интенсивности, раскрывающих особенности и перспективы текущего и перспективного функционирования фирмы в сфере экономического развития. Другими словами, внешнее окружение, как правило, не интересуют особенности функционального развития компании поскольку важ-

нейшей составляющей, демонстрирующей, перспективы ее развития, а, следовательно, перспективы репутационной активности, являются данные экономического порядка — результирующей эффективности ее функционирования за определенный период времени.

Между тем, репутационный капитал региональных экономических систем должен основываться на более широком диапазоне факторов, содержащих параметры как конъюнктурного, так и институционального порядка. На наш взгляд, оценка репутации региона на основе сплошного мониторинга широкого неклассифицированного массива информационных данных на основе сопоставления негативной и позитивной информации, будет приводить к неверным результатам. Это связано с тем, что состав информации, ее профиль, источники генерирования формируют различный уровень вклада в репутацию региона, а, следовательно, и его конкурентоспособности, в связи с его более сложной архитектурой управления и развития. В связи с этим представляется необходимой и крайне актуальной разработка методологических подходов, направленных на оценку репутационного капитала региональных систем. При этом используемый инструментарий должен включать в себя набор механизмов, позволяющих классифицировать состав анализируемой информации в глобальном медиапространстве, а также в пространстве социальных сетей, с учетом ее принадлежности к тому или иному типу, формирующему соответствующий репутационный уклад. Более того, представляется важным также и определение весовых коэффициентов, определяющих уровень вклада, сгруппированного по однородному принципу, соответствующих профилей информационного пространства, на изменение репутации региона. Это позволит не только определить в более структурированной форме уровень репутации региональной активности, но и осуществить факторный анализ на основе сгруппированных данных.

В конечном итоге реализация подобного рода методологического инструментария существенным образом будет способствовать решению такого важного в экономической теории вопроса, как оценка конкурентоспособности региона с позиции его репутационной активности. Данный вывод следует исходя из того, что понимание факторов, формирующих репутационный капитал региональных систем, определяет понимание сфер управляющего воздействия в целях развития репутационного рейтинга — как ключевого инструмента инвестиционной привлекательности региона.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Методы. Ключевой особенностью исследования является предложенная версия концептуального подхода

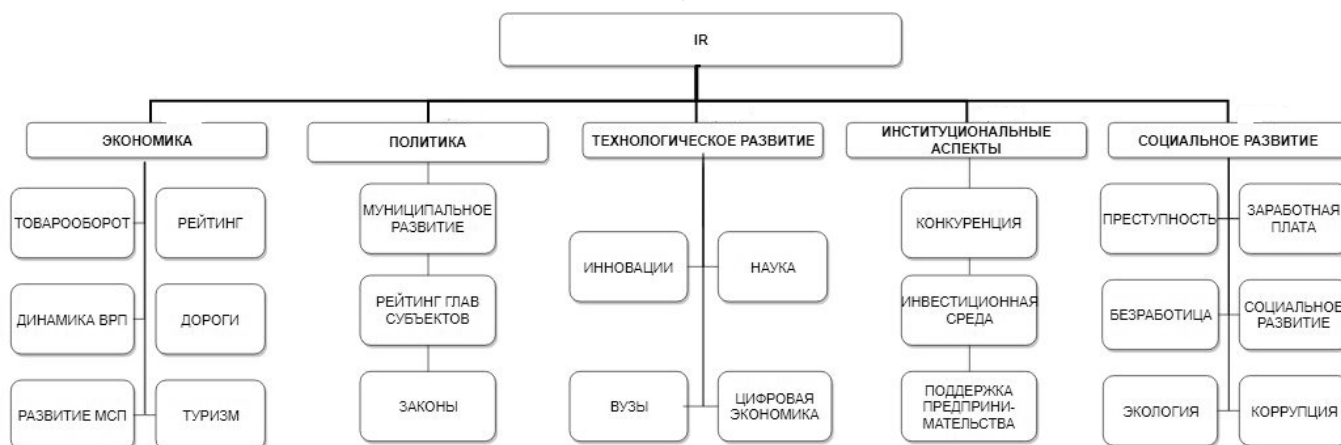


Рис. 1. Система поисковых запросов, формирующих представления (образ) о репутации территории (региона)

к количественной оценке репутационного капитала территории, что позволяет осуществить переход от качественных оценок развития исследуемого процесса и его влияния на ключевые параметры развития макроэкономических параметров, к формализованным, основанным на применении методов экономико-статистического моделирования.

Опираясь на разработанный методологический инструментарий количественной оценки репутационного капитала региона, ранее подробно изложенный в опубликованных работах авторов [16, 26], осуществлена оценка его динамики за период с 2013 по 2017 гг. (на примере Республики Татарстан). В концентрированном виде концепция определения индекса репутационного капитала построена на основе конструирования серии субиндексов, характеризующих репутационную активность территории в глобальном информационном пространстве. В основе данного подхода лежат методы построения и количественного моделирования институционально-конъюнктурной среды оцениваемой экономическими агентами, отражающейся в системе информационных оценок, динамически генерирующихся в глобальном информационном пространстве. Их фиксация позволяет определить фундаментальный уровень ожиданий экономических агентов относительно перспектив и качества социально-экономического развития объекта исследования.

Оценка репутации региона осуществляется на основании 5 ключевых субиндексов (Рисунок 1).

Количественная оценка значений, анализируемых в исследовании субиндексов, формируется на основе последовательной реализации пяти основных этапов. Подробное изложение алгоритма представлено в ранее

опубликованной работе авторов [16]. В концентрированном виде последовательность расчетов приведена ниже.

Этап 1. Определение поисковых запросов, формирующих представления (образ) о репутации территории (региона) в разрезе каждого субиндекса.

Этап 2. Определение популярности запроса во внешней среде. Данный этап исследования предполагает оценку тональности результатов поиска информации с учетом уровня источника информации (федеральные/ региональные СМИ), а также вероятности перехода по соответствующей ссылке. Реализация этой процедуры осуществляется в разрезе анализируемых поисковых систем (Google, Yandex, Mail.ru и др.). В структурированной форме процесс реализации рассматриваемой итерации можно представить в виде таблицы 2.

Этап 3. В разрезе каждой поисковой системы, рассчитывается коэффициент, оценивающий популярность запроса во внешней среде.

$$K_{п.з} = \sum P_j \times I_j; \quad (1)$$

где $K_{п.з}$ — значение коэффициента популярности запроса во внешней среде;

j — порядковый номер запроса;

P_j — вероятность перехода пользователем на j -ую строку результата запроса;

I_j — значение информационного источника (федеральный/ региональный).

Диапазон возможных значений коэффициента, с учетом заложенного алгоритма, находится от $-1,994$ до $+1,994$.

Таблица 1. Пример реализации определения популярности запроса во внешней среде

Номер строки	Вероятность перехода	Тональность	Уровень инф-го источника*	Фактическое место в результатах запроса
1 строка	26,90%	+	1	1
2 строка	17,10%	-	1	2
3 строка	14,90%	-	1	3
4 строка	8,90%	+	1	5
5 строка	7,10%	+	2	7
6 строка	4,70%	+	1	8
7 строка	5,60%	-	1	9
8 строка	5,10%	+	2	10
9 строка	4,70%	+	1	12
10 строка	4,70%	+	1	15

* 1 — федеральный источник информации; 2 — региональный.

Этап 4. Оценка репутационного капитала региона по поисковому запросу (Google, Yandex, Mail.ru).

Расчет значений данного показателя осуществляется по формуле 2.

$$K_{p.a} = \sum T_k \times K_n \times Vi; \quad (2)$$

где $K_{p.a}$ — коэффициент репутационного капитала региона по поисковому запросу;

T_k — уровень тональности поисковой системы;

K_n — популярность запроса;

Vi — доля поисковой системы в рунете.

Значение коэффициента T_k определяется как соотношение разницы между положительными оценками и отрицательными к общему количеству ответов на запрос, участвующих в анализе.

Важнейшей компонентой, участвующей в формуле 3, является индекс, характеризующий долю поисковой системы в рунете. Своего рода данный индекс выступает в роли весового коэффициента и демонстрирует роль той или иной поисковой системы в определении значений репутационного капитала региона в рамках отдельно взятого поискового запроса.

Этап 5. Определение значения субиндекса, характеризующего соответствующий потенциал репутационного капитала территории.

Формально определение значений субиндексов выглядит следующим образом:

$$I_{r_i} = \sum K_{p.a} \times w_i; \quad (4)$$

где I_{r_i} — интегральная оценка значения субиндекса репутационного капитала региона;

$K_{p.a}$ — значение коэффициента репутационного капитала региона по соответствующему поисковому запросу;

w_i — доля обращений по поисковому запросу к общему количеству запросов, участвующих в расчете значения субиндекса, на основе данных [27].

Этап 6. Расчет интегрального индекса репутационного капитала региона.

$$R = \sum I_{r_i} \times w_i \quad (5)$$

где I_{r_i} — значение субиндекса репутационного капитала региона;

w_i — значение весового коэффициента, рассчитанного на основе соотношения суммы всех участвующих в определении субиндекса запросов к общему числу запросов по региону.

Важнейшим методологическим аспектом, формирующимся в рамках разработанной концепции исследования репутационного капитала территории, является факторный анализ значений весовых коэффициентов при субиндексах, формирующих базу для исчисления интегрального индекса репутационного капитала территории. Их учет и оценка определяет широкий набор функционального анализа, позволяющего раскрыть какие компоненты и в какой степени формируют динамику и качество репутационного капитала территории.

Результаты (Results)

Итак, опираясь на изложенный инструментарий, в результате реализованных оценок и расчетов были получены интегральные значения индекса репутационного капитала для Республики Татарстан за период с 2010 по 2017 гг. (Таблица 2, Рисунок 2).

Таблица 2. Динамика индекса репутационного капитала Республики Татарстан (I_{PK}) и основных компонент, определяющих его уровень

Наименование субиндекса	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Репутация региона в сфере экономика	0,2552	0,26	0,2648	0,298	0,257	0,242	0,297	0,302
Репутация региона в сфере социального развития	0,214	0,1824	0,1994	0,271	0,201	0,172	0,303	0,305
Репутация политического (управленческого) развития региона	0,0147	0,0136	0,0125	0,008	0,01	0,01	0,009	0,005
Репутация технологического развития региона	0,1159	0,1146	0,1133	0,108	0,098	0,122	0,086	0,116
Институциональные аспекты репутации региона	0,235	0,1958	0,2149	0,166	0,259	0,41	0,27	0,256
Интегральное значение индекса репутационного капитала региона	0,7274	0,766	0,8046	0,851	0,845	0,957	0,965	0,984

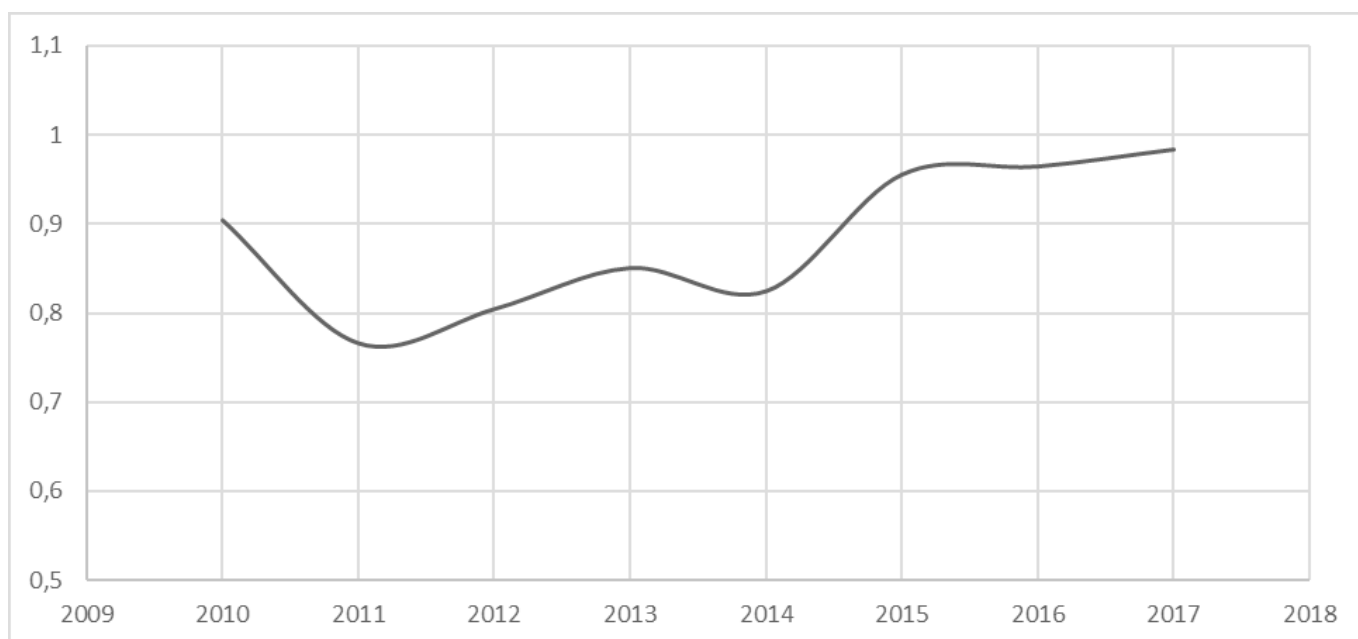


Рис. 2. Динамика репутационного капитала Республики Татарстан (I_{PK})

Представленные данные демонстрируют, в целом, возрастающий тренд репутационного капитала Республики Татарстан в рамках анализируемого периода времени. Между тем важным аспектом полученных расчетов является то, что индекс репутации региона носит циклический характер. Это может свидетельствовать о наличии системы факторов, корректирующихся во времени и генерирующих волнообразную динамику события и решений, формирующих образ региона в восприятии экономических агентов.

Важно здесь отметить также и то, что полученный результат, выраженный в обнаруженной цикличности индекса репутации региона, всецело согласуется с исследованиями И.С. Важениной [7, 8]. В соответствии с ним «Основные закономерности развития имиджа и репутации территории включают ... цикличность процесса изменения имиджа и репутации территории» [7]. Обнаруженная цикличность доказана на основе применения и использования методов статистическо-матема-

тического моделирования, применяемого в нашем исследовании, что основательно верифицирует гипотезы, выдвигаемые И. С. Важениной.

Итак, полученные оценки динамической компоненты «Индекс репутационного капитала территории» позволяют перейти к важнейшему этапу исследования — выявление взаимосвязи между уровнем репутации региона и параметрами его социально-экономического развития. В качестве инструментария, способствующему решению поставленного вопроса, выбраны методы эконометрического моделирования, где в качестве экзогенной переменной выступает «Индекс репутационного капитала», а в качестве эндогенной переменной — агрегированные показатели экономического развития, фиксируемые органами статистического учета. Основная гипотеза при этом предполагает, что репутация региона является своего рода ресурсом (нематериальным активом), который способствует не только устойчивому развитию территории, но и интенсифи-

Таблица 3. Параметры модели регрессионного анализа

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,548051
R-квадрат	0,30036
Нормированный R-квадрат	0,183753
Стандартная ошибка	0,370233
Наблюдения	8

кации деловой и экономической активности на основе активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов.

Таким образом важным шагом в алгоритме идентификации рассматриваемых взаимосвязей является поиск и определение системы статистических показателей, которые бы выступали в роли результирующих в процессе динамического изменения репутационной активности региона. По нашему мнению, в качестве ключевого показателя здесь может выступить индекс роста инвестиций в основной капитал. Это связано с тем, что инвестиционная активность относится к крайне чувствительной категории макроэкономических индикаторов, остро реагирующей на изменения и трансформации, происходящие как на уровне национальной, так и на уровне региональной экономических систем. Поскольку инвестиционная активность является следствием ожиданий экономических агентов по поводу извлечения в будущем определенного уровня выгоды на вложенный капитал их динамика во многом будет определяться уровнем риска, генерируемого в ходе планируемой или уже реализуемой инвестиции. При этом необходимо отметить, что в соответствии с теорией риск-менеджмента, к рискам инвестиционной сферы относится целый ряд изменений, которые могут происходить во внешней и внутренней среде. И, как на наш взгляд справедливо отмечается в научных трудах многих экономистов [28–31 и др.], главенствующие из них формируются в сфере трансформации социально-экономико-институциональной среды. А поскольку репутация хозяйствующего субъекта, территории есть следствие подобных трансформаций, то исследование ее влияния на систему корректирующихся показателей инвестиционной активности представляется абсолютно справедливым и укладывающимся в рамки экономической логики.

Для оценки достоверности использования изложенной выше логики о взаимосвязи между индексом репутационного капитала региона и темпами роста инвестиций в основной капитал реализован регрессионный анализ, результаты которого представлены в таблице 3. Расчеты осуществлены на примере Республики Татарстан.

Полученные расчетные данные демонстрируют недостаточную статистическую значимость построенной модели, поскольку предсказанные значения не в полной мере точно аппроксимируют исходные значения анализируемого ряда, характеризующего динамику инвестиционной активности региона. Таким образом необходимо сделать заключение о целесообразности реализации итераций, направленных на оптимизацию полученной модели. В качестве инструментария, способствующего решению поставленной задачи выбран метод фиктивных переменных. Руководствуясь принципами и инструментами данного метода в исходную модель, полученную ранее, была добавлена первая фиктивная переменная. Тем самым исходная регрессионная модель уже стала состоять:

1. Из двух эндогенных переменных: индекса репутационного капитала региона (I_{PK}) и фиктивной переменной F1;
2. Экзогенной переменной y — наблюдаемый значений индекса роста инвестиций в основной капитал в анализируемом регионе — Республике Татарстан.

Если $y - \hat{y} > 0$, то F1 принимает значение 1, если $y - \hat{y} < 0$, то F1=0.

В результате подобной итерации были получены данные регрессионной модели, представленные в таблицах 4, 5.

В соответствии с полученными данными установлено, что полученная на данном этапе моделирования модель значительно лучше характеризует искомую зависимость — значение коэффициента детерминации (R^2) существенно возросло до 0,63. Однако, учитывая тот факт, что R^2 все еще находится в зоне, характеризующейся недостаточной эффективностью построенной модели ($R^2 < 0,8$) требуется реализация дополнительной итерации, связанной с вводом в модель еще одной фиктивной переменной F2. В результате данного шага, регрессионная модель приобрела следующий вид (6):

$$I_{\%} = -1,32 + 0,59 I_{PK} + 1,52F1 + 1.05F2 \quad (6)$$

Таблица 4. Параметры модели регрессионного анализа

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,776191
R-квадрат	0,632472
Нормированный R-квадрат	0,536217
Стандартная ошибка	0,279075
Наблюдения	8

Таблица 5. Значения коэффициентов регрессии и их статистическая значимость

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	-0,87	0,29	-2,99	0,002
f1	1,32	0,21	4,03	0,000
I_{PK}	0,91	0,62	-1,59	0,12

Таблица 6. Параметры модели регрессионного анализа

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,89
R-квадрат	0,81
Нормированный R-квадрат	0,77
Стандартная ошибка	0,32
Наблюдения	13

Таблица 7. Значения коэффициентов регрессии и их статистическая значимость

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	-1,32	0,12	-8,23	0,000
f1	1,52	0,15	7,92	0,000
f2	1,05	0,19	6,03	0,000
I_{PK}	0,59	0,29	2,52	0,003

где $I_{\%}$ — темпы роста инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году;

I_{PK} — интегральный индекс репутационной активности региона;

F1, F2 — фиктивные переменные.

Полученные параметры, характеризующие статистическую значимость полученной регрессионной модели с двумя фиктивными переменными, демонстрирует ее весьма высокий уровень достоверности ($R^2 = 0,81$; критерий p — значения меньше заданного уровня значимости 0,05) (Таблицы 6, 7).

Представленные оценки и расчеты демонстрируют высокий уровень верификации построенной модели. Это позволяет сформировать доказательную базу о том, что между уровнем репутационной активности региона и параметрами его социально-экономического развития существует однозначная зависимость. При этом, на примере Республики Татарстан, доказано, что с ростом индекса репутации на 1 п.п. динамика роста инвестиций в основной капитал достигает прироста в 0,59 п.п. Тем самым есть все основания утверждать о наличии тесной взаимосвязи между изучаемыми показателями ввиду существенного уровня эластичности между ними. Другими

словами, незначительные колебания репутационного капитала региона формируют заметную реакцию в сфере инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Обсуждение (Discussion)

В целом необходимо отметить, что репутационный капитал, как свидетельствуют полученные расчеты, играет заметную роль в процессе социально-экономического развития регионов. Обладая специальными средствами и методами, способными положительно повлиять на уровень репутационного капитала территории, открываются дополнительные инструменты и возможности для интенсификации регионального социально-экономического развития. Однако решение подобного типа задачи носит весьма нетривиальный характер и требует не только использования специальных навыков и умений со стороны органов исполнительной власти в сфере развития так называемой «репутационной экономики», но и, в первую очередь, во многом будет обуславливаться пониманием и «распознаванием» ключевых факторов, определяющих репутацию территории. Заложенный в разработанный в настоящем исследовании инструментарий оценки репутационного капитала региона позволяет достаточно эффективно идентифицировать подобного рода факторы и на этой основе разрабатывать адаптивные методы и направления повышения уровня репутационного капитала регионов. Это, как показало исследование, позволит активизировать динамику экономического роста посредством интенсификации инвестиционных процессов в экономике.

Заключение (Conclusions or Discussion and Implication)

В определенном смысле можно говорить о том, что репутационная экономика — это инструмент, способствующий укреплению конкурентной среды в межрегиональном пространстве. В условиях жестких ресурсных ограничений, высокого уровня конкуренции между регионами за привлечение на территорию новых резидентов — хозяйствующих субъектов, репутационная активность, как показывают реализованные оценки, является весьма действенным инструментом в конкурентной борьбе. Однако, несомненно, всецело полагаться лишь на подобный инструмент государственного регионального управления было бы ошибкой. Необходимо однозначным образом констатировать, что репутационный капитал играет, в большей степени, вспомогательную роль. При этом важность этой роли значительна и способна активизировать динамику реальных процессов в региональной экономике.

Благодарности

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 19-010-00211.

Выражаем признательность за подготовку статьи коллективу авторов научного проекта РНФ (проект № 19-18-00202).

ЛИТЕРАТУРА

1. Roberts, P. W., & Dowling, G. R. (2002). Corporate reputation and sustained superior financial performance. *Strategic Management Journal*, 23(12), 1077–1093.
2. Raithel, S., & Schwaiger, M. (2014). The effects of corporate reputation perceptions of the general public on shareholder value. *Strategic Management Journal*, 36(4), 945–956. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.2248>
3. Shamsie, J. (2003). The context of dominance: An industry-driven framework for exploiting reputation. *Strategic Management Journal*, 24(3), 199–215. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.291>
4. Fombrun, C., & Shanley, M. (1990). What's in a name? Reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, 33(2), 233–258.
5. Hall, R. (1993). A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 14(8), 607–618.
6. Roberts, P. W., & Dowling, G. R. (2002). Corporate reputation and sustained superior financial performance. *Strategic Management Journal*, 23(12), 1077–1093.
7. Важенина И. С. Концептуальные основы формирования и совершенствования репутации региона // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 8. С. 91–102
8. Важенина И. С., Важенин С. Г. Имидж и репутация как стратегические составляющие нематериальных активов территории // Экономика региона.— 2010.— № 3. С. 95–103.
9. Важенина И. С. Имидж, репутация и бренд территории. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. — 2013. — 378 с.
10. Панкрухин А. П. «Лучшие города для бизнеса». насколько удалось Forbes оценить удобство российских городов // Корпоративная имеджелогия.— 2008.— № 3.— С. 76–77.
11. Панкрухин А. П. Субъекты и подходы в маркетинге территорий: трудное согласование позиций / В сб.: Имидж страны/региона как стратегия интеграции России и АТР в XXI веке. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Ответственный редактор: Кузьмин А. В. — Улан-Удэ: Издательство Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления. — 2010. — с. 17–21.
12. Панкрухин А. П., Игнатьев С. Имидж страны: смена парадигмы. Взгляды из Канады, России, Великобритании и Латвии // Корпоративная имеджелогия.— 2008.— № 2.— С. 8–14.

13. Панкрухин А. П. Контр-маркетинг. Дебрендинг и разрушение имиджа территории // Корпоративная имеджелогия. — 2008. — № 23. — С. 12–15.
14. Корчагин П. В. Экономическое и социальное развитие территории: методологические и прикладные аспекты. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Тольяттинский государственный университет сервиса. — Тольятти: Поволжский государственный университет сервиса. — 2012. — 491 с. 91–102.
15. Важенина И. С. Имидж и репутация территории // Региональная экономика. Теория и практика. — 2010. — № 23. — С. 2–12.
16. Груничев, А. С. Репутационная экономика и ее роль в региональном развитии (на примере регионов Приволжского федерального округа): монография / А. С. Груничев. — Казань: Издательство: Казанский гос. ун-т, 2018.
17. Индекс онлайн-репутации. Википедия. [Электронный ресурс] URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D0%BE%D0%BD%D0%BB%D0%B0%D0%B9%D0%BD-%D1%80%D0%B5%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8 (дата обращения: 04.03.2019)
18. Mehmet Lutfi Arslan and Sadi Evren Seker Web Based Reputation Index of Turkish Universities \ International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning, Vol. 4, No. 3, June 2014. С. 197–203. URL: <https://docplayer.net/8905723-Web-based-reputation-index-of-turkish-universities.html> (дата обращения: 04.03.2019)/
19. Hossein Shad Manaman, Shahram Jamali, Abolfazl AleAhmad. Online reputation measurement of companies based on user-generated content in online social networks. Computers in Human Behavior 54 (2016) 94e100
20. Yi Grace Ji, Cong Li, Michael Northc, Jiangmeng Liu. Staking reputation on stakeholders: How does stakeholders' Facebook engagement help or ruin a company's reputation?. Public Relations Review 43 (2017) 201–210
21. Peter Dorčák, Peter Markovič, František Pollákb. Multifactor analysis of online reputation of selected car brands. TRANSCOM 2017: International scientific conference on sustainable, modern and safe transport. Procedia Engineering 192 (2017) 719–724
22. Deephouse, D. L. (2000). Media reputation as a strategic resource: An integration of mass communication and resource-based theories. Journal of Management, 26(6), 1091–1112
23. Roberts, P. W., & Dowling, G. R. (2002). Corporate reputation and sustained superior financial performance. Strategic Management Journal, 23(12), 1077–1093.
24. Hall, R. (1993). A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage. Strategic Management Journal, 14(8), 607–618
25. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 239 с.
26. Груничев, А. С. Методические подходы к количественной оценке репутации региона и их апробация на примере регионов Приволжского федерального округа /А.С. Груничев// Вестник Института экономики РАН. — 2019. — № 2. — С. 34–46.
27. Вордстат [Электронный ресурс] URL: <https://wordstat.yandex.ru/>
28. Aivazian, Sergei & Bereznyatsky, Aleksandr & Brodsky, Boris, 2017. "Macroeconomic modeling of the Russian economy," Applied Econometrics, Publishing House "SINERGIA PRESS", vol. 47, pages 5–27.
29. Гранберг А. Г. Моделирование пространственного развития национальной и мировой экономики: эволюция подходов // Регион: экономика и социология. 2007. № 1. С. 87–107
30. Лексин В. Н. Первый глобальный кризис на территории России: региональное измерение. Федерализм. 2014. № 3. С. 19.
31. Ускова, Т.В. о потенциале развития российских территорий /Ускова Т.В.// Проблемы развития территории. 2018. № 5 (97). С. 7–17.

© Ельшин Леонид Алексеевич (Leonid.Elshin@tatar.ru), Груничев Александр Станиславович.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ¹

Жариков Михаил Вячеславович

*Д.э.н., профессор, г.н.с., Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации (Москва)
michaelzharikoff@gmail.com*

UNIVERSAL APPROACHES TO DEFINING AN ECONOMY'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT

M. Zharikov

Summary. The topic of discussion is time-relevant due to the task given by the government to develop approaches to achieving economic sustainability. The article sets itself a goal to establish basic principles of the theory of economic sustainability. To reach this goal the method of comparative analysis is used which helps to distinct the categories of international competitiveness and economic sustainability. In the course of the research the author proves that the model of economic sustainability leads to the stagnation of the adopting country. The article recommends that the model of economic sustainability should be used in the short run as a means to adapt a country to the conditions of turbulence in the world markets.

Keywords: economic sustainability, international competitiveness, import substitution, closed economy, export-oriented economy.

Аннотация. Тема исследования актуальна в связи с постановкой правительством задачи — создать подходы к достижению экономической устойчивости. Статья ставит перед собой цель — разработать основные положения теории экономической устойчивости. Для достижения цели использован метод сравнительного анализа, посредством которого в работе разграничены категории международной конкурентоспособности и экономической устойчивости. В ходе исследования доказано, что модель экономической устойчивости влечет отсталость принимающей стране. В работе рекомендовано использовать модель экономической устойчивости в краткосрочном периоде как способ адаптации страны к условиям турбулентности на мировых рынках.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, международная конкурентоспособность, импортозамещение, закрытая экономика, экспортно-ориентированная экономика.

Введение в тему: категориальный аппарат экономической устойчивости и конкурентоспособности

Экономическая устойчивость и конкурентоспособность национальной экономики являются близкими категориями [2]. Однако при этом существуют существенные различия, посредством установления которых можно дать достоверное определение обоим феноменам [5]. Для этого необходимо выделить признаки и сформулировать соответствующие положения, определяющие сущность, понятие, цели и задачи, а также значимость устойчивости и конкурентоспособности для национальной экономики [6]. Классификационными признаками характеризуют отношение концепций устойчивости и конкурентоспособности к рынку труда, уровню заработной платы, внешней торговле, природопользованию, ставкам налогообложения, кредиту, величине государственного долга, инновациям и т.д. (см. табл. 1).

Основы формирования модели устойчивости экономического развития

Модель устойчивого экономического развития направлена на достижение показателей, которые близки модели закрытых систем. Устойчивая экономика не обязательно полностью закрыта. Однако ее связи с внешним миром играют менее значимую роль, чем в модели формирования международного конкурентного преимущества [3].

Переход экономики к устойчивому развитию демонстрируют невозможность создания международной конкурентоспособности страны и продукта, способного конкурировать с зарубежными аналогами [4].

Экономика устойчивого развития также близка модели импортозамещения, когда политика государства направлена на самообеспечение и независимость от меж-

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

Таблица 1. Сравнительный анализ моделей устойчивого развития и международной конкурентоспособности в зависимости от фундаментальных макроэкономических критериев и показателей

Критерий	Экономическая устойчивость	Конкурентоспособность нации
Отношение к рынку труда	Достаточное количество кадров разного уровня образования, профессиональных компетенций, знаний, умений и навыков, необходимых для замещения вакансий на предприятиях страны за счет привлечения собственной национальной рабочей силы в условиях полной занятости	Создание условий конкуренции на рынке труда для того, чтобы вакантные места занимали самые эффективные кадры. Организация образовательного процесса, формирующего продвинутых работников с самым высоким уровнем интеллектуального потенциала для участия в конкурентных процессах на рынке труда в редких, уникальных профессиях, обеспечивающих производство товаров с высокой добавленной стоимостью, которые могут конкурировать на мировом рынке с аналогичной продукцией других стран
Уровень заработной платы	Достаточный фонд заработной платы, обеспечивающий допустимый прожиточный минимум	Создание условий и возможностей получения высокой заработной платы, чтобы создаваемые такой рабочей силой товары обладали максимально возможной добавленной стоимостью для выхода страны на внешний рынок
Отношение к экспорту	Показатели экспорта должны быть такими, чтобы они не вызывали чрезмерный вывоз из страны благ, дефицит которых вызывает неравновесие, неблагоприятные изменения цен на сырье, электроэнергию, топливо и т.д.	Модель международной конкурентоспособности ориентирована на достижение показателей экспорта, которые обеспечивают максимально возможный объем производства товаров для вывоза, чтобы товар был конкурентоспособным на мировом рынке по цене и качеству в долгосрочном периоде
Характер импорта	Создание возможностей обеспечения предложения на национальном рынке товаров, которые в стране не производятся или находятся в дефиците, чтобы обеспечить их минимальный уровень потребления, достаточный для поддержания жизнедеятельности населения	Страна должна импортировать продукцию, которая не производится в стране из-за высоких издержек, недостатка ресурсов, и отказаться от их производства. Создание условий конкуренции иностранных и национальных компаний на внутреннем рынке для получения продукта, оптимального по качеству, цене и конкурентоспособности
Уровень цен в экономике	Создание условий ценообразования, при котором продаваемые внутри страны товары могли быть куплены лицами с соответствующим уровнем прожиточного минимума	Создание условий конкуренции, при которой обеспечивается конкурентоспособность производимых товаров по цене, чтобы конкурировать на внешнем рынке с аналогами
Природопользование	Создание условий использования ресурсов в стране, при котором формируется устойчивое предложение факторов производства на внутреннем рынке в отсутствии истощающего характера эксплуатации природных ресурсов, при должном уровне экологической безопасности и здоровья нации	Экономике необходимо обеспечить предложение факторов производства, при которых создается экспортный продукт для участия в международных конкурентных процессах. Экономике требуется больше рукотворных факторов производства, нежели имеющихся в недрах
Отношение к долгу	Государство заимствует столько, сколько необходимо для стабильного производства и предложении товаров и услуг без излишеств во избежание инфляции, перегрева, спада	Государство формирует финансовую конкурентоспособность, при которой обеспечивается бесперебойный поток инвестиций
Отношение к характеру налогово-бюджетной политики	Создание системы налогообложения для получения государством доходов, достаточных для финансирования госрасходов, обеспечивающих устойчивое развитие	Создание стимулов активной инвестиционной, инновационной деятельности, ведущей к высококонкурентной среде функционирования бизнеса

Таблица 1 (продолжение). Сравнительный анализ моделей устойчивого развития и международной конкурентоспособности в зависимости от фундаментальных макроэкономических критериев и показателей

Критерий	Экономическая устойчивость	Конкурентоспособность нации
Отношение к характеру кредитно-денежной политики	Обеспечение условий кредитования, при котором не наступает перегрева и высокой инфляции. Количество кредита должно быть оптимальным, достаточным для потребления всех товаров и услуг, произведенных в стране	Создание стимулов к постоянной инвестиционной деятельности при умеренной инфляции, за счет которой максимизируется прибыль при нормальном росте цен
Отношение к прямым иностранным инвестициям	Показатели притока и оттока капитала должны быть такими, чтобы не было чрезмерного поступления и массовой утечки капитала. Предпочтение отдается долгосрочным инвестициям на создание рабочих мест, строительство, инфраструктуру	Обеспечение максимального притока иностранного капитала для интенсификации производства, инноваций, экспорта
Отношение к инновациям	Экономике необходимы ресурсосберегающие технологии, позволяющие рационально использовать имеющиеся ресурсы, максимизировать отдачу от производства всех видов отраслей и минимизировать издержки	Инновации должны создавать продукт с высокой добавленной стоимостью и самый высокий профессиональный кадровый потенциал

Источник: составлено автором.

Таблица 2. Балансирование дефицита государства в экономике устойчивого развития

Показатель	Значение
Экспорт, млрд. долл.	343,9
Импорт, млрд. долл.	182,8
Экспорт-импорт, млрд. долл.	161,1
Доходы бюджета, млрд., нац. валюта	31109,9
Доходы бюджета, млрд. долл.	510,5
Доходы бюджета от налогов, млрд. долл.	257,2
Доходы бюджета от налогов в общих доходах бюджета,%	50,4
Расходы бюджета, млрд. долл.	498,4
Баланс бюджета, млрд. долл.	12,1
Дефицит государства, млрд. долл.	0,0
ВВП (номинальный), млрд. долл.	1369,1
Средневзвешенный налог по стране,%	18,8
Расходы в ВВП,%	36,4
Доходы в ВВП,%	37,3
Ставки по гособлигациям, среднегодовые (краткосрочная),%	9,5
Ставки по гособлигациям, среднегодовые (долгосрочная),%	9,1
Баланс бюджета, в% к ВВП	0,9

Источник: составлено автором по данным МВФ и Всемирного банка.

дународных процессов [7]. Экономика устойчивого роста является тупиковым направлением развития, поскольку умеренные показатели функционирования, хотя и обеспечивают стабильность и равновесие, но она вызывает деструктивное влияние на мотивацию экономических субъектов к более интенсивному производству, инновациям, приобретению большего уровня образования и компетенций. Эта экономика тормозит общественное развитие и создает отставание от передовых стран [1].

По опыту разных стран мира модель устойчивого экономического развития была необходима во время

и после тяжелых кризисов и изоляции. Эта модель представляет собой вынужденную меру со стороны государства — сохранить жизнеспособность страны и нации в условиях турбулентности и неопределенности [8].

Значимость достижения устойчивости экономики состоит в формировании национальной стратегии импортозамещения, поскольку организация собственного производства требует стабильного обеспечения промышленности всеми необходимыми ресурсами, в то время как цель обеспечения международной конкурентоспособности государства предполагает развитие

экспортно-ориентированной модели, когда создается товар, который уникален для мирового рынка и способен конкурировать с аналогами других стран как по цене, так и по качеству [9–10].

В модели устойчивого развития показатели уровня ставки налогообложения должны составлять более высокие значения по сравнению с моделью формирования национального конкурентного преимущества [11]. Это связано с тем, что устойчивое развитие предполагает сбалансированную динамику спроса и предложения, поэтому домохозяйства должны иметь располагаемый доход, достаточный для потребления товарной массы, созданной предприятиями при уровне налога на прибыль, НДС и прочих сборов, чтобы произвести количество товаров и услуг, не превышающее возможности населения потребить всю эту массу, не вызывая перепроизводство и не истощая ресурсный потенциал. Модель формирования международного конкурентного преимущества, наоборот, предполагает установление низких ставок налогообложения как для домохозяйств, так и для производящих фирм, чтобы стимулировать потребление созданных товаров, инвестиции и инновации в производстве. В таблице 2 рассчитаны показатели, при которых в России достижимы условия устойчивого развития на основе статистики 2017 г.

Инновации в различных сферах экономики устойчивого роста имеют средний уровень капиталовложений, средний уровень кадрового интеллектуального потенциала, и их создание во многом основано на стимулировании энтузиазма лиц, не требующих высокой заработной платы. Тем не менее, экономика устойчивого роста может выделять гранты на создание и разработку требуемых ей НИОКР в рамках точечных инвестиций в науку и образование, технику и технологию, что не вызывает истощающего использования финансовых ресурсов и расходов [12–13].

Особо следует отметить, что в экономике устойчивого роста ресурсосбережение не означает, что в ее энергетике господствуют возобновляемые источники энергии [16]. Наоборот, возобновляемые источники энергии не обеспечат стабильного, устойчивого развития, поскольку сегодня отсутствуют технологии, которые бы позволили полностью перейти на возобновляемую энергетику, т.к. их эксплуатация связана с перебоями в подаче электроэнергии. В условиях перебоев с электроэнергией экономика устойчиво развиваться не может [14–15].

Проблема обеспечения энергоресурсами в России особенно остра из-за дефицита урана 235, стратегический запас которого в объеме 500 тонн был продан США в 1993 г. в обмен на кредиты МВФ. И если транспорт еще

может существовать на имеющихся углеводородных ресурсах, то потребности развития экономики все больше будут увеличивать спрос на атомную энергию. Это также подтверждает аргумент, что Россия не может идти по пути создания высоко инновационной экономики, ориентированной на создание международного конкурентного преимущества. И дефицит высокопроизводительных источников энергии в России заставляет разрабатывать модель устойчивого развития.

По этой причине и темпы экономического роста в модели устойчивого развития являются меньшими по значению, чем в условиях формирования международной конкурентоспособности нации.

Ставки по кредитам и прочие ставки, связанные с использованием и обращением денежной массы, составляют более высокие значения в рамках модели устойчивого экономического развития по сравнению с моделью формирования международной конкурентоспособности. Принцип установления ставок по кредитованию и прочих норм, относящимся к использованию кредитных, денежных, валютных, финансовых ресурсов носит аналогичный характер, как и в случае с бюджетными и фискальными нормами, т.е. они должны быть установлены на таком уровне, при котором обеспечивается сбалансированность развития при умеренных темпах инфляции, узких границах колебания национальной валюты.

ВЫВОДЫ

В экономике устойчивого развития конкурентоспособность страны может поддерживаться за счет искусственного занижения стоимости национальной валюты. Следовательно, для этого необходимы существенные резервы в иностранной валюте для осуществления конкурентных интервенций. Поэтому деятельность экспортного сектора экономики устойчивого развития во многом сконцентрирована на меркантилистской модели участия в международной торговле, целью которой является создание условий превышения экспорта над импортом для формирования положительного сальдо текущего баланса и притока твердой иностранной валюты в страну. То есть необходим валютный контроль и соответствующие нормы возврата и изъятия иностранной валюты у экспортирующих компаний от продажи за рубеж своих товаров и услуг.

Таким образом, в случае увеличения кредитования экономики России за счет перехода к экономике устойчивого развития необходим адекватный рост деловой активности населения, чтобы сохранить пропорции соотношения ВВП, денежной базы и денежной массы. Для их сохранения необходимо соответствующее пропор-

циональное увеличение ВВП, согласно показателям балансирования бюджета. Это означает, что для перехода на модель устойчивого развития Россия в долгосрочном периоде должна соблюдать финансовую дисциплину и поддерживать оптимальные темпы роста ВВП. Так-

же для достижения устойчивого развития необходимо разработать план-программу оптимального вливания денежных средств в экономику России, оптимальное количество денежной массы, чтобы не вызывать перегрев в экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдокушин Е. Ф. Рейтингономика как инструмент финансовой экономики // Вопросы новой экономики. 2014. № 2 (30). С. 4—12.
2. Авдокушин Е. Ф., Иванова В. Н. Инклюзивное развитие: основные направления, базовые предпосылки и возможные ограничения // Вопросы новой экономики. 2014. № 3 (31). С. 4—13.
3. Арапова Е. Я. Азиатская валютная единица: в поисках оптимальной структуры валютной единицы // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 1. С. 40—51.
4. Братерский М. В. Финансовые интересы во внешнеполитической стратегии России // Международная экономика. 2011. № 8. С. 50.
5. Мельянцева В. А. Сравнительный анализ моделей экономического развития Китая, России и Запада. Мир перемен. 2015. № 3. Р. 177—180.
6. Перская В. В., Эскиндаров М. А. Конкурентоспособность национального хозяйства в условиях многополярности. Россия, Индия, Китай. — М.: Финансовый ун-т при Правительстве РФ; 2015. 220 с.
7. Cohen B. J. The Benefits and Costs of an International Currency: Getting the Calculus Right. Open Economies Review. 2012. Vol. 1. № 23. P. 16—17.
8. Goldberg L. S., Cédric T. Vehicle Currency Use in International Trade. Journal of International Economics. 2008. Vol. 76. № 2. P. 177—192.
9. Hankel W., Isaak R. Brave New World Economy: Global Finance Threatens Our Future. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2011. P. 110—135.
10. Hankel W., Nölling W., Schachtschneider K.-A., Starbatty J. Die Euro- Illusion. Ist Europa noch zu retten? Reinbek: Rowohlt Tb., 2001. S. 234—256.
11. Schäffler F. Nicht mit unserem Geld! Die Krise unseres Geldsystems und die Folgen für uns alle. München: Finanzbuch Verlag, 2014. S. 153—165.
12. Sinn H.-W. The Euro Trap. On Bursting Bubbles, Budgets, and Beliefs. Oxford: Oxford University Press, 2014. P. 116—145.
13. Sinn H.-W. Buffering volatility: A study on the limits of Germany's energy revolution // European Economic Review. 2017. № 99. P. 130—150. doi:10.1016/j.euroecorev.2017.05.007
14. Sinn H.-W. Auf der Suche nach der Wahrheit. Herder: München, 2018. S. 142—178.
15. Sinn H.-W. Der Schwarze Juni: Brexit, Flüchtlingswelle, Euro-Desaster — Wie die Neugründung Europas gelingt. Herder: München, 2016. S. 134—145.
16. Vaubel R. Das Ende der Euromantik: Neustart jetzt. Wiesbaden: Springer, 2018. S. 131—146.

© Жариков Михаил Вячеславович (michaelzharikoff@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве РФ

«УМНЫЕ КОНТРАКТЫ» ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ГОСОБОРОНЗАКАЗА В СФЕРЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Кислова Екатерина Алексеевна
Соискатель, УрФУ им. Б. Н. Ельцина
roman@kislovs.ru

“SMART CONTRACTS» WHEN PERFORMING THE STATE DEFENSE ORDER IN THE FIELD OF MECHANICAL ENGINEERING

E. Kislova

Summary. the article reveals the concept of cooperation of the head performer. The transparency of work in the implementation of the state defense order at industrial enterprises is compared. An alternative to the “block chain” technology for “smart contracts” is proposed.

Keywords: state defense order, contracts, blocks, technologies, industry, contractor, cooperation.

Аннотация. В статье, раскрывается понятие кооперации головного исполнителя. Сравниваются прозрачность работ при выполнении гособоронзаказа на промышленных предприятиях. Предлагается альтернатива технологии «цепочка блоков» на «умные контракты».

Ключевые слова: гособоронзаказ, контракты, блоки, технологии, промышленность, исполнитель, кооперации.

Введение

В середине 2018 года про «крипто валютный бум» слышали если не все, то многие. Очень много интернет ресурсов посвящено тематике bitcoin, etherium, zcash и еще много других не русских названий. В основе всех перечисленных выше крипто валют [1] лежит технология blockchain [2] или «цепочка блоков» — это база данных транзакций или реестр операций, копии которых имеют все участники данной децентрализованной сети обмена информации. Сама база состоит из блоков информации, которые записаны последовательно друг за другом каждый новый блок имеет описание предшествующего блока. В блоках хранятся записи транзакции, к примеру перевод средств от одного участника децентрализованной сети к другому.

Возможности применения технологии «цепочки блоков» куда более масштабы, чем одни лишь крипто валюты:

- ◆ о в этом году, в рамках эксперимента, ожидается внедрение технологии блокчейн;
- ◆ о в систему ЕГРН на территории города Москвы [3];
- ◆ о Альфа-Банк и S7 Airlines впервые в России провели сделку с использованием блокчейн [4];
- ◆ о Правительство Индии борется с земельным мошенничеством при помощи блокчейн [1];

В данной статье мы хотим предложить продолжить идеи, заложенные в работе Правикова Д.И., Щербакова А.Ю. «Применение технологии блокчейна и крипто валюты для обеспечения работ по государственному оборонному заказу» [5]. Авторы предлагают дополнить их работу формулировкой «Умный-контракт», так как очень часто можно встретить термин «Смарт-контракты» — это контракт, подписанный в среде «цепочки блоков» имеющий четкое логико-математическое описание, для отслеживания условий исполняемый код должен иметь беспрепятственный доступ к объектам контракта. «Умный контракт» самостоятельно отслеживает выполнение или не выполнение условий и в зависимости от результата выполняет запрограммированное на этот случай решение. Другими словами, «умный контракт» — это полная автоматизация и достоверность выполнения договорных отношений [5].

Объектами «умного контракта» являются:

- ◆ о **подписанты** — стороны (участники) «умного контракта»;
- ◆ о **предмет договора** — предметом договора может являться только объект, находящийся внутри среды существования самого умного контракта, или должен быть обеспечен прямой доступ «умному контракту» к предмету договора без участия человека;

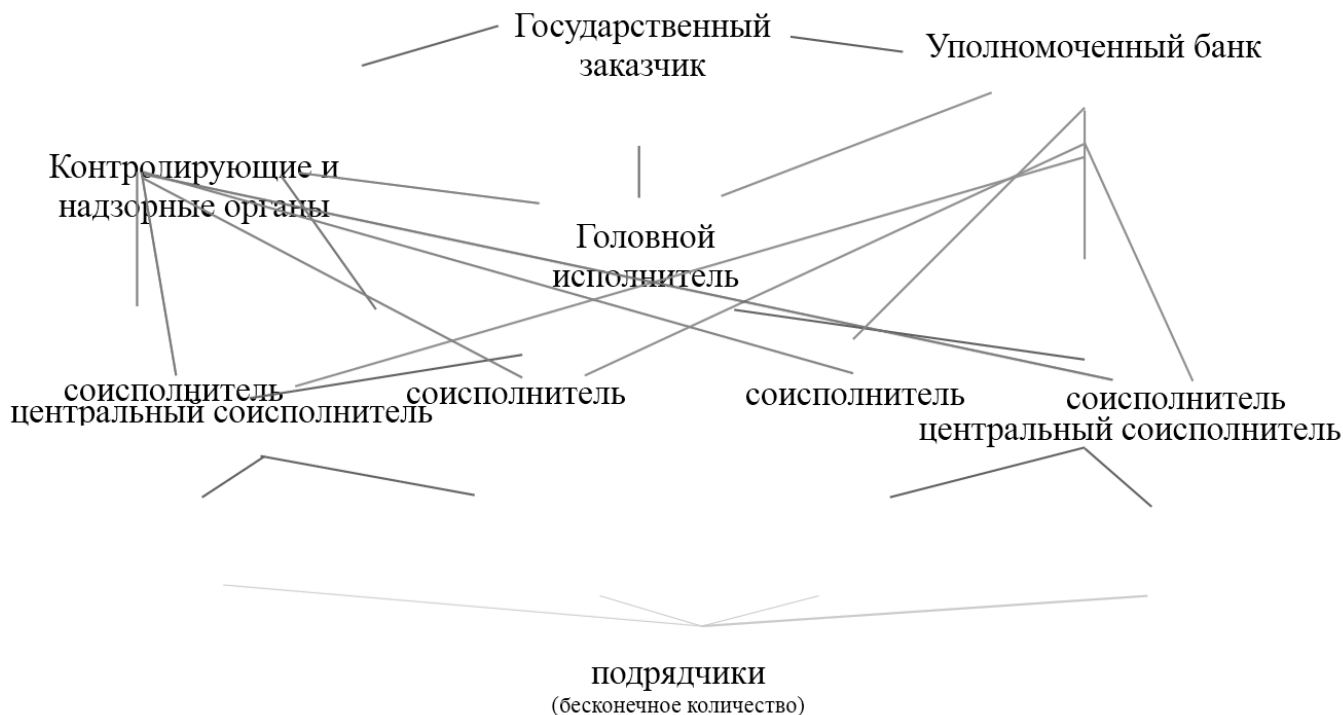


Рис. 1. Упрощенная схема взаимодействия государственного заказчика, предприятий промышленности, уполномоченных банков и надзорных органов (составлено автором)

- ◆ о **условия** — должны иметь логико-математическое описание, которое возможно описать с помощью языка программирования, доступного в среде существования умного контракта. Условия описывают логику исполнения пунктов предмета договора;
- ◆ о **децентрализованная платформа** (среда существования «умного контракта») — для хранения смарт-контракта необходима запись его в «цепочку блоков» этой платформы.

В оборонно-промышленном комплексе сформировался свой круг проблем, связанных с построением эффективных цепей поставок. В целом, с учетом последних изменений в законодательстве, а именно с вступлением в силу Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» [5], а также ряда документов, дополняющих его [5], мы получили новое для нашего государства явление: прозрачную цепь поставок, контролируемую государством по определенному набору критериев. Такая цепь даже получила свое узаконенное название — **кооперация головного исполнителя**. Это совокупность взаимодействующих между собой юридических лиц, участвующих в поставках продукции по государственному оборонному заказу в рамках сопровождаемых сделок.

В кооперацию входят (Рисунок 1) головной исполнитель, заключающий государственный контракт с государственным заказчиком, исполнители, заключающие контракты с головным исполнителем, и исполнители, заключающие контракты с исполнителями [6]. Хотелось бы отметить, для внесения ясности, что в кооперацию входят не только предприятия оборонного комплекса, но и другие субъекты хозяйственной деятельности, в той или иной мере причастные к исполнению государственных оборонных заказов. Поэтому корректнее в рамках текущего исследования будет говорить не об оборонно-промышленный комплексе в целом, а именно о таком явлении, как государственный оборонный заказ, его исполнителях и особенно встраивания цепи поставок с учетом требований законодательства [7].

При построении кооперации головного исполнителя необходимо руководствоваться большим количеством нормативно правовых актов Российской Федерации, которые:

- ◆ рассматривают частные особенности реализации (ведение отдельного учета, обоснование цены контракта и т.д.);
- ◆ объясняют самые общие порядки (не) выполнения Государственного оборонного заказа, регламентируют его основные принципы, требования;

Таблица 1. Проблемы, возникающие в процессе исполнения гособоронзаказа

Проблемы, возникающие при выполнении требований ГОЗ	Методики решения согласно нормативным документам	Дополнительные меры для решения проблем
Оценка надежности поставщиков — возможный срыв сроков	- методики проверки контрагентов на надежность, платежеспособность на основе расчета различных коэффициентов; автоматизированные программы проверки контрагентов; реестры недобросовестных поставщиков; анализ арбитражной практики.	1. преддоговорные переговоры с поставщиком с уведомлением о со исполнении гособоронзаказа и необходимости открытия отдельного банковского счета 2. критический анализ предлагаемых заказчиком сроков поставок с учетом длительности поиска поставщиков. 3. выработка специфичных алгоритмов выбора поставщика на основе базовых.
Постоянный контроль ценообразования	- автоматизированный учет затрат; метод расчета по фактическим затратам; Заключение долгосрочных договоров с фиксированной ценой.	1. использование статистических данных об уровне цен на определенные товары (Росстат). 2. использование инструментов интегрированного планирования в цепи поставок. 3. создание отдельной базы данных для закупаемых под гособоронзаказ товаров и услуг.
Контроль прозрачности кооперации	- расчеты с некоторыми контрагентами в рамках допустимых 3 млн. ежемесячно без открытия спец. счетов; нарушения ряда требований по принципу наименьшего вреда исполнению заказа	1. внедрение логистических концепций по всей кооперации. 2. использование инструментов интегрированного планирования в цепи поставок. 3. разработка логистической стратегии компании с учетом требований гособоронзаказа.

*Составлено автором, с использованием источника [11–20].

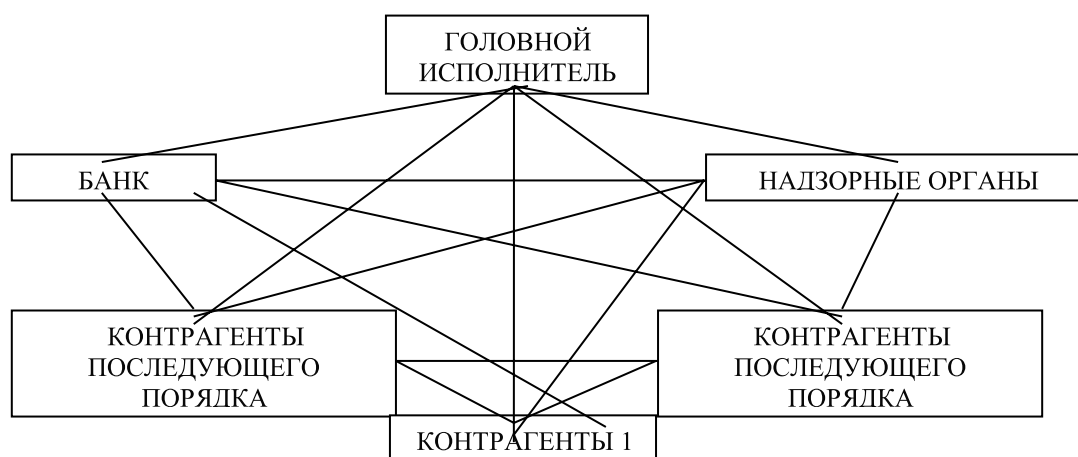


Рис. 2. Предлагаемая модель решения проблемы прозрачности при выполнении гособоронзаказа (составлено автором)

- ◆ уточняют уполномоченных органов о смыслах той или иной спорной «нормы» нормативно-правовой акт (письма).

Большой объем нормативно-правовых актов, относящихся к сфере гозоборонзаказа, создает сложности для всех участников кооперации. Постоянные изменения и дополнения необходимо отслеживать и изучать, а главное исполнять требования, порой противоречащие друг другу.

Правильность исполнения условий контракта отслеживают:

1. Сам заказчик в лице представителей заказывающих органов (к примеру, военные представительства Министерства обороны, аккредитованные на предприятие исполнителе или соисполнителе) контракта;
2. Департамент обеспечения Государственного оборонного заказа;
3. Департамент аудита Государственного оборонного заказа;
4. Федеральная антимонопольная служба;
5. Работники банка, в котором открыты специальные счета исполнителей или соисполнителей контракта;
6. Военная прокуратура;
7. Гражданская прокуратура;
8. Разные другие силовые ведомства;

Заключение

Проведя анализ системы рисунка 1 и источников [12–20], имея личный опыт, а также исследуя проблематику можно сформировать недостатки (проблемы) современного подхода к формированию цепи поставок или же формированию кооперации головного исполнителя (Таблица 1).

Авторы, предлагают применить «умные контракты», в которых логически и математически правильно описать условия, критерии и методы оценки результатов. Количество звеньев контроля, а также издержек на сам контроль и исполнение можно будет уменьшить.

На каждый контракт составить отдельную «цепочку блоков», в которой сторонами (участниками) будут заказчик, головной исполнитель вместе со всей кооперацией, контролирующие и надзорные органы, уполномоченный банк.

Данное решение будет прозрачно для всех участников, появится возможность сократить издержки на обслуживание Государственных контрактов, выявить пересечение кооперации для оптимизации закупок комплектующих и главное появиться возможность сократить время исполнения контракта.

Применив предлагаемое решение (Рисунок 2), можно будет в кооперации головного исполнителя, выстроить полную логистическую цепь всего контракта. У данного решения, конечно, есть недостатки и самый главный из них это среда со своим языком программирования и, как следствие, возможны человеческие ошибки (человеческий фактор).

Вывод

Основываясь на проведенное исследование в промышленной области машиностроения, с условием выполнения гозоборонзаказа, по системе «Умных контрактов», можно утверждать, что при данной модели, сократятся издержки кооперативного взаимодействия, повысится прозрачность между участниками контракта, а так же улучшится качество выпускаемого продукции.

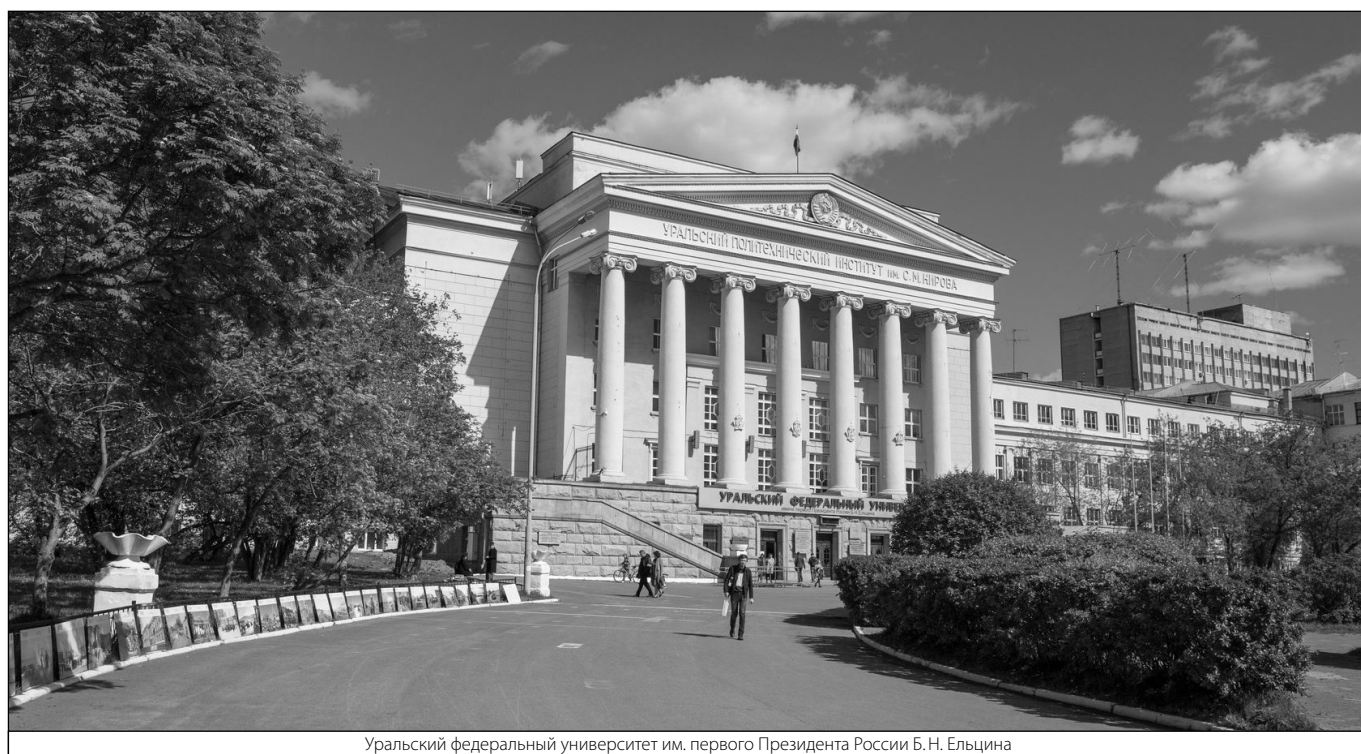
ЛИТЕРАТУРА

1. Гумеров Э.А., Кузяшев А. Н. Криптовалюта как элемент распределенной экономики // Гумеров Э. А., Кузяшев А. Н. Междисциплинарный подход к исследованию экономики материалы III Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию кафедры общей экономической теории БашГУ: в 3 частях. 2017 С. 25–28 // Издательство: Башкирский государственный университет (Уфа).
2. Снимщиков А.Е., Макаров В. А., Зяббаров В. Р. Blockchain-технология как важная часть цифровой экономики / Снимщиков А. Е., Макаров В. А., Зяббаров В. Р. // Электронное правительство как этап перехода к цифровой экономике Всероссийская научно-практическая конференция. 2017. С. 70–76.
3. Блокчейн могут начать внедрять в систему ЕГРН на территории Москвы в рамках эксперимента в 2018 г. / интернет ресурс finance.rambler.ru/ <https://finance.rambler.ru/realty/38185394-blokcheyn-mogut-nachat-vnedryat-v-sistemu-egrn-na-territorii-moskvy-v-ramkah-eksperimenta-v-2018-g/>
4. Альфа-Банк и S7 Airlines впервые в России провели сделку с использованием блокчейн / интернет ресурс alfabank.ru/ <https://alfabank.ru/press/news/2016/12/21/37627.html>
5. An Indian state wants to use blockchain to fight land ownership fraud / интернет ресурс [cnbc.com/](https://www.cnb.com/) <https://www.cnb.com/2017/10/10/this-indian-state-wants-to-use-blockchain-to-fight-land-ownership-fraud.html>
6. Правиков Д. И., Щербаков А. Ю. Применение технологии блокчейна и криптовалюты для обеспечения работ по государственному оборонному заказу / Правиков Д. И., Щербаков А. Ю. // Системы высокой доступности // ООО «Издательство «Радиотехника», 2017 г., т. 13 № 4 С. 25–31

7. Яковлева И. Ю., Ситникова О. А. Порядок использования технологий блокчейн и смарт-контракт в ходе взаимодействия хозяйствующих субъектов / Яковлева И. Ю., Ситникова О. А. // Молодой Ученый. Международный научный журнал // ООО «Издательство Молодой ученый» г. Казань, 2017 г. С. 307–311
8. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175
9. Приказ Министерства промышленности и энергетики РФ от 23 августа 2006 г. N200 «Об утверждении порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу» //: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_65032/2ff7a8c72de3994f30496a0ccbb1ddafdaddd518
10. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» ст. 3 п. 4.1
11. Климина Ю. Г. Особенности развития цепей поставок в государственном оборонном заказе (ГОЗ) // Климина Ю. Г. // СИЛА систем № 1 (2), 2017
12. Батьковский М. А. Отбор предприятий ОПК для выполнения государственного оборонного заказа / М. А. Батьковский // Новая наука: Современное состояние и пути развития. — 2016. — № 7–1. — С. 114–117.
13. Головецкий Б. Н. Совершенствование организационно-экономического механизма государственного регулирования производства военной продукции и размещения государственного оборонного заказа / Б. Н. Головецкий // Интернет- журнал Науковедение. 2016. — Т. 8. — № 2. — С. 3. [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru> (дата обращения: 15.03.2017)
14. Голубев А. А. Сущность, формы и проблемы аутсорсинга в оборонно-промышленном комплексе Российской Федерации / А. А. Голубев, Н. В. Овсянникова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2016. — № 2. — С. 100–106.
15. Горидько Н. П. Современные подходы к оценке благонадежности контрагента в наукоемкой промышленности / Н. Горидько, Л. Осипова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2016. — № 2. — С. 193–196.
16. Губернаторова Н. Н. Проблемы формирования стоимости продукции при выполнении оборонного заказа / Н. Н. Губернаторова, О. И. Костина // Калужский экономический вестник. — 2016. — № 1. — С. 16–19.
17. Губернаторова Н. Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа / Н. Н. Губернаторова // Калужский экономический вестник. — 2016. — № 3. — С. 26–32.
18. Ибрагимов О. Е. Проблемы организации устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса в России / О. Е. Ибрагимов // Управление устойчивым развитием. — 2016. — № 6 (07). — С. 36–42.
19. Лабынцев Н. Т. Организация раздельного учета результатов деятельности на предприятиях — исполнителях государственного оборонного заказа (ГОЗ) / Н. Т. Лабынцев, Р. Г. Михайленко, П. В. Колесник // Управленческий учет. — 2016. — № 10. — С. 73–80.
20. Торгун И. Н. Особенности ценообразования предприятий оборонно-промышленного комплекса на основе метода обратной калькуляции / И. Н. Торгун, О. А. Афонина, А. К. Писарев // Вооружение и экономика. — 2016. — № 3 (36). — С. 70–75.

© Кислова Екатерина Алексеевна (roman@kislovs.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина

О ПРИОРИТЕТНОЙ ЗАДАЧЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РАБОЧИЕ МЕСТА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

ON THE PRIORITY TASK OF STATE CORPORATIONS TO INVEST IN JOBS FOR SPECIALISTS WITH A HIGH LEVEL OF HUMAN CAPITAL

I. Kolosov

Summary. The article shows that the priorities in the state policy correspond to the priorities of the strategy of state corporations in the direction of human capital development of their employees. Russian state corporations have all objective prerequisites to effectively solve the problem of human capital development. To correspond to this task, state corporations must not only develop the human capital of their employees but also ensure the demand and effective use of specialists with a high level of human capital. The algorithm of rotation is considered, it's being shown it is one of the effective tools for training and maintaining workers with a high level of demand for human capital. It's highlighted the development of criteria and methods for assessing the effectiveness of human capital is a priority in the projects of its development.

Keywords: human capital, state corporations, optimization, efficiency, strategy, human resources management.

Колосов Илья Михайлович

*Начальник отдела кредитования и управления финансовыми рисками, Ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С. П. Королёва
ilay7997737@gmail.com*

Аннотация. В статье показано, что приоритеты в государственной политике соответствуют приоритетам стратегии госкорпораций в направлении развития человеческого капитала своих сотрудников. Российские государственные корпорации имеют все объективные предпосылки эффективно решать задачу развития человеческого капитала. Чтобы соответствовать этой задаче госкорпорации должны не только развивать человеческий капитал своих сотрудников, но и обеспечить востребованность и эффективное использование специалистов с высоким уровнем человеческого капитала. Рассмотрен алгоритм ротации, показано, что он является одним из эффективных инструментов подготовки и поддержания рабочих с высоким уровнем востребованности человеческого капитала. Показано, что разработка критериев и методов оценки эффективности использования человеческого капитала является приоритетной в проектах его развития.

Ключевые слова: человеческий капитал, государственные корпорации, оптимизация, эффективность, стратегия, управление кадровым потенциалом.

Задача развития человеческого капитала России стала на современном историческом этапе безусловным приоритетом для нашей страны. На решение этой проблемы направлено внимание политиков и специалистов на всех уровнях управления. По мнению президента нашей страны В. В. Путина, единственно возможным, реальным путём для России «...является стратегия инновационного развития страны, опирающаяся на одно из наших главных конкурентных преимуществ — на реализацию человеческого потенциала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом.» [1].

В ГД РФ сформирован экспертный совет по реализации программы «От способностей Человека к эффективной экономике».[2]

Правильность и перспективность такого пути подтверждается анализом экономического роста наиболее динамично развивающейся экономики мира — китайской. 38,1% экономического роста за 1978–2008 годы

были обеспечены в Китае за счёт развития и качественного роста человеческого капитала. В десятилетие с 1999 по 2008 год вклад человеческого капитала в рост экономики Китая по оценкам специалистов был ещё выше. [3]

Россия проходит через сложный период, определяющий постепенный, но необратимый переход от индустриальной и постиндустриальной экономики к шестому технологическому укладу. «...приоритетность человеческого капитала означает, что общество осознает постиндустриальный характер стоящих перед ним вызовов, то есть обращается в поиске модели своего развития не к прошлому, а к будущему.» [4]

Российские государственные корпорации имеют все объективные предпосылки эффективно решать задачу развития человеческого капитала. После провозглашения реформы космической отрасли в Госкорпорации «Роскосмос» острым образом начала проявляться проблема сохранение человеческого капитала и его приумножение. При этом в базовом сценарии реализации реформы первоочередной задачей является решение

вопросов качественных характеристик человеческого капитала.

При этом, Госкорпорация «Роскосмос» сталкивается с проблемами демографического спада и оттока квалифицированных кадров способных существенным образом преумножить качественные показатели человеческого капитала в структуре активов Госкорпорации. Именно «активов», т.к. всё, что создается в недрах Госкорпорации, является по своей сути продуктом интеллектуальной деятельности, который сложно оценить по принятым сейчас методикам. «В современном мире неоспоримым является тот факт, что успешное развитие бизнеса становится невозможным без развития человеческого капитала, как главного стоимостного актива прогрессивного бизнеса.» [5]

«У нас есть разрыв в возрасте между старшим поколением — теми, кто сделал нашу космонавтику действительно великой, а нашу страну — лидирующей державой в области космонавтики,— и теми, кто приходит к нам в отрасль. С помощью энергичных, современных перспективных проектов, которые мы реализуем с Агентством стратегических инициатив, мы и стараемся увеличить этот поток. За счет увеличения потока мы рассчитываем поднять качество человеческого капитала, привлеченного к нам в отрасль и, конечно, его развить с помощью новых образовательных программ в школах и вузах».[6] Это высказывание кандидата экономических наук Дениса Кравченко, нынешнего депутата ГД РФ, когда он находился на должности Первого заместителя Генерального директора ОАО «Объединенная ракетно-космическая корпорация» (ОРКК) — статс-секретаря,— о развитии космической отрасли и работе с молодежью остаётся и сегодня важной целевой установкой кадровой политики.

Нашей стране: «Нужны не только инженеры, но и лидеры больших коллективов, способные реализовать масштабные проекты.» [7] — сформулировал актуальную задачу президент России В.В. Путин. Чтобы соответствовать этой задаче госкорпорации должны не только развивать человеческий капитал своих сотрудников, но и обеспечить востребованность и эффективное использование специалистов с высоким уровнем человеческого капитала. Для этого кадровая служба Госкорпорации должна будет пройти несколько стадий модернизации главным образом для превращения кадрового потенциала в человеческий капитал.

На начальном этапе реформирования Госкорпорации «Роскосмос» потребность в кадровой стратегии объективно находится на втором плане. Изначально декларировался высокий кадровый потенциал организации и серьезные меры в области кадровой обеспеченности

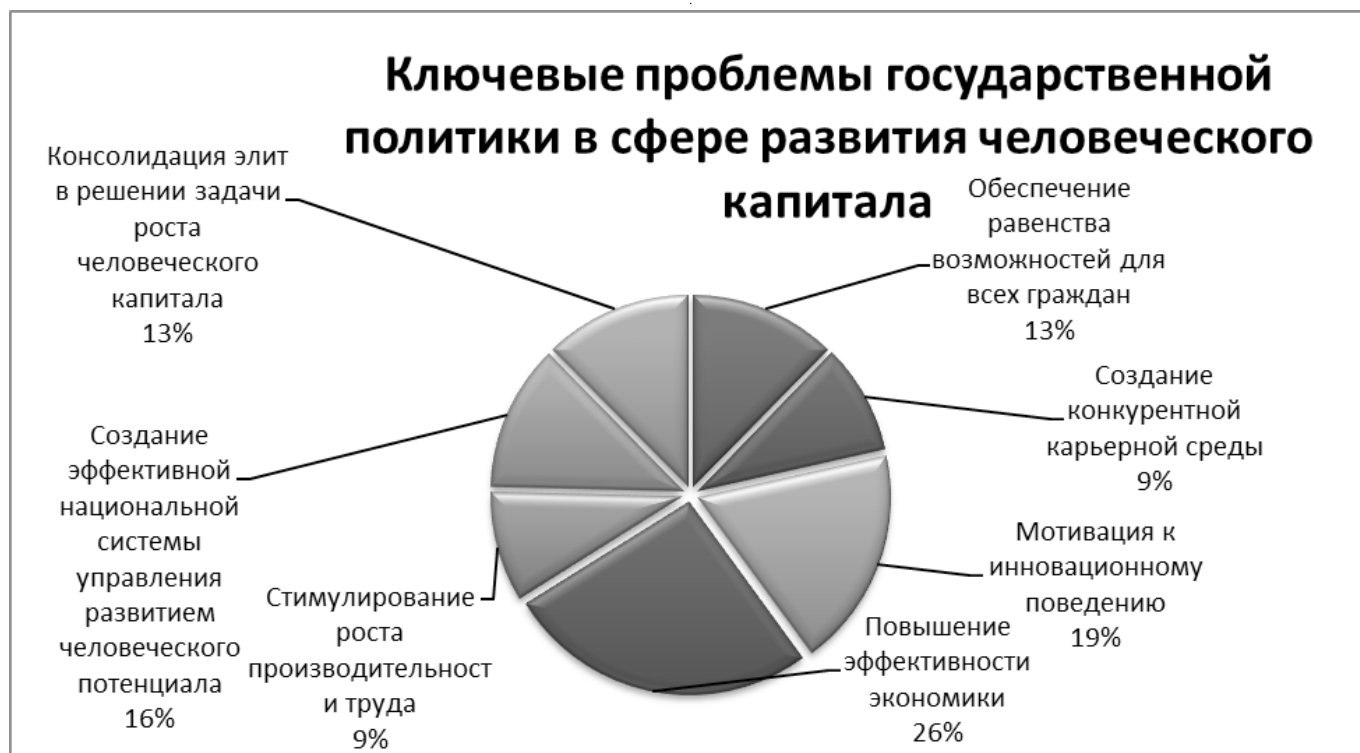
предпринимаются в реактивном порядке и напрямую с результатами работы организации не связаны. Требования к кадрам определяются набором формальных критериев, например стажем работы или наличием высшего образования. Кадровые процессы сдвигаются в сторону соблюдения требований внутреннего трудового распорядка и трудового законодательства.

С развитием госкорпорации, её умением превращать сложные процессы в рутину зреет и необходимость трансформации системы работы с кадрами. Кадровые инструменты и мероприятия приводятся в соответствие с потребностям госкорпорации, но будут на этом этапе ещё не стратегическими, а скорее тактическими. Например, компетентностный подход — это скорее формализованные требования для оценки и развития, а не действенный инструмент изменения корпоративной культуры. Важный результат этапа — заработает регулярный кадровый резерв.

На следующем этапе осмысленная концепция работы с кадрами будет формироваться как экспертный ответ на актуальные тактические и стратегические вопросы управления госкорпорации. Требования будут формироваться с учетом приоритетов кадровой работы в подразделениях госкорпорации и дочерних обществ, а управление кадровым потенциалом приобретёт качественный сервисный характер.

На четвертом уровне (этапе) серьезным вызовом станет повышение эффективности деятельности за счет внутренних процессов — в госкорпорации запускаются системные качественные преобразования, оптимизируются расходы функциональных направлений (закупки, управление персоналом и др.), усиливается контроль над выполнением стратегии. Актуальной становится разработка кадровой стратегии, которая в лучших своих образцах означает выведение требований уже не к компетенциям сотрудников, а к качеству и уровню их человеческого капитала из стратегических приоритетов госкорпорации.

Этот уровень развития человеческого капитала госкорпорации должен соответствовать стратегии развития человеческого капитала в целом в России. К сожалению, пока в стране не принят единый стратегический документ представляющий собой совокупность официальных взглядов на цели, задачи, принципы и основные направления деятельности в сфере человеческого капитала Российской Федерации. Попытка создания такого документа была предпринята в работе по президентскому гранту, в результате чего был подготовлен проект Национальной доктрина человеческого капитала России, определяющей стратегию государства в сфере управления развитием человеческого потенциала страны и его



капитализацией, обеспечения гуманитарной безопасности Российской Федерации. [8] Принятия этого документа могло бы стать важным шагом в переходе от декларации приоритета развития человеческого капитала России к действительным практическим шагам.

При подготовке проекта доктрины авторы провели экспертный анализ проблемы. На представленной ниже диаграммы из их исследования в рамках президентского гранта [9] выделены приоритеты в государственной политике, которые точно укладываются в приоритеты стратегии Госкорпорации «Роскосмос» в направлении развития человеческого капитала своих сотрудников.

Выделим три уровня человеческого капитала необходимых Госкорпорации «Роскосмос». Первый — высококачественный, высокоуровневый человеческий капитал, к которому относятся ведущие конструктора и инженеры; второй — специальный уровень, управленческий персонал 1-го, 2-го и 3-го звеньев управления госкорпорации; третий — базовый уровень человеческого капитала, работники массового производства, работников в основном физического труда различной степени квалификации. Существенной спецификой организации востребованности в госкорпорации специалистов с человеческим капиталом разного уровня состоит, например в том, что существует реальная нехватка высококлассных управленцев 2-го и 3-го звена, от знаний которых зачастую зависит степень проработки вопросов и модель принятия управленческого решения руководи-

телями 1-го звена. При этом отметим как приоритетную задачу организацию рабочих мест, на которых востребованы специалисты высокого уровня человеческого капитала. Это стратегический кадровый резерв России, утечка которого за границу свидетельствует о проблемах в развитии экономики страны.

В новой экономической модели Госкорпорации «Роскосмос» знания становятся важнейшей производительной силой. Поэтому основной задачей госкорпорации является оптимальное инвестирование средств в систему обучения человека, начиная со школьной скамьи и заканчивая точечной высоко специальной переподготовкой действующего персонала.

Мотивация персонала и использование его потенциала в целях приумножения человеческого капитала для нужд отрасли должно является базовым сценарием для Госкорпорации «Роскосмос». При этом, простое увеличение доходов персонала не будет иметь длительного мотивационного эффекта, необходимо наличие мотивации в сфере интеллектуального развития персонала.

Базовым сценарием вложения сил и средств в человеческий капитал должен является процесс подготовки и поиска высокоинтеллектуальных кадров в системе дошкольного и школьного, с последующим сопровождением соискателей на этапе обучения в ВУЗах и иных учебных заведениях. При этом, инвестирование данных средств подобно венчурному финансированию: человеческий

капитал может как принести колоссальную пользу для отрасли, а ошибка в целевом назначении инвестиций может оказаться причиной убыточности кадрового проекта.

В связи с этим важнейшим аспектом развития человеческого капитала и его сбережения является качество управления его развитием в госкорпорации. Именно этот фактор является критически важными для экономического роста самой госкорпорации и роста благосостояния работников. Уровень развития системы работы с кадровым потенциалом важно уметь оценить и спрогнозировать. Для этого, Госкорпорации необходимо изменить структуру и систему принятия управленческих решений, влияющих на систему развития человеческого капитала организации.

Как пример рассмотрим механизм кадровой ротации. Госкорпорации необходимо пересмотреть систему замещения кадров и проводить при необходимости ротацию кадров как из предприятий отрасли в госкорпорацию, так и наоборот. Подобного рода замещения будут способствовать росту человеческого капитала посредством стимулирования кадров на занимаемых ими должностях.

Этот механизм можно проиллюстрировать примером из сферы спорта, когда футболисты топовой команды, не проходящие в состав по каким-то критериям, направляются в аренду или продаются с условием обратного выкупа в другие команды. Польза для двух сторон: игрок получает игровую практику и новые навыки игры, команда возвращает игрока уже другого, более высокого уровня. Для организации такого процесса необходимо наличие качественного менеджмента. Аналогии с действием топовой госкорпорации очевидны: её специалист получает возможность повысить уровень своего человеческого капитала и вернуться в госкорпорацию на качественно более высокую (высокооплачиваемую, перспективную для карьерного и профессионального роста) позицию.

Как вариант такого механизма — перемещение внутри госкорпорации. Карьерный рост в госкорпорации — это ключевой мотивационный фактор для любого служащего. Карьера строится с учетом особенностей роста профессиональной квалификации. Сегодня ты — заместитель руководителя в направлении, но, чтобы вырасти в компетенциях, а, значит, и в карьере необходимо глубоко погрузиться в специфику деятельности смежных направлений и всей госкорпорации в целом. Для этого лучше всего некоторое время курировать работу подведомственных обществ или перейти туда на какое-то время. Это позволит кадровому сотруднику более четко понимать специфику работы как всей госкорпорации, так и подведомственных обществ.

Стоит отметить, что практика работы за долгие годы показала, как важно в финансовом и/или страховом деле понимать структуру производства продукции, знать основных соисполнителей, участвовать в производственных совещаниях. Все вышеперечисленное даёт возможность не только теоретического знания, но практического понимания сути производственных процессов.

Обладание широкими знаниями не только по профилю работы, но и в смежных направлениях позволяют работнику более качественно решать ставящиеся перед ним задачи. Это не только даёт изменение качества человеческого капитала, но и увеличивает его стоимость. «Другой тенденцией в развитии инфраструктуры становится обеспечение прозрачности информационной среды и стимулирование профессионального взаимодействия сотрудников внутри организации. Инновационные компании стремятся улучшить коммуникации между своими научно-исследовательскими подразделениями для обеспечения более эффективного распространения информации о новейших разработках, объединения компетенций и более быстрого технологического обмена между научными подразделениями и бизнес-единицами (*business unit*).» [10]

Для обеспечения механизма кадровой ротации следует повысить прозрачность кадровых назначений в госкорпорации и подведомственных обществах, усилить в ней систему мотивации высококвалифицированных сотрудников. Необходимо перевести все карьерные траектории в цифровой формат — на единый портал, сделать их прозрачными и обеспечить равный доступ для всех.

Рассмотренный алгоритм ротации является одним из инструментов подготовки и поддержания рабочих с высоким уровнем востребованности человеческого капитала.

Описанная кадровая система — это то, что может быть внедрено не только в госкорпорации и её подведомственными структурах, но и большинстве органов государственной (и муниципальной) власти. Максимальный эффект даст внедрение целостного кадрового цикла от кадрового планирования до цифровизации всех процессов. Такая реформа требует высококвалифицированных специалистов кадровых служб и поддержки таких изменений со стороны руководителей соответствующих органов власти или организаций.

Обратимся ещё к одному механизму, способствующему подготовке и поддержания рабочих с высоким уровнем востребованности человеческого капитала. Это оптимизация процесса обучения, как базового

элемента развития человеческого капитала. Здесь может быть полезен опыт других российских госкорпораций.

ПАО «Сбербанк» делает ставку на класс высоко интеллектуальных и коммуникабельных людей, которые способны улучшить структуру банка, ускорить реализацию бизнес-процессов и, как следствие, увеличить добавочный капитал. Корпорация стремится создать атмосферу, в которой как сотрудники, так и их клиенты чувствуют себя комфортно. Специалисты ПАО «Сбербанк» проходят обучение, в процессе которого формируется фирменный стиль работы и навыки высокой скорости принятия решений. Это яркий пример вложения средств в человеческий капитал в корпорации.

Те госкомпании, которые несколько лет назад активно включились в эту гонку, сейчас имеют развитые системы карьерного развития — «Роснефть», сильные корпоративные университеты — «Росатом» [11] и выстроенные автоматизированные кадровые процессы. Так, сегодня управление персоналом в ПАО «Сбербанк» практически полностью оцифровано, а стратегия, процессы и требования к кадрам подчиняются законам больших данных.

Выделим важную перспективную задачу. Известному естествоиспытателю лорду Кельвину принадлежит утверждение, что нельзя улучшить то, что невозможно измерить. Ему вторит Билл Хьюлетт, один из основателей компании HP — нельзя управлять тем, что невозможно измерить. Существующие сегодня методы и критерии оценки человеческого капитала не отвечают потребности решения проблемы подготовки и поддержания рабочих с высоким уровнем востребованности человеческого капитала. Проблема корректного измерения человеческого капитала является темой, которая вызывает серьёзное научное внимание. [12]

Измерение эффективности использования человеческого капитала — это процесс, в котором госкорпорации только нащупывают решения. Этому есть

объективные причины, поскольку зачастую сложно количественно измерить эффект от работы госкорпорации, например, когда речь идет о создании уникальной конструкторской или инженерной документации. Тем не менее постепенно происходит внедрение оценки по ключевым показателям эффективности и получению достигнутых результатов посредством внедрения результатов конструкторской документации в производство базовых или смежных отраслей. Задача разработки таких критериев и методов оценки может быть заявлена как приоритетная в проектах развития человеческого капитала.

На основании проведённого исследования сформулируем ключевые выводы:

- ◆ госкорпорации должны не только развивать человеческий капитал своих сотрудников, но и обеспечить востребованность и эффективное использование специалистов с высоким уровнем человеческого капитала;
- ◆ приоритеты государственной политики укладываются в приоритеты стратегии госкорпораций в направлении развития человеческого капитала своих сотрудников;
- ◆ алгоритм ротации является одним из инструментов подготовки и поддержания рабочих с высоким уровнем востребованности человеческого капитала;
- ◆ разработки критериев и методов оценки эффективности использования может быть заявлена как приоритетная в проектах развития человеческого капитала.

Вывести инициативу людей в сферу её востребованности, сделать востребованным и нужным рост человеческого капитала в госкорпорации — важная задача, направленная на социализацию активной части населения, качественный профессиональный рост рядовых исполнителей. Это создание социальных лифтов на основе проектного управления человеческим капиталом, создание пространства возможностей и преодоление социального патернализма.

ЛИТЕРАТУРА

1. В. В. Путин Выступление на расширенном заседании Государственного совета <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/copy/24825> (дата обращения: 28.09.2019).
2. <http://dve100.com/ekspertnyy-sovet-programmy> (дата обращения: 27.09.2019).
3. J Whalley, X Zhao The contribution of human capital to China's economic growth — China Economic Policy Review Vol. 02, No. 01, 1350001 (2013)
4. В. А. Май Человеческий капитал: вызовы для России. // М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. — 32 с. — (Научные доклады: экономика).
5. Мясоедов С. П., Мартиросян Э. Г., Сергеева А. А. Инвестиции в человеческий капитал как фактор роста его стоимостив государственных корпорациях // «Управленческое консультирование», № 1, 2017. С. 172–177
6. http://json.tv/ict_video_watch/denis-kravchenko-orkk-chelovecheskiy-kapital-dlya-kosmosa-20160229102958 (дата обращения: 26.09.2019).
7. Заседание Совета при Президенте по науке и образованию 23 июня 2014 года <http://www.kremlin.ru/events/councils/45962> (дата обращения: 28.09.2019)

8. Алексеев Ю. В., Белокур В. М., Белокур Д. В., Плаксин В. А., Семенец Н. В. Доктрина человеческого капитала Российской Федерации (Проект). // Журнал «Человеческий капитал» No 9 (93), Том 2; С. 10–33, 2016 г.
9. Отчёт о реализации социально значимого проекта «Разработка концепции и базового текста Национальной Доктрины человеческого капитала.» Грант № Г- 179–1/15
10. Ларин С. Н. Возможности и перспективы участия госкорпораций в развитии инновационной инфраструктуры экономики современной России //Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 28(217). С. 16–30.
11. <https://www.rosatom.ru/social-respons/social-politics/> (дата обращения: 29.09.2019)
12. Плискевич Н. М. Человеческий капитал в трансформирующейся России. //М., Институт экономики РАН, 2012. — 231 с.

© Колосов Илья Михайлович (ilay7997737@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С.П. Королёва

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ ПОТОКАМИ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

ANALYSIS OF MODERN APPROACHES TO THE FORMATION MANAGEMENT SYSTEMS OF MUNICIPAL BUDGET FLOW

D. Lentugov

Summary. The article examines the interpretation of the concept of "municipal budgets" in the domestic and foreign scientific literature. The author defines the general aspects and features of differences of these concepts both in theory and at the practical level, author's definitions are given. Measures were proposed to improve the resource provision of territories in the context of the relationship and interdependence of the system of local finance and budgets.

Keywords: sanctions, sanctions regime, economic crisis, efficiency, anti-sanctions measures, agribusiness enterprises.

Лентюгов Дмитрий Александрович

*Аспирант, ФБОБУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
dmitrylentugov@mail.ru*

Аннотация. Исследована трактовка понятия «муниципальные бюджеты» в отечественной и зарубежной научной литературе. Определены общие аспекты и черты этого понятия как в теории, так и на практическом уровне, даны его авторские определения. Предложены мероприятия по улучшению ресурсного обеспечения территорий в контексте взаимосвязи и взаимозависимости системы местных финансов и бюджетов.

Ключевые слова: муниципальные финансы, муниципальные бюджет, доходы, расходы, межбюджетные трансферты, местное самоуправление, территориальные общины, финансовые ресурсы, ресурсное обеспечение.

Большинство территориальных общин (муниципалитетов, городов, сел, поселков и т.д.) во всем мире сталкиваются с проблемами финансирования. Банкротство, бюджетный дефицит, финансовые провалы, неподдерживаемая инфраструктура, снижение качества социальных и административных услуг, рост бедности и социальной изоляции — решение этих проблем преимущественно возлагается на органы местного самоуправления. Поэтому страны активно реализуют мероприятия по запуску процессов децентрализации. Справедливо отметить, что во многих случаях в частности и в России, передача полномочий от центрального правительства на локальный уровень не сопровождается адекватной передачей ресурсов.

Среди важнейших нерешенных вопросов является укрепление ресурсной базы органов местного самоуправления не только в результате расширения перечня налогов местных бюджетов, но и путем формирования систем создания новых источников наполнения муниципальной ресурсной базы и управления финансовыми потоками с целью их самовосстановления и саморазвития.

Это требует максимального понимания содержания понятия «муниципальные бюджеты» для эффективного оперирования ими в процессе генерирования и использования собственных доходов территориальных общин, а также расширение доступа к существующим ресурс-

ным рынкам и открытие нового потенциала в рамках каждой отдельной административно-территориальной единицы.

Часто муниципальные бюджеты и муниципальные финансы отождествляют, формируя механизмы управления ресурсным потенциалом территории только вокруг местных бюджетов, этим самым ограничивая систему мер по наращиванию муниципального финансового ресурса.

Целесообразно отметить, что на законодательном уровне в России понятие «муниципальный бюджет» звучит как «бюджет муниципального образования (местный бюджет)» [9], и этот вопрос активно изучается в научных кругах более 10 лет: начиная от классиков российской теории государственных финансов и заканчивая исследованиями последних лет. Трактовка этого понятия можно определить двумя основными подходами, как среди отечественных ученых, так и в других странах. Одни ученые характеризуют финансы как совокупность денежных средств, другие — как систему определенных отношений.

Определение местных бюджетов как отдельного понятия характеризуется более широким кругом подходов. Среди наиболее часто применяемых можно выделить его трактовку как совокупности финансовых ресурсов; финансового плана административно-тер-

риториальной единицы; системы экономических отношений и перспективной оценки финансового ресурса территорий.

Соответственно, нечеткая граница между «местными финансами» и «местными бюджетами» является причиной сведения этих понятий к одному знаменателю, преимущественно к совокупности финансовых ресурсов территориальных общин. Это, в свою очередь, нивелирует специфические признаки местных финансов как системы с широким спектром ее субъектов.

Целью статьи является исследование трактовки понятия «муниципальные бюджеты» в отечественной и зарубежной научной литературе для дальнейшего формирования мероприятий по улучшению ресурсного обеспечения территорий.

Понятие «муниципальные финансы» является синонимом понятий «местные финансы» и «финансы органов местного самоуправления». Муниципальные финансы расширили содержание понятия «публичные финансы» и стали их неотъемлемой и относительно самостоятельной составной частью. Синонимами этих понятий также могут быть коммунальные финансы, финансы территориальных общин, городов, областей, районов, сел и тому подобное. Это подтверждает то, что муниципальные финансы функционируют в различных формах, в зависимости от государственного и территориального устройства страны.

В странах Европейского Союза понятие «муниципальные финансы» широко используется в законодательных актах, но в теоретическом категориальном аппарате его определения нет. Как правило, этот термин используется для обозначения всех процессов в местных финансовых системах. Например, Закон Португалии «О местных финансах» не объясняет это понятие в терминологии законодательного акта.

Учитывая это, следует обратить внимание на постоянную актуальность данных исследований и внимание ученых к данному направлению изучения бюджетной системы. Поэтому следует более подробно остановиться на основных аспектах развития теории местных финансов и местных бюджетов, как их ключевой составляющей в процессе развития Российской государственности.

Изложение основного материала

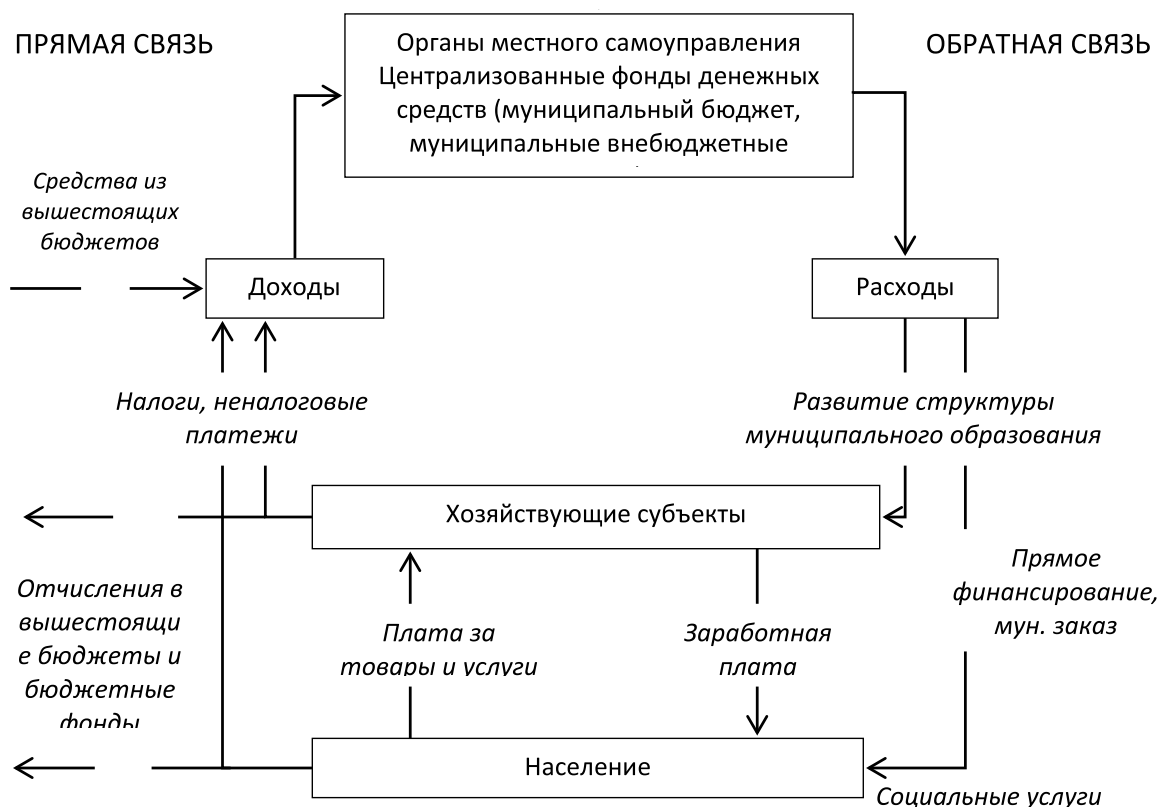
Рассматривая понятие «бюджет» и анализируя его со стороны исторического развития, следует отметить: само слово происходит от нормандского «bouquet bouqtte» — «сумка», «карман», из которого образовалось английское «budget».

Термин «самоуправляемый бюджет» и его появление связано с возникновением понятия «самоуправление» в XVIII в. В Великобритании. Анализируя работы экономистов XIX века, которые вели исследования в направлении изучения местных финансов и местных бюджетов, можно заметить, что сами местные бюджеты так и не стали объектом изучения, оставаясь лишь вспомогательным аспектом анализа. Примером и одновременно свидетельством такой ситуации является определение категории «местный бюджет», приведенное в одном из тогдашних словарей, согласно которому местный бюджет — это общий финансовый закон местной общины, на котором построено роспись доходов и расходов общины, а также обеспечение доходов и расходов государства в целом.

В целом, если анализировать трактовки категории «местный бюджет» и смену его исследований и взглядов на данный процесс во временных рамках, можно заметить вполне логичное направление в исследованиях местных бюджетов согласно исторического развития государственности и местного самоуправления. Его определение и понимание как финансово-экономической категории проходило определенные этапы, полностью взаимосвязаны с пониманием и трактовкой местных финансов.

В Российской империи изучение местных финансов и местных бюджетов началось несколько позже — после упоминавшейся уже земской реформы 1864 года. Авторами первых исследований в этом направлении были: М. Курчинский, А. Марков, В. Лебедев, И. Озеров, М. Смирнов, И. Янжул, М. Цитович и другие. Так среди других, М. Смирнов рассматривал категорию «местные бюджеты» как совокупность задач, порученных органами местной власти, а также совокупность ресурсов, имеющихся в распоряжении данных органов для выполнения ими поставленных задач. Зато Озеров отмечал социальное назначение местных бюджетов, указывая на то, что финансирование потребностей на локальном уровне обеспечивается за счет доходных источников.

Представителями советской финансовой науки понятие местных бюджетов трактовалось таким образом: с позиции его комплексности — «как совокупность бюджетов административно-территориальных единиц государства, которые находятся в ведении местных органов власти и управления»; с позиции рассмотрения местных бюджетов капиталистических стран — как годовых смет доходов и расходов местных органов самоуправления; с позиции рассмотрения местных бюджетов социалистических стран — как годовые финансовые планы формирования и использования фондов денежных средств, которые необходимы местным органам власти для выполнения возложенных на них функций.



МУНИЦИПАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ СФЕРА

Рис. 1. Муниципальные бюджеты в системе управления местными финансами

Следует заметить, что трактовка понятия «местные бюджеты» советскими учеными происходило в соответствии с требованиями социально-экономической и политической системы того времени.

Относительно исследования категории «местные бюджеты» отечественными экономистами, следует обратить внимание на постоянную актуальность данных исследований и внимания ученых данного направления изучения бюджетной системы.

В случае исследования развития и функционирования института местного самоуправления, его следует рассматривать и как специфический институт законодательства, «что предполагает как сочетание законодательных норм различных отраслей законодательства (конституционного, административного, финансового, государственного строительства), так и совокупность правовых норм, регулирующих достаточно своеобразные финансово-правовые отношения по поводу движения денежных фондов территориальных общин».

Таким образом, проанализировав трактовки понятия «местные бюджеты» и определив наличие различных векторов исследования данной категории, определить местные бюджеты следует с позиции их многоаспектности и системности. Бюджеты открывают цикл движения финансовых ресурсов муниципалитетов и замыкают его (рисунок 1).

Таким образом, местные бюджеты следует рассматривать, как многоаспектное и комплексное понятие, трактовку и исследование которого можно проводить с разных сторон. Местные бюджеты занимают особое место не только в бюджетной системе государства, но и одно из центральных мест в экономической и финансовой системе государства, а также имеют весомую общественную роль.

Отдельно следует обратить внимание также на вопросы основных признаков местных бюджетов. К ним относятся такие:

- ♦ территориальная принадлежность местного бюджета (критерием отнесения определенно-

го бюджета до местных есть не просто административно-территориальная принадлежность, а принадлежность к территориальной общине как форме организации населения. Этот признак отражает сферу действия местного бюджета);

- ◆ социальная направленность (около трети средств местных бюджетов используются на обеспечение социальных нужд населения)

- зависимость формирования и использования финансового ресурса местного бюджета от экономического потенциала территории;

- ◆ зависимость формирования и функционирования местного бюджета от особенностей построения межбюджетных отношений;
- ◆ законодательная и нормативно-правовая определенность особенностей складывания и функционирования местных бюджетов;
- ◆ определение местных органов власти, населения и субъектов хозяйствования, которые находятся или проживают на территории административно-территориального образования, участниками бюджетных отношений.

Формирование института местных бюджетов в России происходит сегодня на основе принципов построения бюджетной системы, среди которых в соответствии с Бюджетным кодексом представлены такие:

- ◆ принцип единства бюджетной системы России (данный принцип характеризуется формированием на основе единой для всех элементов бюджетной системы нормативно-правовой и законодательной базы, единой финансово-денежной системы, единых правил регулирования межбюджетных отношений, единой бюджетной классификации и т. п.);
- ◆ принцип самостоятельности (как государственный, так и местные бюджеты являются самостоятельными элементами бюджетной системы, никакие из местных бюджетов или государственный бюджет не несет ответственности за бюджетные обязательства других);
- ◆ принцип сбалансированности (взаимозависимость формирования доходной части бюджета и планирования расходной части в соответствующем бюджетном периоде);
- ◆ принцип полноты (состав бюджета включает все поступления и расходы, определенные соответствующими нормативно-правовыми актами);
- ◆ принцип обоснованности (планирование и формирование доходов и расходов бюджетов осуществляется в соответствии с уровнем социально-экономического развития и основных макроэкономических показателей на основе разработанных и утвержденных методик и правил);

- ◆ принцип эффективности и результативности (формирование института местных бюджетов должна отвечать требованиям достижения национальных целей, инновационного развития экономики и снижения затратности расходования финансовых ресурсов);
- ◆ принцип целевого использования бюджетных средств (бюджетные средства расходуются исключительно на цели, которые определяются бюджетными назначениями и ассигнованиями);
- ◆ принцип справедливости и беспристрастности (распределение бюджетных ресурсов между бюджетами разных уровней происходит на основе справедливости и снижения уровня социальной дифференциации);
- ◆ принцип прозрачности и публичности (процесс формирования и выполнения бюджетов различных уровней должно происходить прозрачно и с обеспечением доступа общественности к нему).

Экономическая сущность местных бюджетов раскрывается в их назначении (а именно: в формировании фондов финансовых ресурсов, выступающих в роли обеспечения функционирования органов местного самоуправления, в распределении и использовании данных фондов между сферами экономики и обеспечения социальных стандартов, в контроле за финансово-хозяйственной деятельностью предпринимательских структур через их основные функции.

К таким функциям следует отнести следующие:

1. Распределительная — функция, которая заключается в распределении и перераспределении чистого дохода, который формируется в обществе между субъектами бюджетных отношений, которыми являются практически все участники общественного производства, и, через которую происходит сосредоточение финансовых ресурсов в руках государства для удовлетворения ею потребностей общества.

Основной целью перераспределения мер в процессе формирования и выполнения местных бюджетов является обеспечение выравнивания уровня предоставления социальных услуг. Однако реализация таких мероприятий может иметь своим следствием формирование стимулов для миграции граждан из одной местности в другую, где уровень предоставления социальных услуг и социальной помощи выше. Способом избежания таких последствий является установление общенациональных параметров расходов бюджетов на перераспределительные меры. При этом в пользу реализации именно на локальном уровне распределительной функции свидетельствует тот факт, что именно на местах власть

лучше ознакомлена с потребностями, имущественным и финансовым положением жителей;

2. Контрольная — функция, которая заключается в обеспечении реализации мер финансового контроля в течение всего бюджетного процесса — от этапа планирования и формирования доходов местных бюджетов до момента контроля за эффективностью расходования бюджетных средств и их целевым направлением;
3. Стабилизационная — функция, которой предусмотрено влияние на объемы потребления общества, уровень занятости, темпы инфляции и тому подобное. Следует заметить факт ограниченности возможностей использования института местных бюджетов для реализации данной функции. Причиной этого являются взаимосвязи и взаимное влияние на развитие административно-территориального образования внешних факторов, в частности, факторы движения товаров, капитала, рабочей силы, стимулирование экономического роста в пределах определенного региона, что обеспечивает воздействие на результативность местного бюджета в качестве стабилизатора социально-экономической ситуации в пределах конкретной административно-территориальной единицы;
4. Функция финансового обеспечения органов местного самоуправления — функция, целью которой является формирование материальной и финансовой базы местных бюджетов для реализации органами местного самоуправления своих функций.

Учитывая комплексность и многоаспектность понятия «бюджет», следует заметить, что данная многовекторность присуща I категории «местные бюджеты». Следовательно, экономисты рассматривают ее сущность с разных сторон, и единого подхода к его трактовке в настоящее время нет [3].

Рассмотрим подход к раскрытию сущности категории местных бюджетов в Российской Федерации. Раздел 1 Бюджетный Кодекс РФ определяет местный бюджет как «форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления» [9]. Д. Л. Комягин отрицает односторонний подход к определению сущности бюджетов, в том числе местных. Он приходит к выводу, что «многогранность бюджета, которая объективно существует постоянно, может быть незамеченной в том случае, если наблюдатель будет смотреть только с той позиции, с которой достаточно заметной становится только одна из граней» [5]. В его научных разработках «бюджет как некий экономико-правовой феномен» представляет собой правовую

и экономическую категорию, которая одновременно является:

- ◆ финансовым планом-прогнозом государства или публичного образования;
- ◆ государственным или муниципальным фондом денежных ресурсов;
- ◆ формой финансового обеспечения государственных заданий;
- ◆ государственным актом, утверждающим финансовый план государства [5].

Применение такого подхода раскрывает не столько экономическую, сколько материально-правовую сущность бюджета, не является достаточно объективным в контексте современных экономических условий. Однако акцентирование внимания на прогнозируемости бюджета как категории представляется весьма актуальным и справедливым.

Следует отметить, что в Бюджетном Кодексе Российской Федерации не рассмотрены отдельно местные бюджеты, им отведено второстепенное место как структурной единицы бюджетной системы. Такой подход свидетельствует о высоком уровне централизации управления.

Примеры структурированного и точного законодательного определения находим в Бюджетном кодексе развитых европейских стран. Экономически ориентированным считаем немецкий подход к определению сущности местных бюджетов. Опыт Германии в построении и функционировании бюджетной системы является сегодня в целом успешным и эффективным. Основы бюджетного устройства определены в Конституции и Законе о бюджетных принципах. Местные бюджеты Германии состоят из бюджетов 16 земель и бюджетов 11 тыс. общин. В финансовой статистике все звенья бюджетной системы объединены в понятие «сводный государственный бюджет», показатели которого освобождены от повторного обсчета, связанного со взаимоотношениями между бюджетами разных уровней. В законе о бюджетных принципах предоставлено такое определение бюджета:

- ◆ устанавливает и обеспечивает финансовые требования федерации или земли по выполнению задач в течение бюджетного года;
- ◆ это основа для ведения экономики. При составлении бюджета обязательно нужно учитывать необходимость общеэкономического равновесия [13].

Такой подход подчеркивает именно экономическую сущность бюджетов, определяет бюджеты как основу ведения экономики. Однако имеет место слияние понятий «бюджет» и «местный бюджет».

Таблица 1. Подходы к определению понятия «муниципальные бюджеты»

Страна	Определение
Германия [13]	Бюджет служит определению и обеспечению финансовых требований федерального центра или земли по выполнению задач в течение бюджетного периода
Закон «О публичных финансах» [10] (Польша)	Местный бюджет — бюджет единицы местного органа власти в форме бюджетного решения для бюджетного года
Бюджетный Кодекс [9] (Россия)	Бюджет — форма образования и использования средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления
Д. Комягин [4] (Россия)	Местный бюджет — финансовый план-прогноз муниципального образования; фонд муниципальных ресурсов; форма финансового обеспечения государственных заданий
Великобритания [7]	Местный бюджет — предварительная оценка финансовых последствий предполагаемой деятельности органов местного самоуправления на 12-месячный период
Закон «О местном бюджете» [11] (штат Орегон, США)	Местный бюджет — письменный документ, который отображает комплексный финансовый план местной власти в течение одного финансового года или 2-летнего периода и должен включать в себя сбалансированные доходы и расходы в течение каждого года
Всемирный Банк [12]	Местный бюджет — это план обслуживания записей политических и финансовых компромиссов

Высший уровень децентрализации управления присущ Великобритании. Бюджетная система Великобритании представляет собой совокупность бюджетов, действующих на территории страны. Она включает в себя два основных звена: государственный бюджет и местные бюджеты. Единый сводный бюджет отсутствует. Бюджеты местных органов власти формально обособлены. Однако ведущим звеном бюджетной системы остается государственный бюджет, через который перераспределяется около половины национального дохода государства [7]. Система финансовых отношений между центральными и местными органами власти оставалась неизменной с викторианских времен до конца 1980-х гг., хотя реформы, проведенные за последние 15 лет, значительно снизили роль местных бюджетов в экономике Великобритании. Бюджетная система включает государственный бюджет, государственные внебюджетные фонды (83% всех аккумулированных государством финансовых ресурсов), финансы местных органов власти (бюджеты и внебюджетные фонды — 11% всех фондов государственной финансовой системы), финансы субъектов хозяйствования. Каждый местный орган Великобритании использует свой собственный стиль управления и работает в присущем ему ритме. Универсальной модели бюджетного процесса и структуры местного

бюджета не существует. Особенностью бюджетного процесса является то, что вместо единого бюджетного закона Парламент (Houses of Parliament) принимает «финансовый закон», который фиксирует изменения в бюджетных доходах, а также законы, которые уполномочивают правительство на осуществление расходов.

Г.А. Шепенко характеризует местный бюджет Великобритании как «предварительную оценку финансовых последствий предполагаемой деятельности органов местного самоуправления на 12-месячный период». Эта деятельность определяется политикой, проводимой на местном уровне для достижения установленных целей, в соответствии с финансовыми ресурсами, которые есть в распоряжении органов местного самоуправления [7].

На пути к демократическому реформированию бюджетных отношений полезным будет исследование опыта Польши. Статья 109 Закона «О публичных финансах» Польши от 26 ноября 1998 г. определяет местный бюджет как бюджет единицы местного органа власти в форме бюджетного решения для бюджетного года. Бюджет единицы местного органа власти должен быть ежегодным планом:

1. государственных доходов и отчислений этой единицы;
2. доходов и расходов:
 - ◆ бюджетных учреждений, подчиненных предприятий бюджетных единиц и специальных ресурсов,
 - ◆ специальных фондов единицы местного органа власти.

Бюджетное решение должно быть основой управления финансовой деятельностью единицы местного органа власти [10].

Согласно части 2 статьи 15 Конституции Польши территориальное деление государства должно учитывать социальные, экономические или культурные связи и обеспечивать территориальным единицам способность выполнять публичные задачи. Следовательно, одним из важных условий организации местного самоуправления в Польше является формирование территориальных единиц с учетом экономического и социального потенциала территорий для успешного решения местных проблем. При таких условиях местный бюджет становится действенным и эффективным инструментом решения задач местных органов власти.

Сравним наработки ученых для наиболее полного определения категории «местные бюджеты» (таблица 1.).

Как видим из табл. 1, рассмотрение вопроса трактовки и определения категории «местные бюджеты» в разных странах происходит согласно выбранного угла исследования.

Выводы. Из всего вышеуказанного можно сделать вывод, что единого подхода к определению местных бюджетов на сегодня не существует. Советский подход рассматривал местные бюджеты как часть государственного бюджета, их специфика не выделялась. Российские ученые подходят к рассмотрению местных бюджетов с позиции финансово — экономического назначения бюджета. Интересным представляется подход Г.А. Шепенко к рассмотрению местного бюджета Великобрита-

нии, в котором определение бюджета отражает его прогностическую сущность.

В европейских странах значительное внимание уделяется финансовому планированию. Определение бюджетных норм, алгоритмов, соотношение между материальным и финансовым планированием охватывают около 50% бюджетного права экономически развитых стран.

На основе проведенного исследования можно заключить, что на современном этапе развития бюджетной системы местные бюджеты занимают весомую роль. Выступая одним из ключевых источников удовлетворения общественных потребностей, они способствуют развитию экономики, поддержке и обновлению инфраструктуры и обеспечению выравниванию социально-экономической дифференциации. Следовательно, многоплановость роли местных бюджетов заключается в том, что они есть:

- ◆ фактором социально-экономического развития и финансовой стабильности;
- ◆ важным инструментом финансового выравнивания и макроэкономического регулирования;
- ◆ рычагом перераспределения общественного продукта;
- ◆ финансовой базой реализации функций органов местного самоуправления;
- ◆ планом формирования и расходования финансовых ресурсов территории;
- ◆ источником получения финансового ресурса для обеспечения развития административно-территориального образования;
- ◆ инструментом реализации общенациональных стратегий, государственных и региональных программ развития.

Местные бюджеты являются ключевой составляющей местных финансов, в которой находят свое отражение организационные, экономико-социальные и политические решения органов местного самоуправления в направлении решения локальных вопросов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабич А. М. Государственные и муниципальные финансы [Текст] / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. — М.: Финансы; ЮНИТИ, 1999. — С. 459.
2. Васильев В. И. Местное самоуправление [Текст] / В. И. Васильев. — М.: Издание г-на Тихомирова М. Ю., 1999. — С. 18.
3. Гончаренко Л.П., Шарко Е. Р., Сыбачин С. А. Уровень достаточности финансовой и социальной компонент организационно-экономического механизма стратегического управления экономической безопасности России: региональный аспект // Национальная безопасность / nota bene. — 2018. — № 2. — С. 48–68. DOI: 10.7256/2454–0668.2018.2.26518.
4. Комягин Д. Л. Что такое бюджет — форма, план или фонд / Д. Л. Комягин // Бюджет [Электронный ресурс]. — 2005. — № 2. — Режим доступа: <http://www.roskazna.ru> (дата обращения 08.09.2019).
5. Комягин Д. Л. Что такое бюджет — форма, план или фонд / Д. Л. Комягин // Бюджет. — 2005. — № 2. — Режим доступа: <http://www.roskazna.ru> (дата обращения 08.09.2019).

6. Региональная экономика [Текст] / под ред. проф. Т. Г. Морозовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — С. 29.
7. Шепенко Р. А. Правовые основы бюджетного устройства и бюджетного процесса Великобритании [Электронный ресурс] / Р. А. Шепенко. — Режим доступа: <http://aw.edu.ru> (дата обращения 08.09.2019).
8. Бюджетный Кодекс Российской Федерации: от 17.07.1998 г. (с изменениями) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.budgerrf.ru> (дата обращения 08.09.2019).
9. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N145-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (сизм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702 (дата обращения 10.09.2019).
10. Act of 26 November 1998 on Public Finances. — Access mode: <http://www.worldbank.org>. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. [Zrodlo electroniczne]. — Stiezka dostpu: <http://www.polska.ru> (дата обращения 10.09.2019).
11. Local Budgeting Manual [Electronic resource] / Oregon Department of revenue. — 2012. — Access mode: <http://www.oregon.gov/dor/ptd/pages/localb.aspx> (дата обращения 10.09.2019).
12. Local budgeting: Public sector governance and accountability series [Electronic resource] / The World Bank. — Access mode: <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/LocalBudgeting.pdf> (дата обращения 02.09.2019).
13. Über die Grudsätze des Haushaltsrechts des Bundes und der Lander [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.sadaba.de> (дата обращения 10.09.2019).

© Лентюгов Дмитрий Александрович (dmitrylentugov@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

К ПРОБЛЕМЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВИДА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ

TO THE PROBLEM OF DETERMINING LAND USE TYPE FOR CADASTRAL VALUATION

**О. Lepikhina
Т. Baltyzhakova**

Summary. The article devoted to some present problems of land cadastral valuation of related to the definition of their use. Particular attention is paid to the issue of establishing the type of permitted use of land. The existing classifiers of permitted use types are considered, their disadvantages are noted. On the example of the territory of one of the municipalities of St. Petersburg a number of problems related to the definition of the permitted land use type is identified, such as unidentified permitted land use type, mismatch of permitted and actual use of land plot, as well as the permitted land use type and capital construction located on it. Also there are cases of several permitted land use types, which causes uncertainty of their assignment to a certain group for the purpose of subsequent cadastral evaluation and taxation.

Keywords: land plot, real estate, type of permitted land use, classifier of permitted land use types, type of actual land use, cadastral valuation.

Лепихина Ольга Юрьевна

К.т.н., доцент, Санкт-Петербургский горный университет

Olgalepikhina1984@gmail.com

Балтыжакова Татьяна Игоревна

К.т.н., ассистент, Санкт-Петербургский горный университет

Tatiana.baltyzhakova@gmail.com

Аннотация. В статье освещены некоторые проблемные аспекты оценки кадастровой стоимости земель, связанные с определением вида их использования. Особое внимание авторами уделяется вопросу установления вида разрешенного использования земель. Рассмотрены существующие классификаторы видов разрешенного использования, отмечены их недостатки. На примере территории одного из муниципальных образований Санкт-Петербурга выявлен ряд проблем применительно к определению виду разрешенного использования, таких как неустановленный вид использования, несовпадение разрешенного и фактического использования участка, а также вида разрешенного использования земельного участка и объекта капитального строительства, расположенного на нем. Также отмечены случаи наличия у земельного участка нескольких видов разрешенного использования, что обуславливает неопределенность отнесения их к определенной группе с целью последующей кадастровой оценки и налогообложения.

Ключевые слова: земельный участок, недвижимость, вид разрешенного использования земель, классификатор видов разрешенного использования земель, вид фактического использования земель, кадастровая оценка.

Введение

Беспорным представляется тот факт, что на сегодняшний день земля выступает в качестве важнейшего объекта недвижимости и приоритетного ресурса общественного развития.

Вместе с тем, высокоурбанизированные региональные сегменты, в числе которых, безусловно, фигурирует Санкт-Петербург, иллюстрируют ситуацию с дефицитом земельных ресурсов, и, в особенности, основных сельскохозяйственных земель по причине особой ценности их почвенного слоя. Увеличение случаев использования земельных участков для жилищного строительства и иных неземледельческих целей в условиях формирования конкурентного рынка недвижимости обусловило возникновение потребности в регулировании процесса землепользования и его рационализации.

Как видится, именно кадастровой оценке земель принадлежит ниша одного из базисных инструментов такого регулирования наряду с налоговым механизмом,

поскольку в качестве непреложного условия повышения эффективности использования земли, максимизации ее плодородного потенциала выступает комплексное исследование, качественная характеристика, а также количественная и стоимостная оценка земли как средства производства.

Именно той ролью, которое занимает земля в качестве естественного базиса материального производства в современных условиях обуславливается актуальность темы исследования настоящей статьи, и, кроме того, в свете нестабильности законодательства и неоднородности практики правоприменения обнаруживается немало спорных нюансов в сфере кадастровой оценки земельных участков и коллизий в аспекте их вида разрешенного использования (Пылаева А. В., 2011).

Кроме того, на современном этапе ярко проявляют себя тенденции увеличения количества дел, связанные с оспариваем кадастровой стоимости земельных участков (Горшков С. И., 2016, Григорьев В. В., 2015, Лыжко Е. А., 2015), что не может не оказывать деструктивное влияние

на стабильность и качество процессов и методик кадастровой оценки и свидетельствует о необходимости совершенствования методов массовой оценки, необходимых для определения кадастровой стоимости объектов недвижимости (Дубовик Б. И., Павлова Е. Б., 2016).

Благодаря мерам, предпринятым законодателем, равно как разъяснительной работе Верховного Суда РФ, были решены многие проблемные вопросы в сфере кадастровой оценки земельных участков, однако с учетом современных экономико-правовых реалий очевидна неизбежность появления спектра новых проблем, начиная от споров касаясь сущности кадастровой стоимости, завершая проблемой неопределенности при несогласованности между фактическим и установленным видами их разрешенного использования.

Основная часть

Бесспорен тот факт, что в качестве одного из ведущих критериев при определении правового статуса земельного участка выступает вид разрешенного использования (ВРИ), посредством которого строго определяется спектр возможных действий и прав его владельца.

Помимо определения функционального назначения, ВРИ необходим для определения кадастровой стоимости земельного участка или, к примеру, для установления его предельных размеров. Оценка ВРИ земли осуществляется органом кадастрового учета либо местной администрацией.

Следует указать, что в настоящее время действует классификатор, утвержденный приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 1 сентября 2014 г. № 540 «Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков» (далее — Классификатор)¹

Классификатор разработан во исполнение пункта 13 дорожной карты «Повышение качества государственных услуг в сфере государственного кадастрового учета недвижимого имущества и государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»².

Классификатор направлен на устранение бессистемности, излишней конкретизации, ненужного разнообра-

зия видов разрешенного использования, сложившихся в результате многолетней практики самостоятельного их установления органами местного самоуправления путем закрепления их в правилах землепользования и застройки муниципальных образований.

Однако следует отметить, что, равно как любая иная законодательная новелла, регламент изначально сталкивался лишь с критическими комментариями. Так, в нем были обнаружены противоречия Земельному кодексу РФ. Некоторые эксперты высказали мнение о том, что введение единой системы не отвечает условиям обеспечения качества классификации. И действительно: не всегда можно привести в соответствие старую систему с новой, что порождает комплекс проблемных аспектов, и некоторые формулировки ВРИ при практическом применении вызывают больше затруднения, нежели устраняют неточности³. В результате практической деятельности по подготовке документов градостроительного зонирования специалистам, органам государственной власти, органам местного самоуправления, а также иным правоприменителям пришлось столкнуться с рядом трудноразрешимых вопросов, вызванных нововведенными видами разрешенного использования, закрепленными в Классификаторе.

Так, один из главных, существенных недостатков, связанных с определением видов разрешенного использования для жилой застройки, был выявлен при первом же применении Классификатора на практике. В результате использования установленных норм сложилась неоднозначная ситуация в части определения ВРИ для зоны малоэтажной жилой застройки, являющейся характерной, как правило, для большинства муниципальных образований страны. Классификатор не предусматривал основной вид разрешенного использования, отражающий потребности и соответствующий в полной мере назначению зоны малоэтажной жилой застройки.

В первоначальной редакции Классификатора был предложен вид разрешенного использования «малоэтажная жилая застройка (индивидуальное жилое строительство; размещение дачных домов и садовых домов)», под которым фактически понималось индивидуальное жилое строительство, а именно «размещение жилого дома, не предназначенного для раздела на квартиры», что сразу устраняло возможность его применения для возведения многоквартирной жилой застройки малой этажности. Таким образом, Классификатором не был предусмотрен вид разрешенного использования, к которому однозначно и бесспорно

¹ Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков: приказ Минэкономразвития России от 01.09.2014 № 540 // «СПС ГАРАНТ».

² Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Повышение качества государственных услуг в сфере государственного кадастрового учета недвижимого имущества и государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: распоряжение Правительства РФ от 01.12.2012 № 2236-р // СПС «Консультант-Плюс».

³ Интервью с М. В. Бочаровым о классификаторе видов разрешенного использования земельных участков // Управление развитием территории. 2014. № 3. С. 16–20.

можно было бы отнести 2–3 этажные многоквартирные жилые дома.

В поисках наиболее подходящего решения был рассмотрен вариант включения в градостроительный регламент зоны малоэтажной жилой застройки такого основного ВРИ, как «блокированная жилая застройка» с максимальным количеством блоков до 10, что, в свою очередь, делает данную застройку приближенной к многоквартирным жилым домам. Такой вариант применения видов разрешенного использования не совсем подходит для муниципальных образований, где планируется или существует застройка многоквартирными жилыми домами в 2–3 этажа с количеством квартир больше 10.

Осознавая некую проблематичность данного подхода, в поисках иных решений был найден еще один вариант, заключающийся в установлении основного ВРИ «среднеэтажная жилая застройка» и ограничении его в параметрах — этажность до 3-х этажей.

Учитывая изложенное выше, наиболее целесообразным и результативным выходом являлось внесение изменений в Классификатор, которые позволяли бы однозначно определять вид разрешенного использования земельных участков и объектов, расположенных на них. Именно поэтому в конце 2015 года был принят приказ Минэкономразвития России от 30.09.2015 № 709 «О внесении изменений в классификатор видов разрешенного использования земельных участков, утвержденный приказом Минэкономразвития России от 1 сентября 2014 г. № 540»¹.

Приказ № 709 направлен на уточнение формулировок отдельных видов разрешенного использования и дополнение Классификатора рядом новых ВРИ на основе правоприменительной практики. В частности, в Классификатор был внесен ряд изменений, устраняющих вышеперечисленные проблемы.

В новой редакции Классификатора малоэтажная жилая застройка разделена на индивидуальное жилищное строительство и малоэтажную многоквартирную жилую застройку. Введены новые виды разрешенного использования, среди которых — «ведение дачного хозяйства», предполагающее размещение жилых дачных домов на землях сельскохозяйственного назначения. Также уточнены описания ВРИ, в том числе, «Коммунальное обслуживание», «Деловое управление», «Автомобильный транспорт», «Специальная деятельность», «Спорт» и другие.

¹ О внесении изменений в классификатор видов разрешенного использования земельных участков, утвержденный приказом Минэкономразвития России от 1 сентября 2014 г. № 540: приказ Минэкономразвития России от 30.09.2015 № 709 // «СПС КонсультантПлюс».

В Классификатор также внесен ряд иных изменений, устраняющих другие недостатки, выявленные при его применении. Данные изменения, безусловно, улучшают содержание Классификатора и повышают эффективность его использования в ходе практической деятельности².

Однако, несмотря на существенные корректировки Классификатора ВРИ, вопросы, требующие его дальнейшего совершенствования, все же остались.

Так, по-прежнему сохранились закрытые перечни в описании видов разрешенного использования («Культурное развитие», «Спорт», «Развлечения» и др.), что не позволяет учитывать индивидуальные особенности территории при подготовке документов градостроительного зонирования. Не полностью устранено дублирование тождественных формулировок («научная и селекционная работа») в разных ВРИ.

Тем не менее, специалисты не имели иного выхода кроме как поступательно приспосабливать свою практику к новому классификатору.

Новый классификатор устанавливает 81 вид разрешенного использования земельных участков, каждому из которых присваивается определенный числовой код. В свою очередь, весь плюрализм данных разновидностей компактно объединяется в 12 групп.

В целях кадастровой оценки недвижимости определяется вид использования объекта недвижимости на основе вида разрешенного использования земельного участка, вида использования объекта капитального строительства либо вида фактического использования земельного участка и (или) расположенных на нем объектов³. Следует отметить, однако, что на практике встречается большое количество проблемных ситуаций, связанных с установлением вида использования объекта недвижимости. Некоторые из них проиллюстрируем на примере территории одного из пяти муниципальных образований Василеостровского района города Санкт-Петербурга — Округ Морской.

Была проанализирована информация о видах разрешенного использования в отношении 172 сформированных земельных участков в 7 кадастровых кварталах. Результаты исследования территории показали, что для некоторых земельных участков существует проблема

² Борисов А. А. Новеллы градостроительного зонирования // Журнал российского права. 2015. № 7 (175). С. 132–136.

³ Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке: приказ Министерства экономического развития РФ от 12 мая 2017 г. № 226 // «СПС КонсультантПлюс».

Таблица 1. Состав сформированных земельных участков муниципального образования Округ Морской

Кадастровый квартал	Количество участков	Не установлен вид разрешенного использования участка	Не совпадает разрешенное и фактическое использование участка
78:06:0220102	14	2	2
78:06:0002240	2	0	2
78:06:0002204	33	1	3
78:06:0002239	2	0	2
78:06:0002201	102	10	2
78:06:0220402	13	0	0
78:06:0220401	6	0	0
Итого:	172	13	11

неустановленного ВРИ. Часть объектов также характеризуется несовпадением разрешенного и фактического использования участка (таблица 1).

Еще одной проблемой, выявленной при описании территории муниципального образования, является ситуация несовпадения вида разрешенного использования земельного участка и объекта капитального строительства, расположенного на нем. Дело в том, что в связи с многочисленными изменениями законодательной базы, коррупционной составляющей существует практика появления соответствующих разночтений в документах. Так, при различных видах разрешенного использования процентная ставка для взимания налогов тоже будет варьироваться. К примеру, для видов разрешенного использования «Коммунальное обслуживание» (котельные, водозаборы, очистные сооружения, насосные станции, водопроводы, линии электропередачи, трансформаторные подстанции, газопроводы, линии связи, телефонные станции, канализация и др.), соответствующим коду 3.1 Классификатора, должна применяться налоговая ставка в размере, не превышающем 0,3% кадастровой стоимости, а в отношении земельных участков с видом разрешенного использования «Обслуживание жилой застройки» (код 2.7: размещение объектов недвижимости, размещение которых предусмотрено видами разрешенного использования с кодами 3.0 или 4.0, если их размещение связано с удовлетворением повседневных потребностей жителей) такая налоговая ставка должна применяться только в том случае, если на этих земельных участках предусматривается размещение объектов жилищного фонда и объектов инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса. Иначе процентная ставка взимается в размере 1,5%. Следовательно, расхождения в сумме налога могут достигать 5 раз.

Также при установлении вида разрешенного использования, связанного с жилой застройкой, объекты обслуживания не должны занимать более 15% от общей площади здания. Однако на практике нередко встречаются ситуации, когда данная цифра не соблюдается. Иногда большую площадь объекта капитального строительства могут занимать объекты общественно-делового назначения, однако соответствующие внесения в документацию не производится.

Отдельный интерес вызывает ситуация, при которой у земельного участка используется не основной, а вспомогательный вид разрешенного использования или же существует несколько видов разрешенного использования. Ведь в таком случае может произойти ситуация, что расчёт кадастровой стоимости будет произведен по максимально возможному варианту. Ведь не существует установленной методики для этой ситуации.

В соответствии с разъяснениями Министерства Финансов Российской Федерации для исчисления земельного налога в отношении участков из земель населенных пунктов с более чем одним ВРИ должна применяться налоговая ставка, которая установлена представительным органом муниципального образования в отношении ВРИ земельного участка, которому соответствует установленная для данного земельного участка кадастровая стоимость¹. Следовательно, собственники могут утверждать, что расчет кадастровой стоимости и был произведен неправильно, что повлекло увеличение налогового бремени.

¹ Об установлении налоговой ставки для исчисления земельного налога в отношении земельных участков с более чем одним видом разрешенного использования: письмо Минфина России от 18 июня 2015 г. N03-05-04-02/35168 // ИПП «Гарант.ру»

Заключение

В завершение можно резюмировать, что на современном этапе значимость государственной кадастровой оценки земель не представляется возможным переоценить, поскольку она позволяет получить реальную картину стоимости земельных участков на территории Российской Федерации, что способствует осуществлению более эффективного управления земельными ресурсами и связанными с ними объектами недвижимости, а также

проведению сбалансированного планирования доходной части бюджетов всех уровней (в пределах платежей, поступающих от земельного налога и арендной платы), стимулированию развития инвестиционных процессов и экономики в целом, в силу чего законодателю необходимо акцентировать внимание на выявленных проблемах кадастровой оценки земель, связанных с определением вида их использования, в целях максимизации достоверности и качества земельно-оценочных работ, и адекватного распределения налогового бремени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горшков С. И. Оспаривание результатов кадастровой оценки объектов недвижимости // Научные труды Северо-западного института управления. 2016. № 3(20), том 6. С. 246–254.
2. Григорьев В. В. Проблемы определения и оспаривания кадастровой стоимости недвижимости в Российской Федерации // Молодой ученый. 2015. № 21. С. 512–516.
3. Дубовик Б. И., Павлова Е. Б. Некоторые вопросы совершенствования методики кадастровой оценки земли // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2016. № 8. С. 67–72.
4. Лыжко Е. А. Кадастровая оценка объектов недвижимости и процедура ее оспаривания // Инновационная деятельность: теория и практика. 2016. 7(3). С3–7.
5. Пылаева А. В. Проблемы классификации в кадастровой оценке и налогообложении недвижимости // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2011. № 10(121). С. 69–76.

© Лепихина Ольга Юрьевна (Olgalepikhina1984@gmail.com), Балтыжакова Татьяна Игоревна (Tatiana.baltyzhakova@gmail.com).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Санкт-Петербургский горный университет

ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА КАК ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА ТРУДА

EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT AS THE MAIN CHARACTERISTICS OF THE LABOR MARKET

A. Musaeva
A. Kadilamagomedova

Summary. The market management system inevitably leads to an aggravation of the employment problem, the establishment and expansion of unemployment, which, of course, requires the development of principles and foundations for the formation of a state employment policy that ensures not only the efficient use of labor resources, but also their social protection. Employment and unemployment are interrelated: an increase in employment reduces unemployment, and a decrease in employment increases unemployment. Unemployment is the underutilized labor potential of society, the aggregate labor force as a factor of production. The Republic of Dagestan today is one of the most problematic regions of the Russian Federation with difficult conditions for ensuring the effective implementation of a continuously growing labor potential, increased unemployment and a busy labor market, and a high proportion of the population living below the poverty line. The article analyzes the employment and unemployment as the main characteristics of the labor market in the Republic of Dagestan. The main directions of improving the state employment policy and reduction of unemployment in the region are identified, which include: stimulating employment growth and increasing the number of jobs; increase in self-employment; the widespread use of flexible forms of employment in public and private sectors of the economy; expanding opportunities for professional training of employees; development of small and medium enterprises; close interaction of management entities in this area at the federal and regional levels; strengthening coordination of actions of the Ministry of Labor and Social Development of the Russian Federation with line ministries; development of tourism and related services industries, etc.

Keywords: labor market, employment, employment principles, employment management, unemployment classification, unemployment rate, structure and composition of the unemployed, self-employment, social policy, employment service, efficient employment, employment policy and unemployment reduction.

Мусаева Айнулхаят Запировна

*Доцент, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала
ainmus@rambler.ru*

Кадиламагомедова Аминат Омаровна

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала
beit-company@ya.ru*

Аннотация. Рыночная система хозяйствования неизбежно приводит к обострению проблемы занятости, возникновению и расширению безработицы, что, естественно, требует разработки принципов и основ формирования государственной политики занятости, обеспечивающей не только эффективное использование трудовых ресурсов, но и социальную их защиту. Занятость и безработица взаимосвязаны: рост занятости снижает безработицу, а сокращение увеличивает ее. Безработица — это недоиспользованный трудовой потенциал общества, совокупной рабочей силы как фактора производства. Республика Дагестан сегодня является одним из самых проблемных регионов РФ со сложными условиями обеспечения эффективной реализации непрерывно растущего трудового потенциала, повышенного уровня безработицы и напряженного рынка труда, высокой долей населения, живущего за чертой бедности. В статье проведен анализ занятости и безработицы как основных характеристик рынка труда в Республике Дагестан. Определены основные направления совершенствования государственной политики занятости и снижения безработицы в регионе, к числу которых можно отнести: стимулирование роста занятости и увеличение числа рабочих мест; повышение уровня самозанятости; широкое применение гибких форм занятости в государственных и частных секторах экономики; расширение возможностей профессиональной подготовки работников; развитие малого и среднего предпринимательства; тесное взаимодействие субъектов управления в этой сфере на федеральном и региональном уровнях; усиление координации действий Министерства труда и социального развития РФ с отраслевыми министерствами; развитие сферы туризма и сопутствующих ей отраслей обслуживания и др.

Ключевые слова: Рынок труда, занятость, принципы занятости, управление занятостью населения, классификация безработицы, уровень безработицы, структура и состав безработных, самозанятость, социальная политика, служба занятости, эффективность использования трудового потенциала, политика занятости и снижения безработицы.

Переход к рыночной системе хозяйствования неизбежно приводит к обострению проблемы занятости, возникновению и расширению безработицы, что, естественно, требует разработки принципов и основ формирования государственной политики занятости и механизма ее реализации. С переходом

к рыночным условиям хозяйствования меняются само содержание, а также виды, формы и принципы занятости. У граждан появляется экономическая самостоятельность в выборе форм участия в общественном труде, усиливается их ответственность за негативные возможные последствия. В новых условиях хозяйствования



Рис. 1. Классификация безработицы по критериям

меняются не только цели и задачи занятости, но рычаги и формы управления занятостью населения. Переход от монополии на обеспечение и гарантирование работы к рыночной экономике ставит перед государством задачу создания модели рынка труда, обеспечивающей не только эффективное использование трудовых ресурсов, но и социальную их защиту.

Разрушение единого хозяйственного комплекса, дезорганизация управления на местах способствовали резкой дифференциации в уровнях развития различных регионов России. Республика Дагестан, представляя собой сложный регион в Российской Федерации в социально-экономическом, политическом, национальном и прочих отношениях. В этой связи первоочередной задачей следует считать формирование действенной региональной социально-экономической политики, а одним из ее центральных звеньев должно стать решение проблемы бедности и безработицы населения, как

наиболее дестабилизирующих факторов социально-экономического развития страны.

Категории занятость и безработица тесно связаны между собой, так как они описывают социальные и экономические итоги фаз воспроизводства совокупной рабочей силы, таких как распределение и обмен. Организационно — правовые формы использования труда могут быть разнообразными по продолжительности и режиму использования рабочего дня (полное или неполное использование рабочего времени, жесткий или гибкий режим труда или отдыха), трудовая деятельность может быть разной по регулярности (постоянной, временной, эпизодической, сезонной), по месту работы (в организации, на дому), по статусу деятельности (основной, вторичной, дополнительной).

По методике Международной организации труда уровень незанятости характеризуется отношением

Таблица 1. Динамика численности рабочей силы населения РД [10, с.110,112,116,140,146, 154]

	ЭАН		В том числе				Численность зарегистрированных безработных, тыс. человек
	тыс. человек	%	занятые		безработные		
			Тыс. человек	%	Тыс. человек	%	
2010	1272	62,4	949,0	53,2	189	14,8	40,2
2011	1359	65,5	966,6	57,2	172	12,7	34,4
2012	1359	63,6	981,4	56,2	155	11,7	30,9
2013	1320	63,2	995,2	55,9	153	11,6	27,3
2014	1325	63,1	1011,7	56,7	135	10,2	26,5
2015	1301	61,7	999,6	55,0	140	10,8	27,1
2016	1335	62,7	1066,8	55,8	146	10,9	27,0
2017	1360	63,1	1091,5	55,5	163	12,0	25,1

Составлена автором по: Регионы России. Социально — экономические показатели, 2018: Стат. Сб./ Росстат.— М., 2018.— С. 110,112,116,140,146, 154

Таблица 2. Распределение среднегодовой численности работников организаций РД по формам занятости (в %) [10, с. 129–133]

	2010	2015	2016	2017
Заняты всего	100	100	100	100
Государственная	33,2	40,0	42,2	42,7
Муниципальная	43,3	31,9	32,6	32,7
Частная	19,4	23,2	21,1	20,9
Собственность общественных и религиозных организаций	0,2	0,2	0,2	0,2
Смешанная российская	3,1	4,0	3,1	2,8
Иностранная, совместная российская и иностранная	0,8	0,7	0,7	0,7

Составлена автором по: Регионы России. Социально — экономические показатели, 2018: Стат. Сб./ Росстат.— М., 2017.— С. 129–133

безработных к численности рабочей силы и свидетельствует о диспропорции в соотношении спроса и предложения на рынке труда. Безработица не является результатом взаимодействия только спроса и предложения на рынке труда, хотя и проявляется через рынок труда. Рынок труда является элементом системы рыночных отношений, а спрос и в особенности предложение труда формируются за счет внеэкономических и экономических факторов. Общеэкономический характер безработицы обусловлен еще и тем, что собственно рынок труда, пропорции между спросом и предложением труда формируют занятость, а не безработицу. Безработица, с одной стороны, является как бы «изнанкой» занятости, с другой стороны, испытывает влияние факторов, отличных от тех, что формируют занятость.

Занятость и безработица взаимосвязаны: рост занятости снижает безработицу, а сокращение увеличивает ее. Безработица — это недоиспользованный трудовой потенциал общества, совокупной рабочей силы как фактора производства. Безработица может быть связана

и обусловлена различными причинами: кризис и спад производства (циклическая), природными факторами (сезонная), структурными сдвигами в экономике (технологическая, структурная), несовершенством информации на рынке труда (фрикционная). Все рассмотренные виды безработицы существуют и в РФ, причем в своих специфических проявлениях. Комбинация вышеуказанных факторов безработицы формирует ее общий уровень в стране. Вместе с тем за общей цифрой стоят реальные люди со своим социальным статусом, реальные регионы и отрасли. Наконец, общий уровень безработицы — это всего лишь статистический показатель, который может отличаться от реального положения на рынке труда. В связи с этим понятие безработицы следует конкретизировать, используя различные критерии (см. рис. 1).

Такая конкретизация особенно необходима при изучении проблем, возникающих по поводу безработицы, а также для разработки системы социальной защиты и путей минимизации безработицы. Особую проблему

Таблица 3. Данные государственной службы занятости РД [10, с. 162,164]]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность зарегистрированных безработных, тыс. чел.	40,2	34,4	30,9	27,3	26,5	27,1	27,0	25,1
Потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости, чел.	426	487	445	585	669	726	979	915
Нагрузка незанятого населения, состоящего на регистрационном учете в органах службы занятости населения, в расчете на одну заявленную вакансию, чел.	94,8	70,7	69,6	46,8	39,7	37,5	27,6	27,6

Составлена автором по: Регионы России. Социально — экономические показатели, 2018: Стат. Сб./ Росстат.— М., 2018.— С. 162,164.

при разработке политики занятости составляет достоверность определения количества безработных. Вопрос о том, кого следует считать безработными, до сих пор обсуждается как теоретиками, так и практиками. Сегодня практически все страны (в том числе и Россия) используют стандартную методику МОТ для определения численности безработных.

Регистрационный подход к определению безработицы не дает достоверных результатов. Необходимо разрабатывать другие методы оценки безработицы, например, на основе выборочного обследования или экспертных выводов. Одновременно следует предоставлять населению полную информацию об их правах на рынке труда, пропагандировать деятельность служб занятости.

Республика Дагестан сегодня является одним из самых проблемных регионов РФ со сложными условиями обеспечения эффективной реализации непрерывно растущего трудового потенциала, повышенного уровня безработицы и напряженного рынка труда, высокой долей населения, живущего за чертой бедности. Численность рабочей силы в возрасте 15–72 лет РД по данным выборочного обследования на 2017 год составила 1360 тыс. человек, или 63,1% к общей численности населения республики. Из общего числа рабочей силы на 2017 год в экономике были заняты 1091,5 тыс. человек (см. табл. 1). В том числе по формам собственности по данным на конец 2017 года: в государственном секторе 42,7%, в частном — 20,9%, в муниципальной собственности 32,7% (см. табл. 2).

Численность зарегистрированных безработных на конец 2017 года составила 25,1 тыс. чел. В 2016 году центрами занятости были проведены 434 ярмарки вакансий с участием 875 предприятий и организаций республики, которыми было заявлено 7 тыс. 485 вакансий. В ярмарках вакансий приняли участие 14 тыс.

676 человек из числа безработных и незанятых граждан. По результатам проведенных ярмарок вакансий и встреч-бесед с работодателями 6 тыс. 327 человек были трудоустроены, 12 тыс. 305 человек получили профориентационные услуги.

В 2017 году возраст безработных в среднем составил 29 лет, в том числе возраст мужчин — 28 лет, а возраст безработных женщин — 30 лет. Молодежь в возрасте до 25 лет среди безработных составляет 44,6%, наиболее высокий уровень приходится на возраст от 20 до 24 лет — 29,4%. В 2017 году 23,7% безработных искали работу один год и более, а 22,6% безработных пребывали в состоянии поиска в течение 3-х месяцев. Среди безработных 69,0% не имели опыта трудовой деятельности, 13,3% из них это молодежь до 20 лет, 26,6% — от 20–24 лет, 13,6% — 25–29 лет.

Анализ структуры состава безработных показывает, что более 60% безработных составляют женщины. По возрастному составу более 50% безработных составляет молодежь в возрасте до 29 лет. Образовательный состав безработных равномерно охватывает все группы. Около 70–80% зарегистрированных безработных получают пособие. Ежегодно от 4 до 10% лиц, оставшихся без работы, проходят переподготовку. Потребность в работниках, заявленная работодателями в Органы службы занятости населения на конец 2017 года составила 915 вакансий (табл. 3).

Коэффициент напряженности на регистрируемом рынке труда (численность незанятых граждан в расчете на одно вакантное место) на конец 2017 года составил 27,6 человек на место, по сравнению с предыдущим 2016 годом напряженность не изменилась. Однако, как отмечают в Органах службы занятости населения, существует проблема несоответствия имеющихся на рынке труда вакансий и профессиональной квалификацией состоящих на учете безработных граждан.



Рис. 2. Основные направления политики занятости

Анализ банка вакантных рабочих мест показывает, что 30,3% вакансий предназначены для женщин, в то время как в составе ищущих работу данная категория составляет 55,1%. Кроме того, в составе имеющих вакансии преобладают мужские специальности и в основном рабочие и малоквалифицированные специальности. В то время как пользуются спросом вакансии для мужчин рабочих специальностей, имеющих высокую квалификацию. Не достаточно вакансий для инвалидов, граждан предпенсионного возраста, молодежи.

Так, в целях повышения конкурентоспособности на рынке труда ежегодно до 10 тыс. безработных граждан направляется на профессиональное обучение как по специальностям, пользующимся спросом у работодателей, так и по профессиям, предоставляющим возможность организации самозанятости. В 2017 г. 2,4 тыс. безработных граждан обучены по специальностям, востребованным на рынке труда республики. (каменщик, штукатур-маляр, сварщик, электрогазосварщик, машинист экскаватора, машинист бульдозера, облицовщик-плиточник, электромонтер и др.). Удельный вес обученных по отношению к обратившимся за содействием в поиске подходящей работы в 2017 г. составил 7,7%, в том числе к ранее не работавшим и ищущим работу впервые – 14,4%.

Таким образом, основываясь на показателях Федеральной службы государственной статистики, на 2017 год Республика Дагестан занимает четвертое место по уровню безработицы с 12,0%, после Республи-

ки Ингушетия — 27,0%, Чеченской Республики — 14,0%, Карачаево-Черкесской Республики — 13,5%.

Российская политика занятости и снижения безработицы использует богатый опыт развитых стран. Вместе с тем, нужно отметить, что этот опыт не корректируется с учетом особенностей российской экономики. В общем виде российская политика занятости и направления этой политики обобщены и представлены на рис. 2. и характеризуют структуру и историю политики занятости. Активной политике должна предшествовать пассивная политика занятости, которая предполагает учет, регистрацию и социальную поддержку безработных. Опыт других стран свидетельствует, что, только обеспечив социальную поддержку незанятых можно идти дальше к стабилизации занятости, а потом и стимулировать ее рост. Стимулирование осуществляется по следующим направлениям: поддержка самозанятости и вывод тем самым части рабочей силы с рынка труда; активизация безработных в процессе поиска работы; создание налоговых и других льготных условий для предпринимателей.

Резкий рост безработицы в России препятствует проведению последовательной политики занятости. Кроме того, программы содействия занятости, ориентированы на охват всех направлений работы с безработицей и занятостью сразу, а намеченные мероприятия слабо согласованы с финансовыми возможностями государства. Поэтому, в сложившейся ситуации не следует копировать слепо опыт других стран, а необходимо правильно расставить приоритеты в этой политике. Прежде всего,

необходимо определить региональные и федеральные сферы в регулировании рынка труда, а также распределить финансовые ресурсы между центром и регионами на проведение политики занятости. Необходимо пересмотреть методы проведения политики занятости, существуют административные и экономические методы, разница между ними состоит в степени вмешательства государства в механизм регулирования рынка труда. В разные периоды экономических реформ в РФ превалировали экономические методы регулирования занятости, что отражало идею рыночного саморегулирования экономики: свобода найма, рост частного сектора, государственное содействие трудоустройству, профориентационные услуги. К экономическим методам относятся меры государства в области бюджетной, финансово-кредитной, налоговой политики, которые бы способствовали созданию, сохранению и развитию рабочих мест. Законодательное регулирование должно быть направлено на совершенствование трудового законодательства, соблюдение государственных гарантий, законных прав и интересов трудящихся. Организационные методы предусматривают формирование государственных органов содействия занятости населения, государственных служб и центров занятости.

Повышение уровня самозанятости является важным направлением совершенствования механизма регионального и государственного регулирования рынка труда, для этого нужно сформировать такую институциональную среду, в которой, используя все методы и инструменты создать условия для развития кооперативов, специализированных рынков сбыта продукции. Другим направлением совершенствования регулирования занятости и рынка труда является развитие предпринимательства, как среднего, так и малого, которое станет мощным источником рабочих мест.

Необходимо тесное взаимодействие субъектов управления в этой сфере на федеральном и региональном уровнях, когда на федеральном уровне вносятся дополнения и изменения в законодательство о труде, принимаются нормативные документы, регламентирующие трудовую деятельность слабозащищенных слоев общества, а на уровне региона организуются центры подготовки, трудоустройства и реабилитации лиц с ограниченными возможностями. Необходимо усилить координацию действий Министерства труда и социального развития РФ с отраслевыми министерствами.

В последнее время в процессе регулирования рынка труда начали участвовать не государственные службы занятости, т.е. рекрутинговые агентства. Среди них в республике наиболее известны такие агентства как Республиканский молодежный центр занятости «Успех», располагаемый по адресу Абубакарова, 117. Как указа-

но на их сайте к данному году они трудоустроили 2179 человек. Наряду с этим существуют такие крупные агентства как «Хайрат», «Гранд Плаза», «Триумф» и «Олимп», на интернет-сайтах которых предлагается множество вариантов вакансий разных видов деятельности и для разного уровня образования.

Суть политики занятости состоит в обеспечении продуктивной, полной и эффективной занятости, которая дает возможность иметь достойную заработную плату для жизни и развития работника и членов его семьи. Достижение и поддержание такой занятости является целью политики занятости. Политика занятости должна предусматривать возможность работать всем категориям населения, в первую очередь инвалидам, молодежи, женщинам, исключить дискриминацию в этих вопросах. Такую политику, как относительно самостоятельную можно осуществлять только при тесном взаимодействии, координации экономической и социальной политики по обеспечению полной, продуктивной и свободно избираемой занятости. Но последняя должна быть и эффективной. Все виды политики взаимосвязаны между собой, оказывают воздействие друг на друга.

Приоритет нужно отдавать социальной политике, поскольку именно она направлена на решение стратегической задачи, конечной цели, воплощающей смысл жизни — всестороннее развитие человека. Однако материальную основу ее осуществления создает экономическая политика и политика занятости, как связующее звено между ними. Социальная политика не может быть оторванной от материальных возможностей общества. Ресурсы, направленные на осуществление социальной политики, достижение социальной справедливости должны использоваться адресно и эффективно.

Социально-экономические последствия безработицы негативны как для отдельного человека, так и для экономики любой страны в целом. Государство должно разрабатывать законодательные и экономические меры, которые ограничивают безработицу. К числу таких мер можно отнести:

- ◆ стимулирование роста занятости и увеличение числа рабочих мест, используя льготное налогообложение и кредитование;
- ◆ стимулирование самозанятости населения в целом и женщин в особенности;
- ◆ расширение возможностей профессиональной подготовки работников;
- ◆ разрешение трудовой миграции;
- ◆ широкое применение гибких форм занятости в государственных и частных секторах экономики.

Разнообразие форм безработицы осложняет задачу снижения ее уровня. Не существует универсального

способа борьбы с безработицей, каждая страна, решая эту проблему, использует различные методы. Например, снизить уровень фрикционной (текущей) безработицы можно: улучшив информационную базу обеспечения рынка труда, информацию о имеющихся вакансиях для безработных; устранив причины снижающие мобильность рабочей силы, в частности, развивая рынок жилья и увеличивая масштабы жилищного строительства

Сократить структурную безработицу можно разработав программы по обучения и переквалификации (безработных, молодежи, рабочих старших возрастов) наилучшим образом соответствующие, имеющимся рабочим местам. Наиболее сложно бороться с безработицей циклической, связанной со спадом производства и кризисами. Для ее сокращения необходимо создать условия для повышения спроса на производимые товары, от спроса на которую зависит и спрос на рабочую силу на рынке труда. Увеличить спрос на товары можно за счет стимулирования экспорта; поощрения инвестиций в производства в целях повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

С точки зрения эффективности использования имеющегося потенциала трудовых ресурсов, которым располагает Дагестан, большое значение имеет развитие сферы туризма и сопутствующих ей отраслей обслужи-

вания, которые весьма трудоемки и могут обеспечивать занятость значительного числа жителей населенных пунктов, близ которых размещены рекреационные объекты. При этом, принимая во внимание, что большое число туристических объектов расположено в крайне трудоизбыточной зоне республики — Южном Дагестане, в котором практически отсутствуют развитая инфраструктура и свободные рабочие места, успешное функционирование предприятий туризма может позволить значительно улучшить положение дел с занятостью населения. Предметом постоянного внимания из заботы должна стать подготовка высококвалифицированных кадров по рабочим специальностям. Наряду с подготовкой кадров важно и принятие мер по закреплению молодых специалистов на предприятии, в том числе за счет установления доплат, надбавок, других выплат стимулирующего характера к выплачиваемой заработной плате, льгот по обеспечению детскими дошкольными учреждениями, жильем и другими социальными гарантиями. Реализация указанных мер позволила бы улучшить положение дел на рынке труда, совершенствовать порядок учета численности занятых и незанятых трудовой деятельностью граждан, получить наиболее полные данные о реальном положении дел на рынке труда, численности граждан, нуждающихся в трудоустройстве, с учетом перспективных программ создания дополнительных рабочих мест.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ашуркина, А. В. Проблема занятости и безработицы в РФ / А. В. Ашуркина // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2017. № 1–1 (123). — С. 17–19.
2. Баева, А. С. Теоретические аспекты оценки уровня занятости и безработицы / А. М. Баева // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. № 5. — С. 93–95.
3. Бексултанова, А. И. Проблема занятости населения в РФ / А. И. Бексултанова // European Research. 2017. № 5 (28). — С. 38–41.
4. Бризгалова, А. С. Статистическое исследование занятости населения Российской Федерации / А. С. Бризгалова // Вопросы экономики и управления. — 2016. — № 3.1. — С. 96–101.
5. Бреев, Б. Д. Безработица в современной России / Б. Д. Бреев. — М.: Наука, 2017. — 272 с
6. Вон, С. М. Безработица: ее причины и последствия / С. М. Вон // Молодой ученый. — 2016. — № 17.1. — С. 71–77.
7. Вукович, Г. Г. Рынок труда / Г. Г. Вукович, И. В. Гелета. — М.: Феникс, 2017. — 240 с.
8. Горшенина, Е. В. Занятость и безработицы / Е. В. Горшенина // Экономические исследования. 2017. № 3.
9. Зайцева, И. Ю. Занятость и безработица в России: анализ основных тенденций / И. Ю. Зайцева // Иркутский национальный исследовательский технический университет, 2018 № 5 (1). — С. 44–46
10. Регионы России: Социально-экономические показатели. 2018: P32. Стат. Сб. / Росстат. — М., 2018.

© Мусаева Айнулхат Запировна (ainmus@rambler.ru), Кадиламагомедова Аминат Омаровна (beit-company@ya.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Нугуманова Гузель Рифатовна
Независимый исследователь
guzel.n@list.ru

PROBLEMS OF COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL ACTIVITY RESULTS IN INTERNATIONAL PRACTICE

G. Nugumanova

Summary. the problems of commercialization of the results of intellectual activity have existed for the last few decades and are typical not only for the Russian Federation, but also for the rest of the world, actively using and implementing intellectual property in all spheres of public relations. Some problems can be gradually solved, while others remain unsolvable. In particular, we are talking about the problems associated with the valuation of rights to the results of intellectual activity, without which it is impossible to introduce the results of intellectual activity for the purpose of their commercialization. In this article the author discusses the problems associated with the valuation of rights to results of intellectual activities in the countries of the European Union, which has extensive experience in commercialization of innovation, and concludes that the example of the European Union countries will allow if not to improve the legislation of the Russian Federation assessment, to develop appropriate mechanisms to carry out an objective assessment of the cost of rights to results of intellectual activities in their commercialization.

Keywords: commercialization, EU, innovation process, estimation of cost of the rights to results of intellectual activity, the mechanisms of an objective assessment.

Аннотация. Проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности существуют на протяжении нескольких последних десятилетий и характерны не только для Российской Федерации, но и для остальных стран мира, активно использующих и внедряющих интеллектуальную собственность во всех сферах общественных отношений. Одни проблемы удается постепенно решать, в то время как другие, так и остаются неразрешимыми. В частности, речь идет о проблемах, связанных с оценкой стоимости прав на результаты интеллектуальной деятельности, без которой невозможно внедрение результатов интеллектуальной деятельности с целью их коммерциализации. В статье автором рассматриваются проблемы, связанные с оценкой стоимости прав на результаты интеллектуальной деятельности на примере стран Европейского Союза, имеющих колоссальный опыт в области коммерциализации инноваций, и делается вывод, что пример стран Европейского Союза позволит если не усовершенствовать законодательство Российской Федерации в области оценки, то разработать соответствующие механизмы, позволяющие осуществлять объективную оценку стоимости прав на результаты интеллектуальной деятельности при их коммерциализации.

Ключевые слова: коммерциализация, страны ЕС, инновационный процесс, оценка стоимости прав на результаты интеллектуальной деятельности, механизмы объективной оценки.

Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности в современных условиях является одним из важных этапов инновационного процесса, который обеспечивает стабильность и непрерывность исследований, ускоряет развитие наукоемкой экономики, а также способствует формированию значимых экономических ценностей на различных этапах общественного развития. Однако проблемы, возникающие в процессе коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, не только тормозят промышленное внедрение таких результатов, но и нарушают баланс в системе рыночной экономики. При этом наиболее трудными в решении являются проблемы, связанные с оценкой стоимости прав на результаты интеллектуальной деятельности, без которой невозможно внедрение результатов интеллектуальной деятельности с целью их использования в коммерческой деятельности. Особен-

ности международной практики оценки стоимости результатов интеллектуальной собственности рассмотрим на примере стран Европейского Союза (далее — ЕС).

Начнем с того, что в странах ЕС используется не категория «результаты интеллектуальной деятельности», а общая категория «интеллектуальная собственность», поэтому при анализе практики стран ЕС в оценке стоимости результатов интеллектуальной деятельности мы будем использовать категорию «интеллектуальная собственность». При оценке стоимости интеллектуальной собственности в ЕС используются различные методологии, разработанные общественными организациями для оказания помощи компаниям, проводящим оценку, ориентированных на то, что оценка стоимости прав интеллектуальной собственности в странах ЕС является частью эффективного управления интеллектуальной

собственностью в рамках организации. Действительно, знание экономической ценности и важности создаваемых и разрабатываемых прав интеллектуальной собственности способствует принятию стратегических решений в отношении активов, а также облегчает коммерциализацию и сделки, касающиеся прав интеллектуальной собственности.

Для того чтобы наглядно проиллюстрировать особенности определения стоимости прав на результаты интеллектуальной деятельности и рассмотреть проблемы, которые могут возникнуть при коммерциализации таких прав, рассмотрим пример компании BlackBerry. Летом 2013 года компания объявила, что будет искать новые «стратегические альтернативы» и переориентирует деятельность на проектирование аппаратных и программных решений, в связи с чем ищет новые перспективные технологии путем проведения торгов. Ряд зарубежных корпораций предоставили заявки на торги. Так, в заявках содержалась информация о более чем 5 тыс. запатентованных технологиях и более чем 4 тыс. технологий, ожидающих получение патентов. Интересно, что стоимость предложений по продаже одного портфеля патентов для компании BlackBerry варьировалась в ценовом диапазоне от 2 до 5 миллиардов долларов США. Именно осуществленные компаниями участников оценки патентов с разницей в стоимости в 3 миллиарда долларов США показывают существенный разброс, отражающий различные ценности для разных потенциальных участников торгов, их различные цели использования патентов и подходы к монетизации. На современном рынке случай BlackBerry не является исключением, а скорее представляет собой типичную иллюстрацию проблем и неопределенностей, связанных с оценкой интеллектуальной собственности в процессе ее коммерциализации. В первую очередь потому, что пример компании BlackBerry наглядно показывает: коммерческая ценность результатов интеллектуальной деятельности может дифференцироваться в зависимости от отношения субъектов, которым принадлежат такие результаты интеллектуальной деятельности (правильнее было бы даже сказать права на такие результаты интеллектуальной деятельности), к таким результатам интеллектуальной деятельности и от их объективной оценки.

Почему в данном случае мы говорим не только об адекватной оценке прав на результаты интеллектуальной деятельности, но и об отношении правообладателя (или автора) к результатам интеллектуальной деятельности — потому, что от умения правильно и достоверно преподнести информацию о результате интеллектуальной деятельности правообладателем (или автором) во многом зависят результаты оценки и ее адекватность, которая зависит от множества факторов и критериев. И чем больше таких факторов и критери-

ев учтено в процессе оценки, чем более выражена количественная составляющая факторов и критериев, тем точнее и объективнее оценка стоимости результатов интеллектуальной деятельности, и соответственно их коммерческая ценность и возможность их коммерциализации.

Организации в странах ЕС используют различные подходы к оценке интеллектуальной собственности. Как правило, эти подходы делятся на две категории: количественные и качественные оценки. Как отмечают в своей работе «Оценка интеллектуальной собственности: как подойти к выбору соответствующего метода оценки» европейские исследователи в сфере интеллектуальной собственности К. Ларгост, Д. Мартин, К. Дьюбоис и С. Кваззотти «в то время как количественный подход опирается на числовые и измеримые данные с целью расчета экономической стоимости интеллектуальной собственности, качественный подход ориентирован на анализ характеристик (таких как юридическая сила патента) и цели использования интеллектуальной собственности, поэтому выбор метода должен быть обусловлен в первую очередь целями оценки интеллектуальной собственности» [4]. Количественные подходы рассчитывают стоимость интеллектуальной собственности в деньгах в конкретном контексте и в конкретное время. В рамках каждого из этих подходов существует множество различных методов, разработанных для конкретных целей оценки интеллектуальной собственности. Результатом этих методов будет диапазон значений для интеллектуальной собственности, выраженный в денежном выражении.

При использовании количественного подхода к оценке используются несколько методологий, в том числе методологий, применяемых в соответствии с международными стандартами оценки интеллектуальной собственности: стоимостного, рыночного и доходного подходов [5]. Эти подходы являются практически аналогичными тем подходам, которые содержатся в федеральных стандартах оценки в Российской Федерации. Однако в целом все имеющиеся в ЕС методологии по оценке интеллектуальной собственности могут быть сгруппированы в четыре методики (методика затрат; методика основанная на рыночном подходе; методика основанная на доходах; методика опционов), предложенных в 2006 году П. Флигнором и Д. Орозко в исследовании «Нематериальные активы и оценка интеллектуальной собственности: Многодисциплинарная перспектива» [3].

Рассмотрим более подробно особенности использования качественного и количественного подхода к оценке интеллектуальной собственности. Начнем с количественного подхода и методик, лежащих в его основе. В основе методики затрат лежит принцип наличия

прямой связи между затратами, которые необходимо произвести на развитие интеллектуальной собственности, и экономической ценностью интеллектуальной собственности.

Для измерения затрат используются различные методы: метод затрат на воспроизводство и метод восстановительных затрат. Метод затрат на воспроизводство заключается в осуществлении сбора и расчета информации при оценке стоимости обо всех затратах, связанных с покупкой или разработкой интеллектуальной собственности, подлежащей оценке. Метод восстановительных затрат заключается в осуществлении оценки на основе затрат, которые будут потрачены на получение эквивалентного актива интеллектуальной собственности с аналогичным направлением использования или аналогичными функциями. Схожие методы используются в Российской Федерации при осуществлении оценки прав на результаты интеллектуальной деятельности с помощью затратного подхода.

Как отмечает в своей работе «Затратный подход к оценке интеллектуальной собственности: его использование и ограничения» европейский исследователь в сфере интеллектуальной собственности Д. Дреус: «особенностью использования обоих методов является то, что при их использовании учитывается сегодняшняя цена, т.е. расходы на дату оценки, а не исторические затраты, т.е. затраты на момент времени, когда они фактически произошли» [2].

П. Флигнор и Д. Орозко акцентируют внимание также на том, что в затраты необходимо включать расходы двух видов: прямые расходы, такие, как расходы на материалы, рабочую силу и управление; и альтернативные издержки, связанные с упущенной выгодой из-за задержек с выходом на рынок или упущенными инвестиционными возможностями в целях развития актива.

Рыночная методика оценки основана на оценке стоимости сопоставимых прав интеллектуальной собственности с учетом аналогичных рыночных сделок (например, аналогичных лицензионных соглашений). Учитывая, что зачастую оцениваемый актив уникален, сравнение проводится с точки зрения полезности, технологической специфики и имущества, имея ввиду также восприятие актива рынком.

Доступ к данным о сопоставимых или аналогичных сделках можно получить из следующих источников:

- ◆ годовые отчеты компаний ЕС;
- ◆ специализированные онлайн-базы данных, такие как Royalty Source (оценка и лицензирование интеллектуальной собственности) [9], Recap [10], PharmaVentures [11], Royaltystat [12],

Knowledge [13]; Intellectual Property Research Associates [14], ktMINE [15].

- ◆ публикаций, посвященных лицензированию и лицензионным платежам, таких, как обзор экономики лицензирования;
- ◆ в судебных решениях о возмещении убытков.

Методика, основанная на доходах, построена на использовании следующего принципа: стоимость актива является неотъемлемой частью ожидаемого дохода, который он создает. После оценки дохода результат дисконтируется соответствующим коэффициентом дисконтирования с целью его корректировки с учетом нынешних обстоятельств и, следовательно, определения текущей стоимости интеллектуальной собственности.

Существуют различные методы расчета будущих денежных потоков, такие, как, например, метод дисконтирования денежных потоков и метод освобождения от роялти.

Например, в методах оценки, где рассматривается качество интеллектуальной собственности и ее окружающая среда, используемые показатели могут включать такие аспекты, как правовая основа и защита интеллектуальной собственности, уровень технологии и развития, рынок продуктов, использующих интеллектуальной собственности, финансовые факторы и управленческие компетенции организации, которая будет использовать интеллектуальную собственность.

Можно также самостоятельно выбрать факторы, которые должны иметь большее значение. Европейский ученый в сфере интеллектуальной собственности А. Тирмаль в своем диссертационном исследовании, посвященном оценке патентов с учетом факторов и методов, влияющих на оценку патента с точки зрения инвестора, отметил, что «в конечном счете комбинации различных факторов, влияющих на оценку, выступают в качестве посредников между оценщиком и конечной стоимостью интеллектуальной собственности» [8].

Исследование, проведенное европейскими учеными С. Камиямой, Ж. Шиханом и С. Мартинесом в 2006 году показало, что владение патентами и надлежащее управление интеллектуальной собственностью играют решающую роль в принятии решений венчурными инвесторами [7].

Важность осуществления оценки интеллектуальной собственности была отмечена и международными организациями в своих исследованиях. Так, в исследовании Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), проведенном в 2007 году [1] указывается, что расходы компаний ЕС на «знания» за счет инвестиций

в НИОКР или программное обеспечение росли более высокими темпами, чем расходы на материальные блага. При этом рост расходов в странах ЕС значительно превышал рост расходов компаний в других странах мира, в том числе США. Такое изменение в инвестициях имеет определенные последствия — отражение большого значения (в финансовом выражении) нематериальных активов в компаниях. Поэтому чтобы знать ценность компаний ЕС, необходимо знать ценность их интеллектуальной собственности.

Другие типы показателей могут включать информацию об интеллектуальной собственности, полученную из патентных документов или документов на товарные знаки, например, число ссылок и географический охват права интеллектуальной собственности. С помощью весов и алгоритмов эту информацию можно использовать для указания качественного значения интеллектуальной собственности.

Для оценки качества патентного портфеля также можно определить силу патентных претензий. Такой анализ претензий требует понимания разработки патента, технологии и рынка и продуктов, на которых патент будет использован. Результатом качественных методов будет описательный анализ и/или оценка. Это может быть полезно для целей управления, оказания помощи в принятии решений и информировании о значении активов интеллектуальной собственности. Качественные методы оценки, используемые в рамках качественного подхода к оценке, способны учитывать множество факторов, но не дают ответа в денежном выражении. Эти методы, безусловно, полезны, но имеют в большей степени не оценочные, а аналитические функции. Анализ особенно полезен как часть должной осмотрительности и/или бенчмаркинга, но также важен для управления, связанного с оценкой интеллектуальной собственности.

Входные данные, необходимые для качественных методов, будут содержать подробную информацию об отдельных факторах или показателях, которые используются в качестве основы для значения интеллектуальной собственности. Примеры показателей в случае оценки технологии могут включать в себя: уровень защиты прав интеллектуальной собственности, связанных с интеллектуальной собственностью, легкость выявления продуктов-нарушителей, уровень технического прогресса и компетентность организации в области вывода продуктов и услуг на рынок. В качественных методах, в которых соблюдаются характеристики прав интеллектуальной собственности актива интеллектуальной собственности, например, патентах, исходными данными могут быть такие патентные показатели, как количество прямых ссылок, количество обратных ссылок, количество претензий, длина независимых претензий, проч-

ность претензий, оставшийся срок службы, рыночный балл, технологический балл, коммерческий балл и, где это применимо, статус иностранного аналога.

Основными источниками входных данных будут разработчик интеллектуальной собственности и организации, которые будут включать любую интеллектуальную собственность в продукты и услуги. Источниками данных будут также документация и базы данных по патентам, товарным знакам и конструкторским правам.

В странах ЕС, также, как и в Российской Федерации, как уже было отмечено, возникают проблемы, связанные с осуществлением объективной оценки стоимости интеллектуальной собственности. И первая проблема осуществления оценки стоимости интеллектуальной собственности в странах ЕС заключается в глобальном стремлении ЕС автоматизировать процессы оценки. Наибольшей популярностью в ЕС пользуются базы и информационные ресурсы, содержащие модульные программы для оценки стоимости интеллектуальной собственности ЕС. Такие базы используются многими компаниями и практикующими специалистами, они позволяют формировать объективные данные о стоимости интеллектуальной собственности на основании информации, собранной из различных источников. Казалось бы, с одной стороны, удобство автоматизации в эпоху глобализации информационных технологий не оценимо, однако данное утверждение не распространяется на интеллектуальную собственность. Все дело в том, что интеллектуальная собственность по своему характеру является новаторской и, следовательно, различной в каждом отдельном случае. По указанной причине каждый случай оценки интеллектуальной собственности требует детального изучения, а не грубого автоматического расчета. При осуществлении оценки активов компании с точки зрения интеллектуальной собственности формируется отчет о стоимости на определенный момент времени, имеющий сложную структуру и по своей значимости сопоставимый во многом с юридическим заключением. Даже несмотря на то, что автоматизированные системы в сфере оценки стоимости интеллектуальной собственности позволяют осуществлять оценку неспециалистам в этой области, полностью полагаться на автоматизацию нельзя. Точно также, как нельзя автоматизировать решение по судебному иску, нельзя автоматизировать решение, по независимой оценке интеллектуальной собственности.

Рассмотрим и другие аргументы, которые служат доказательствами нецелесообразности замены экспертной оценки стоимости интеллектуальной собственности оценкой автоматизированной. Оценка активов интеллектуальной собственности осложняется тем, что не существует двух одинаковых активов интеллекту-

альной собственности. Это по своей сути является случаем, когда интеллектуальная собственность защищена такими правами, как патенты, товарные знаки, ноу-хау, когда необходимым условием для получения таких прав является то, что интеллектуальной собственности еще не существует. Уникальность интеллектуальной собственности затрудняет сравнение с другими объектами интеллектуальной собственности, ограничивая тем самым полезность ценообразования на основе сопоставления. В результате оценки часто основываются на предположениях о будущем использовании активов интеллектуальной собственности, о том, какие важные вехи будут достигнуты и какие управленческие решения будут приняты.

Использование методов оценки будет включать допущения и суждения оценщика. Все допущения выводятся и обосновываются на основе специального, тщательного анализа интеллектуальной собственности в контексте ее использования в предпринимательской деятельности, а также ее важности по сравнению с другими факторами предпринимательской деятельности, более широких ограничений со стороны промышленности и конкурентов и динамики и экономических перспектив.

По мнению автора статьи, при каждой оценке интеллектуальной собственности присутствует элемент экспертного суждения. Вот почему единообразный и определенный, строчка за строчкой и совершенно последовательно прозрачный расчет, используемый во всех случаях оценки интеллектуальной собственности, не может быть сделан с помощью автоматки.

Кроме того, оценка представляет собой междисциплинарное исследование, основанное на праве, экономике, финансах, бухгалтерском учете и инвестициях. Опробетчиво пытаться проводить какую-либо оценку, принимая так называемые отраслевые/секторальные нормы, не зная фундаментальной теоретической основы оценки. При проведении оценки интеллектуальной собственности крайне важен контекст, и оценщику необходимо будет принять его во внимание, чтобы присвоить интеллектуальной собственности реалистичную стоимость.

Использование тех или иных методов оценки и подходов к оценке в значительной степени зависит от контекста проведения оценки (целей и условий ее проведения). Контекст конкретной оценки будет определять, какой метод или методы является наиболее подходящим для оценки конкретного актива в конкретной ситуации, при этом неважно в какой стране такая оценка осуществляется.

Произвести оценку интеллектуальной собственности довольно сложно в виду того, что ее стоимость, как было уже неоднократно отмечено, зависит не только от номинальной ценности результатов интеллектуальной деятельности, но и от факта и степени использования их в производстве товаров или услуг. По указанной причине при осуществлении оценки стоимости необходим комплексный анализ факторов, каждый из которых может оказать существенное влияние на итоговую стоимость интеллектуальной собственности при ее коммерциализации. Например, при оценке прав на товарный знак ключевыми факторами будут являться срок его использования и объем передаваемых прав.

Подводя итог, отметим, что на современном этапе общественного развития существует острая необходимость в совершенствовании имеющихся подходов к оценке стоимости интеллектуальной собственности. Из сказанного следует, что в странах ЕС, также, как и в Российской Федерации, адекватность и объективность оценки стоимости интеллектуальной собственности будет зависеть от правильно выбранного подхода и методов оценки. Выбор метода оценки для использования в данной ситуации является сложным. В рамках процедуры оценки стоимости интеллектуальной собственности следует учитывать ряд факторов, среди которых следует назвать вид интеллектуальной собственности, на которую распространяется процедура оценки стоимости, уровень развития технологии, а также цель осуществления оценки стоимости. Следует также взвешивать преимущества и недостатки каждой методологии. В этом вопросе нет конкретного правила. Однако существуют ситуации, когда те или иные методы будут использоваться с большей вероятностью, хотя теоретически могут применяться все методы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Creating Value from Intellectual Assets, Policy Brief, Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD), 2007.
2. Drews, D., The Cost Approach to IP Valuation: Its Uses and Limitations, IP Metrics Intellectual Property Valuation, 2001.
3. Flignor, P., D. Orozco Intangible Asset & Intellectual Property Valuation: A Multidisciplinary Perspective. 2006.
4. Lagrost, C., D. Martin, C. Dubois and S. Quazzotti (2010). Intellectual property valuation: how to approach the selection of an appropriate valuation method. Journal of Intellectual Capital, vol. 11 n. 4, Emerald Group Publishing Limited.
5. International Valuation Standards Council (IVSC), Professional Board Meeting documents, 3 November 2011.
6. International Valuation Standards Council (IVSC), Establishing and Developing a Valuation Professional Organisation, 2013; International Valuation Standards Council (IVSC), International Valuation Standard 210 (2011).

7. Kamiyama S., Sheehan. J. and Martinez C. (2006) Valuation and Exploitation of Intellectual Property. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2006/085, OECD Publishing.
8. Tirmale, A, Patent valuation: Influencing factors and methods from investor's perspective (M. Sc Thesis) Maastricht University, 22th August 2013
9. Официальный сайт Royalty Source в сети интернет. Электронный ресурс. Режим доступа: www.royaltysource.com (дата обращения 30.09.2019 г.)
10. Официальный сайт Recap в сети интернет. Электронный ресурс. Режим доступа: www.recap.com (дата обращения 30.09.2019 г.)
11. Официальный сайт PharmaVentures в сети интернет. Электронный ресурс. Режим доступа: www.pharmaventures.com (дата обращения 30.09.2019 г.)
12. Официальный сайт Royaltystat в сети интернет. Электронный ресурс. Режим доступа: www.royaltystat.com (дата обращения 30.09.2019 г.)
13. Официальный сайт Knowledge в сети интернет. Электронный ресурс. Режим доступа: www.knowledgeexpress.com (дата обращения 30.09.2019 г.)
14. Официальный сайт Intellectual Property Research Associates в сети интернет. Электронный ресурс. Режим доступа: www.ipresearch.com (дата обращения 30.09.2019 г.)
15. Официальный сайт ktMINE в сети интернет. Электронный ресурс. Режим доступа: www.ktmine.com (дата обращения 30.09.2019 г.)

© Нугуманова Гузель Рифатовна (guzel.n@list.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ УЧАСТИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF PARTICIPATION IN ENTREPRENEURIAL NETWORKS OF RUSSIAN ENTERPRISES OF SMALL AND MEDIUM CONSTRUCTION BUSINESS

S. Petrov

Summary. The article reveals the advantages and disadvantages of the participation of small and medium-sized construction businesses in enterprise networks; ways to solve the problems of sector development; forms of state support for small and medium-sized construction enterprises; measures to enhance the development of small and medium-sized construction enterprises within the framework of entrepreneurial networks, which will increase the sustainability of small and medium-sized construction enterprises within the entrepreneurial network without imposing undue restrictions inherent in more stringent forms of integration. The study identified a number of problems associated with the lack of their growth and development and identified points for solving the identified difficulties.

Keywords: entrepreneurship, an entrepreneurial network, enterprises of small and medium-sized construction enterprises, the development of small and medium-sized construction enterprises within the framework of entrepreneurial networks, management of entrepreneurial networks of small and medium-sized construction enterprises.

Петров Сергей Михайлович

ФГБОУ ВО

«Самарский государственный
Технический университет», Самара
pesm@mail.ru

Аннотация. В статье раскрываются преимущества и недостатки участия предприятий малого и среднего строительного бизнеса в предпринимательских сетях; пути решения проблем развития отрасли; формы государственной поддержки малых и средних строительных предприятий; меры по активизации развития малых и средних строительных предприятий в рамках предпринимательских сетей, что позволит повысить устойчивость работы малых и средних строительных предприятий в рамках предпринимательских сетей, не налагая чрезмерных ограничений, свойственных более жестким формам интеграции. В проведенном исследовании выявлен ряд проблем, связанных с отсутствием их роста и развития и определены пункты для решения выявленных трудностей.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, предпринимательская сеть, предприятия малого и среднего строительного предпринимательства, развитие малого и среднего строительного предпринимательства в рамках предпринимательских сетей, управление предпринимательскими сетями малого и среднего строительного предпринимательства.

Введение

На сегодняшний день наряду с развитием малого и среднего строительного предпринимательства (далее — МССП) продолжается процесс интеграции, создание новых типов объединений, концернов, акционерных обществ, финансово-промышленных групп и т.д. Такие образования, включающие в себя строительные подразделения, способствуют инвестиционной деятельности, стабилизации хозяйственных связей, снижению неплатежей, формированию внутренней кон-

курентной среды, развитию рынка строительных продуктов и услуг в регионе и стране в целом.

В настоящее время предпринимательская сеть малого и среднего строительного предпринимательства (далее — ПС МССП) представляет собой сетевую организацию взаимодействия субъектов малого и среднего строительного предпринимательства (далее — СМССП), а также субъектов государственного и некоммерческого секторов для поиска и реализации новых бизнес-идей, формирования возможностей для создания и развития бизнеса, регули-

рования и защиты сделок и предпринимательских проектов, эффективного использования ресурсов и самое главное конкурентных преимуществ в рамках ПС.

Функционирование МССП в рамках ПС позволит создать инновационную организационную структуру развития МССП в региональной экономике.

На сегодняшний момент на территории Российской Федерации действует 279496 строительных предприятий, из которых 264096 субъектов МССП. Объем работ, выполненных по направлению «строительство» в 2018 г. составил 8385,7 млрд. руб.

В настоящее время, региональный строительный комплекс активно развивается, так на 01.01.2019 г. в регионе осуществляло свою деятельность 134 263 субъекта малого и среднего предпринимательства, из них 12 889 МССП. Оборот всех малых предприятий составил 554 млрд. руб. Самарская область занимает 3 место среди субъектов ПФО по данному показателю.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», за 2018 год составил 151776,9 млн. рублей, или 77,7% (в сопоставимых ценах) к январю 2017 года. Было введено 1782,2 тыс. м² жилья.

Объем работ, выполненных МССП составил 46564182 млн. руб. Количество работников в малом строительном бизнесе (без учета средних предприятий) составило 41344 чел.

За I квартал 2019 года строительными предприятиями, а также населением за счет собственных и заемных средств, было построено 216,7 тыс. м² общей площади жилых домов, или 61,2% к 2018 году. Индивидуальными застройщиками было введено в эксплуатацию 140,3 тыс. м² общей площади жилых домов, или 64,7% от общего объема жилья, введенного в I квартале 2019 года [1; 2].

В настоящее время строительная отрасль Российской Федерации, в т.ч. и Самарской области представляет определенным образом организованную территориальную совокупность, как строительных подрядных организаций, так и компаний-производителей строительных материалов и конструкций, объединенных взаимозависимостью технологий производства, связанных друг с другом общими экономическими интересами и границами региональных рынков недвижимости, строительных изделий, изделий из строительных материалов и конструкций.

Теория

Концептуальные аспекты и особенности управления и функционирования предпринимательских сетей

(далее — ПС) в региональной экономике, а также методы формирования ПС рассматривались в работах таких российских ученых, как Куца С. П. и др. [3; 4], Третьяк О. А. и Румянцевой М. Н., Вахромова Е. Н. [6] и др.

Так, например, своих исследованиях по структурной модели экономического кластера, российские ученые Р.Т. Сиразетдинов и А.А. Бражкина [7] делают акцент на том, что необходимо использовать процессный подход, который основан на описании процессов, протекающих в системе. В данном случае главными признаками структурной модели ПС МССП будет обозначаться процесс производства определенного вида продукции и наличие производственных связей. Применение этой функции планирует добавление в организационную структуру ПС всех предприятий, которые выпускают определенный вид продукции в регионе, а также поставщиков сырья и средств производства, потребителей готовой продукции, предоставляющие услуги по обслуживанию основных производственных организаций.

В настоящее время, в представленных в научной и практической литературе подходов к построению ПС, можно выделить ряд существенных недостатков, таких как:

1. Исключительное ориентирование на реализацию инновационных проектов, которые подкреплены существенными финансовыми ресурсами. Ограничение сферы взаимодействия промышленных предприятий в рамках ПС исключительно инновационными и инвестиционными проектами выглядит нецелесообразным в условиях региональной экономики и РФ в целом, т.к. в настоящее время инновационная активность предприятий достаточно низка, а сложная экономическая ситуация не позволяет говорить о ее повышении в ближайшее время.
2. Недостаточный учет структуры экономики страны. Так, на сегодняшний момент, многие авторы активно обсуждают привлечение банков развития, венчурных фондов, выход на мировые рынки, прорывные технологии, развитие кластеров, технопарков и т.п. Однако в российских реалиях таких структур очень мало, и доступ к ним МССП крайне ограничен, вследствие чего первоочередное значение приобретает такое понятие как, повышение эффективности в текущих условиях функционирования, а не использование передового мирового инструментария для выхода на мировые рынки с передовой продукцией на основе прорывных технологий.
3. Недостаточный уровень практической применимости в реальном секторе экономики и формализации, что препятствует их дальнейшему применению в качестве инструментов поддержки принятия решений в практике развития и функ-

ционирования МССП в российской экономике, не позволяя получать на их основе конкретные результаты и рекомендации. Значительная часть существующих подходов имеет ярко выраженный декларативный характер, они зачастую сформулированы в виде пожеланий или руководящих принципов либо преподносятся в формате историй успеха, «лучшей практики» (англ. bestpractice) без необходимого уровня научной формализации.

Мы не можем не согласиться с мнением, которые изложены в трудах [Асаул А.Н., Бобровой О.С., Иващенко Н.П., Кузьминой Е.Е., Муравьева А.И. и др.], что особенностями функционирования ПС являются:

- ◆ взаимный учет интересов при планировании деятельности отдельных СММП в рамках ПС, в частности, планировании объемов производства, СМР, ценовой политики и т.п.;
- ◆ участие в ПС подразумевает более полный обмен информацией между СМССП, сведение к минимуму различного рода информационного манипулирования, отсутствие деструктивных действий против МССП в рамках ПС;
- ◆ МССП в рамках ПС представляют разные звенья одной цепочки создания стоимости (или же разные, но пересекающиеся технологические цепочки);
- ◆ СМССП заведомо не должны быть конкурентами, поскольку, во-первых, тесное сотрудничество между конкурентами может быть расценено как нарушение законов о защите конкуренции, а, во-вторых, является заведомо проблематичным ввиду наличия противоположных интересов, что неизбежно будет порождать конфликты и препятствовать согласованному планированию производственной деятельности;
- ◆ в связи с тем, что ПС не являются жестко формализованными организациями, то взаимоотношения внутри нее строятся на формальных договорных обязательствах и неформальных отношениях;
- ◆ поскольку речь идет именно о СМССП, то основой их участия в ПС будет являться обмен продукцией и услугами (продукция одного предприятия может быть сырьем для другого предприятия сети, также предприятия могут оказывать друг другу различные услуги — складские, инжиниринговые, транспортные, связанные с выполнением определенных объемов СМР, и т.п.).

В связи с вышеизложенным, можно прийти к заключению, что: эффективное взаимодействие МССП с контрагентами по ПС — это согласованное управление отдельными аспектами взаимодействия МССП, входящих в ПС, в целях реализации целей и стратегий отдельных СММС, которое основано на взаимном принятии формальных и неформальных обязательств, сбалансированном учете интересов отдельных

СМССП, интенсификации экономического взаимодействия СМССП и максимального использования их потенциала.

Несмотря на динамичность структуры ПС на основе социальных контактов и взаимовыгодной деятельности, а также, несмотря на то, что юридический статус ПС как таковой не фиксируется, основой деятельности ПС являются договорные отношения, которые представляют собой способ защиты от неприемлемого или деструктивного поведения в течение определенного промежутка времени, в продолжении которого можно говорить о функционировании ПС. Таким образом, ПС формально скрепляются сделками и пакетами договоров. Неформально — доверием, мотивацией к воплощению идеи, стремлением приобрести/сохранить хорошую репутацию и достичь высокого уровня лояльности заинтересованных сторон, в том числе и контрагентов.

Принципиальное отличие ПС от корпоративных структур и прочих организационных форм сотрудничества, основанных на общем праве собственности или иных формах безусловной зависимости, заключается в том, что, в частности, МССП в рамках ПС не обязаны выполнять указания или предписания какого-либо органа или материнской компании (например, холдинга или корпоративного центра) вне рамок договорных отношений между предприятиями, в которые они вступают на свое усмотрение и на взаимовыгодной основе в рамках реализации некоторого проекта или программы сотрудничества. Таким образом, ПС — это сетевая структура, состоящая из независимых СМССП, отношения, между которыми формируются на взаимовыгодной договорной основе [8].

Основная характеристика строительной отрасли включают в себя:

- ◆ пассивность конечного продукта и перемещение средств производства;
- ◆ фундаментальность и высокая материалоемкость зданий и сооружений;
- ◆ взаимосвязанность с природным и климатическим воздействием окружающей среды;
- ◆ продолжительность производственного процесса и высокая стоимость строительных изделий, и другие особенности;
- ◆ различный уровень концентрации и разброса объектов строительства;
- ◆ специфика партнерства в строительстве и др.

Данные и методы

Методологической и теоретической основой исследования являются:

- ◆ метод комплексного анализа, позволивший охватить широкий круг факторов, проблем и преимуществ участия МССП в ПС;

- ◆ метод системного анализа, с помощью которого исследуются вопросы взаимосвязи и взаимозависимости функций различных предпринимательских структур в рамках предпринимательских сетей;
- ◆ концепция рационального поведения субъектов рынка, принципы которой позволили нам разработать направления стимулирования активности участников предпринимательских сетей;
- ◆ метод монографического кабинетного исследования, который позволил выявить вклад российских и зарубежных ученых в разработку теории и практики функционирования МССП в рамках ПС;

Экспериментальная база исследования — деятельность предприятий малого и среднего бизнеса в строительной отрасли на территории Самарской области

Результат

Несмотря на то, что происходит процесс интеграции малого и среднего строительного предпринимательства в предпринимательские союзы и другие кооперационные формы, а также кооперация предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, в настоящее время очень трудно добиться эффективного функционирования инвестиционно-строительной сферы. Поэтому повышение эффективности по — прежнему остается одной из основных проблем функционирования предпринимательских сетей и союзов. Это, прежде всего, требует увеличения инвестиционной активности государства и всех его хозяйствующих субъектов. Также необходимо подчеркнуть, что в настоящий момент именно МССП обеспечивают инновационные процессы в экономике региона, что способствует совершенствованию производства и управления. Малые и средние строительные предприятия, участвующие в производстве наукоемкой продукции или услуг, обеспечивают и непрерывный процесс новых разработок.

На сегодняшний день ПС МССП будет выступать в качестве новой формы организации межфирменного взаимодействия, что позволит быстро, гибко и, самое главное, инновационно адаптировать внутреннюю структуру и внешние взаимосвязи в условиях неопределенности экономической среды. Поэтому достаточно перспективным направлением для дальнейшего развития и функционирования МССП будет выступать их функционирование в рамках предпринимательских сетей. Это позволит снизить суммарные издержки производства за счет углубления внутренней специализации и кооперации.

В 2015–2019 г.г., проводя исследования деятельности российских МССП на территории Самарского региона, автор сформулировал типологию важных экономиче-

ских и социальных функций, которые они выполняют в рамках региональной экономики.

В рамках экономических функций МССП позволяют:

- ◆ выполнить существенный объем специализированных строительно-монтажных работ в рамках персонализации потребительского спроса;
- ◆ создать среду конкуренции, соответствующую для рынка строительных услуг и предложений в регионе; мгновенно реагировать на любые изменения рыночных условий;
- ◆ организовать привлечение материальных, финансовых и природных ресурсов в регионе, в том числе местного сырья и отходов производства, которые нередко не рассматриваются крупными строительными предприятиями;
- ◆ интенсифицировать экономическое и социальное развитие региона, в котором они функционируют, по тому как они работают как правило на местных рынках;
- ◆ служат источником для формирования федерального, регионального и местного бюджетов;
- ◆ выступить в существенной роли при создании новых рабочих мест в экономике региона.

Кроме экономических функций, МССП осуществляют множество чрезвычайно важных социальных функций в регионе:

- ◆ рост числа владельцев, что означает, что они содействуют возникновению и росту среднего класса как индикатора экономической, социальной и политической стабильности в регионе и стране в целом;
- ◆ благоприятствуют росту и обеспечивают увеличение экономически активного населения, что приводит к интенсификации доходов граждан и выравнивает диспропорции в уровне качества жизни различных слоев населения региона;
- ◆ предоставляют активное становление и формирование личности, так как отбирают наиболее энергичных, способных людей, для которых малый бизнес становится своего рода школой самореализации;
- ◆ содействуют трудоустройству работников, которые высвобождаются в государственном секторе, и ранее работали в крупных строительных организациях; уволенные или уволенные работники и члены их семей, помогая им открыть собственный небольшой строительный бизнес в регионе;
- ◆ занимаются обучением строительного персонала: рабочих, специалистов и менеджеров, поскольку работники с непрофильным или недостаточным образованием часто работают на предприятиях МССП.

Необходимо также подчеркнуть, что МССП, выступая в роли независимых субъектов хозяйствования или расположенных в рамках интеграционных ПС, реализовывают отдельные специализированные работы. Следовательно, каждое из малых предприятий имеет свою нишу на строительном рынке, что обуславливает их роль и значительность в региональном инвестиционно-строительном комплексе.

Затормаживает интенсификацию отрасли и недостаток заказов на рынке, что отражает общий кризис в экономике и особенно заметно для независимых хозяйствующих субъектов. Остро ощущается нехватка квалифицированных рабочих.

В результате выполненного исследования, автор выделил системные проблемы, развития российских, в т.ч. и самарских МССП:

- ◆ дефицит земли для строительства или вторичная эксплуатация используемой земли (после сноса или ликвидации ветхих и аварийных домов) для строительства зданий и сооружений приводит к ее чрезвычайно высокой стоимости;
- ◆ недостаточность, а иногда и отсутствие высококвалифицированных кадров;
- ◆ высокий показатель физического и морального износа строительных машин и механизмов;
- ◆ достаточно посредственная нормативно-правовая база;
- ◆ слабый технологический прогресс: от развития инновационных научных исследований до их реализации на практике;
- ◆ некачественный состав и добротность инфраструктуры МССП в регионе.

Интеграция СМССП в рамках ПС позволит решить тактические и (или) стратегические задачи каждого участника ПС привлекая и используя возможности компании-партнера. Такое функционирование будет необходимо для:

1. бесперебойного снабжения СМССП сырьем и полуфабрикатами, поставок комплектующих;
2. производственной кооперации;
3. реализации отдельных технологических процессов, требующих уникального, дорогостоящего, сложного в эксплуатации оборудования;
4. выполнения НИОКР, проектирования, строительства, производства, транспортировки, сбыта готовой продукции, дальнейшего сервисного обслуживания и т.д.;
5. быстрой реакции на различные изменения рыночных условий, повышение спроса при ограниченных производственных мощностях и т.д.;
6. концентрации производства на базе интеграции СМССП;

7. привлечения на взаимовыгодной основе для нужд СМССП ресурсов партнеров (финансовых, производственных) для решения различных насущных проблем;
8. интенсификация развития в рамках НТП и увеличение качества трудовых ресурсов.

Результаты проведенного исследования позволяют утверждать, что участие МССП в ПС обеспечивает им следующие преимущества:

- ◆ гарантированные объемы реализации и поставок сырья и материалов, поскольку в рамках ПС возможно первоочередное удовлетворение потребностей предприятий — партнеров по сети, а также закупки ориентируются, прежде всего, на поставки со стороны МССП в рамках ПС, а не на открытом рынке;
- ◆ возможность более глубокой координации работы, что будет способствовать большей предсказуемости деятельности, повышению качества инвестиционных и инновационных проектов, снижению неопределенности, более полному использованию возможностей; возможность выработки взаимовыгодных и справедливых условий сотрудничества, в частности, на принципах равновыгодности.

Заключение

Таким образом, взаимодействие СМССП с контрагентами в ПС, основанное на использовании механизмов ПС для налаживания взаимовыгодного сотрудничества друг с другом в сферах информационного обмена, согласования производственных программ, ценовой политики и т.п., позволяет повысить устойчивость работы СМССП, не налагая при этом чрезмерных ограничений, свойственных более жестким формам интеграции. Синергетический эффект при этом обеспечивают:

- ◆ ориентация на СМССП;
- ◆ отход от классической интерпретации ПС как инструмента реализации инвестиционных программ и внедрения инноваций в пользу использования инструментария ПС для налаживания тесного сотрудничества СМССП в рамках цепочек создания стоимости;
- ◆ выделение конкретных элементов взаимодействия СМССП в рамках ПС: информационный обмен, согласование производственных программ, ценовой политики и т.п.;
- ◆ использование понятия взаимовыгодного сотрудничества для обоснования измеримого ориентира таких принципов, как: справедливость, взаимовыгодность и учет взаимных интересов, на основе которых должно быть основано сотрудничество СМССП в рамках ПС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Информационный портал «Ресурсный центр малого предпринимательства: Малое предпринимательство России» [Электронный ресурс]. — Название с экрана. Режим доступа://URL: <http://www.rcsme.ru/> (дата обращения: 01.08.2019).
2. Информационный портал «Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области» [Электронный ресурс]. — Название с экрана. Режим доступа://http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/(дата обращения: 01.08.2019).
3. Куш, С. П. Взаимоотношения компании с потребителями на промышленных рынках: основные направления исследований / С. П. Куш, М. М. Смирнова // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия «Менеджмент». — 2004. — № 4. — С. 31–56.
4. Куш, С. П. Сетевой подход в маркетинге: российский опыт / С. П. Куш, Д. Рафинеджад, А. А. Афанасьев // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия «Экономика». — 2002. — № 1. — С. 81–107.
5. Третьяк, О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцова // Российский журнал менеджмента. — 2003. — Вып. 1. — С. 77–102.
6. Вахромов, Е. Н. Предпринимательская сеть как объективный результат эволюции форм предпринимательской деятельности / Е. Н. Вахромов, А. П. Ковбас // Вестник АГТУ. — 2006. — № 4. — С. 141–147.
7. Сиразетдинов, Р. Т. Универсальная структурная модель типового экономического кластера / Р. Т. Сиразетдинов, А. А. Бражкина // УБС — 2010. — № 10. — С. 152–166.
8. Асаул А.Н., Скуматов Е. Г., Локтева Г. Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / под ред. д.э. н., проф. А. Н. Асаула. СПб., 2004.
9. Савельева, И. П. Малые строительные предприятия как составная часть инвестиционно-строительного комплекса региона / И. П. Савельева // Экономика и учет в строительстве. — 2007. — № 10. — С. 3–12.
10. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, И. В. Крюкова. — М.: Проспект. 2016, — 400 с.
11. Суворова, А. П. Корпоративное управление развитием строительного комплекса региона / А. П. Суворова // СПб.: СПбГИЭУ, 2004.
12. Петров, С. М. Основные проблемы малого и среднего предпринимательства в строительстве и пути их решения. // С. М. Петров, Л. В. Иваненко / Основы экономики, управления и права. 2012. № 1(1) С. 71–76.
13. Рыбаков, Ф. Ф. Теория кластеров и формирование инвестиционно-строительного комплекса // Региональная экономика: теория и практика. — 18 (75). — 2008. — с. 57–61.

© Петров Сергей Михайлович (pesm@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Самарский государственный технический университет

ТИПЫ И ТЕХНОЛОГИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ СУБЪЕКТЕ

TYPES AND TECHNOLOGIES OF BUDGETING IN AN ECONOMIC ENTITY

K. Polukhina

Summary. The article is devoted to the study of topical issues related to the types and technologies of budgeting in an economic entity. Special attention is paid to the content and specificity of traditional methods of cost accounting and costing. The direct costing method is also examined in detail, its advantages and disadvantages are highlighted. Particular emphasis is placed on technology for budgeting costs based on the establishment of the concept of drivers. The results obtained allowed a comparative characterization of budgeting technologies.

Keywords: budgeting, technology, expenses, accounting, control.

Полухина Ксения Николаевна

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
pkn-1995@rambler.ru*

Аннотация. Статья посвящена изучению актуальных вопросов, связанных с типами и технологиями бюджетирования в экономическом субъекте. Отдельное внимание уделено содержанию и специфике традиционных методов учета затрат и калькулирования себестоимости. Также детально рассмотрен метод директ-костинга, выделены его достоинства и недостатки. Особый акцент сделан на технологии бюджетирования расходов на базе установления концепции драйверов. Полученные результаты позволили провести сравнительную характеристику технологий бюджетирования.

Ключевые слова: бюджетирование, технологии, расходы, учет, контроль.

Бюджет также связан с организационной структурой компании и ее системой связи. Отношение между организационной структурой и бюджетом означает, что организационная структура отражает распределение функций и обязанностей. В бюджете выделяются ресурсы, связанные с этими обязанностями.

В научной литературе выделяются следующие типы бюджетирования: фиксированный, гибкий, бюджетирование с нуля (zero-based budgeting, ZBB), непрерывный, АВВ и т.д. Исследования показывают, что большинство компаний разочарованы составлением традиционного бюджетирования и ожидают изменения в этой области. По словам С. Плейера примерно 80–90% компаний не довольны их бюджетами. Следует также отметить, что традиционное бюджетирование, в качестве ежегодных смет, является наиболее распространенной практикой среди компаний [5, 7].

Современные условия бизнеса гораздо более динамичны, чем те условия, в которых были разработаны традиционные методы бухгалтерского учета, что также относится к методу определения себестоимости отдельных продуктов и услуг.

Традиционные методы учета затрат и калькулирования себестоимости предполагают отнесение косвенных затрат на отдельные продукты или услуги на основе базы отнесения накладных расходов, относящейся к каким-либо параметрам, опосредованно отражающим объем деятельности, например, к часам «прямого тру-

да» или машино-часов. Этот подход может применяться в системах калькулирования с различной степенью сложности, но маловероятно, что с его использованием можно получить совершенно однозначный результат в современных обстоятельствах.

В условиях «нового производства» значительная доля затрат относится к категории косвенных и единственный разумный способ отнесения таких затрат на конкретные виды продукции или услуги — путем изучения видов деятельности (процессов), в ходе которых эти затраты возникают. Необходим подход к определению себестоимости продукции, отражающий то, каким образом эти затраты осуществляются, и показывающий, обеспечивает ли традиционный метод полное поглощение затрат.

В начале двадцатого века конкуренция между компаниями основывалась в значительной степени на цене. В наше время, хотя цена и остается одним из важных средств конкурентной борьбы во многих отраслях, существуют также и другие факторы, которые определяют успех деятельности фирмы. Сегодня компании конкурируют в области сроков, качества, инноваций и так далее. Это привело к тому, что многие производители предлагают большой ассортимент разнообразной продукции и имеют очень сложные графики производственных процессов. В последнее десятилетия эта сложность, а также разнообразие производства и продукции привели к некоторому увеличению производственных накладных расходов.



Рис. 1. Суть метода Activity Based Costing (ABC)

Традиционные методы расчета затрат на производство продукции не дают информации, необходимой для принятия решений, поскольку они не обеспечивают удовлетворительного объяснения поведения затрат.

Традиционное составление бюджета было подвергнуто критике со стороны многих ученых, они подчеркивают, что составление бюджета не принимает во внимание бизнес-стратегию организации. Исследование Р. Фрейзера показало, что около 60% организаций не в состоянии согласовать свои бюджеты с бизнес-стратегией компании.

Критика бюджетного процесса также обусловлена его трудоемким и дорогостоящим характером. Результаты исследования А. Нелли показывают, что составление бюджета занимает приблизительно 20–30% рабочего времени сотрудника [6]. Одни считают, что составление бюджета занимает приблизительно половину года, другие утверждают, что это не занимает больше, чем два месяца. Конечно, это может быть также достигнуто за счет быстроразвивающихся компьютерных технологий, так как они могут эффективно сократить процесс составления бюджета. Для того чтобы ускорить процесс составления бюджета, крупные организации ежегодно тратят приблизительно один миллион долларов США на его обработку [3].

В дополнении к вышеперечисленным недостаткам составления бюджета ученые также указывают на следующие слабые места:

- ◆ как правило, бюджеты используют для сокращения затрат, а не для создания стоимости;
- ◆ бюджеты не придают большого значения организации;
- ◆ бюджеты основаны на неподдерживаемых предположениях;
- ◆ бюджеты сильны только в отношении вертикального управления и контроля;
- ◆ бюджеты создают барьеры между бизнес-единицами.

Большинство ученых считают, что проблемы бюджетирования должны быть устранены с помощью двух ме-



Рис. 2. Суть метода Activity based budgeting (ABB)

тодов — вне бюджетирования (ВВ) или попроцессного бюджетирования (ABB).

Данный метод заключается в определении основных видов деятельности или бизнес-процессов на предприятии для дальнейшего расчета стоимости каждого из них. Бизнес-процессы требуются для производства и продажи продукции. Стоимость каждого из них распределяется на конечные объекты затрат (продукция или покупатель) пропорционально степени использования бизнес-процессов.

Суть метода ABC базируется на причинно-следственных связях по потреблению стоимости (рисунок 1).

Внешние ресурсы используются предприятием для выполнения конкретных бизнес-процессов. Конечные объекты затрат используют факт работы бизнес-процессов. Значение ресурсов в модели ABC заключается в том, что приобретение предприятием ресурсов еще не является экономически обоснованными затратами.

Ресурсы представляют произведенные предприятием затраты, которые выражаются в оплате труда сотрудников, аренде офиса, обеспечении рабочих мест, оснащении оборудованием и др. Виды деятельности находят свое отражение в отдельных бизнес-процессах или их группах, которые участвуют в основной или вспомогательной деятельности предприятия.

Конечные объекты затрат выражаются в продукции или клиентах предприятия, а также в активах (разработки, программные продукты, инвестиционные объекты).

Как ABC метод, так и ABB метод принимает во внимание специфику использования ресурсов предприятием. Часть ресурсов закупается предприятием не всегда по мере необходимости, а приобретается впрок. В этом случае данные ресурсы хранятся на складе предприятия до того периода пока не будут использованы, за исключением человеческих ресурсов, оборудования, зданий и др. (тогда в этом случае предприятие понесет затраты).

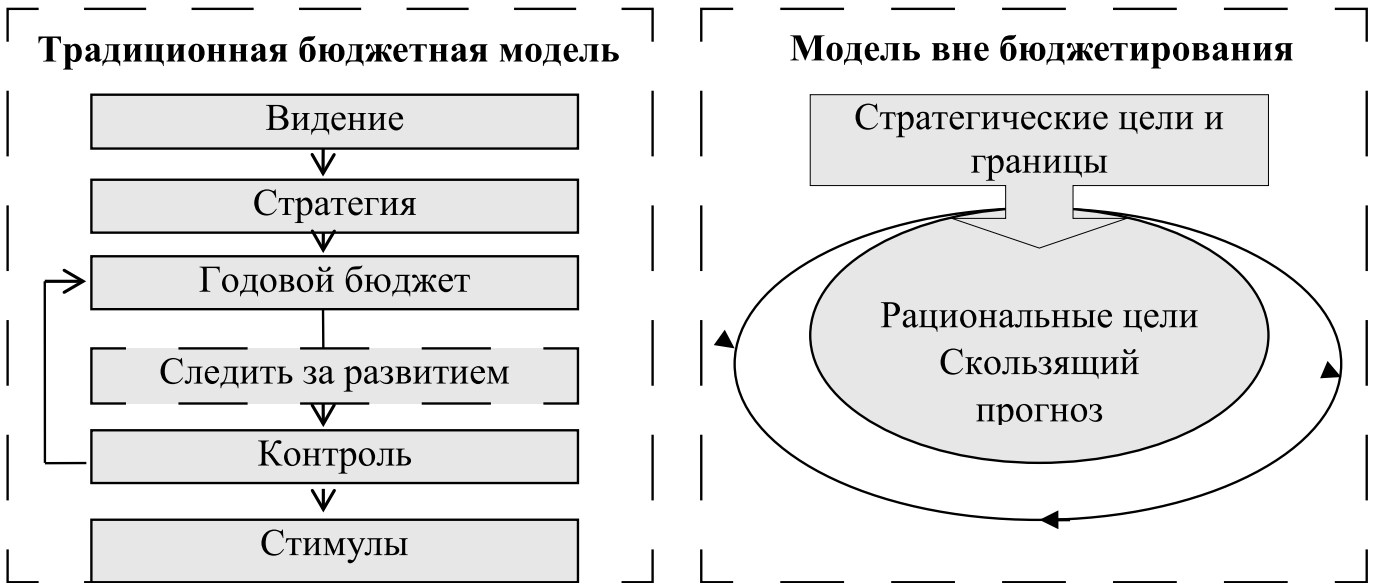


Рис. 3.Схемы традиционной и Beyond budgeting моделей

Метод АВВ предусматривает использование причинно-следственных связей метода АВС, только в обратном направлении, спрос на виды деятельности устанавливает использование бизнес-процессов, соответственно бизнес-процессы определяют спрос на ресурсы (рисунок 2).

Специфика АВВ состоит в том, что спрос на ресурсы или затраты предприятия рассчитывается на основе требований предприятия в операциях конкретных бизнес-процессов.

На первом этапе результат попроцессного бюджетирования (АВВ) заключается в прогнозе спроса на виды деятельности. Для этого требуется оценка объема продаж и производства на предстоящий период. Оценка сформирована не только на продукты, которые будут проданы, а также на покупателей, которые планируют их купить. В связи с этим данный бюджет будет более детализированным, чем традиционный. На основе этих данных рассчитывается спрос на виды деятельности, как например, заказы, получение и перевозка материалов, производственные партии, разработка и изготовление новых продуктов.

Правильное применение АВВ состоит в отношении человеческих ресурсов и многократно повторяющихся видов деятельности. Благодаря этому АВ-бюджетирование успешно применяется в крупных организациях обслуживания — банках, страховых компаниях, операторах связи, а также в финансовых и бухгалтерских подразделениях промышленных холдингов.

Еще один из методов устранения бюджетных проблем – это метод Beyond budgeting (ВВ) или вне бюджетирования.

Используя метод ВВ организации отказываются от бюджетов, утверждая, что бюджеты не приносят никакой ценности, а также, что они не подходят для целей работы компании и персонала (рисунок 3).

Приоритет отдается краткосрочным и долгосрочным целям, которые сосредоточены на внедрении корпоративной стратегии. В отличие от традиционной модели бюджетирования в данном случае цели основаны на высокоэффективной организации подразделений или компаний. Организации, которые вводят этот метод, должны начать с основательной децентрализации, так это решение будет способствовать решению стратегических целей.

По словам ряда авторов, а именно Т. Либби и Р. Линдсая метод ВВ характеризуется гибкостью, так как основан на скользящих прогнозах. Обычно прогнозы рассчитаны на квартал. В отличие от бюджетов, скользящие прогнозы включают только небольшое количество ключевых показателей эффективности, которые создают процесс планирования короче и легче. Более того, прогнозы основаны на текущих обстоятельствах и, таким образом, фальсификация данных не имеет значения. Ввиду постоянной корректировки целей и постоянного прогнозирования, метод ВВ описан как непрерывный процесс, который основан на регулярном контроле внутренней и внешней среды [5].

Отмечают, что метод ВВ направлен на повышение ценностей организации и характеризуется гибкостью, но у него есть свои слабые стороны. Выделяют следующие недостатки метода ВВ: трудно использовать в целях

Таблица 1. Сравнительная характеристика технологий бюджетирования

Технологии бюджетирования		
Традиционное бюджетирование	Попроцессное бюджетирование (ABB)	Бюджетирование на основе драйверов (DBB)
Достоинства		
оказывает позитивное влияние на мотивацию и настроение коллектива; дает возможность согласовывать работу компании; предоставляет возможность по проводить корректировки в бюджете; дает возможность обучаться на опыте формирования бюджетов предыдущих периодов; улучшает этапы распределения ресурсов; содействует коммуникационным процессам; способствует пониманию у менеджеров первичного звена собственной значимости в компании; формирует механизм сопоставления приобретенных и необходимых результатов [1].	дает возможность сформировывать бюджет на базе полного рассмотрения причинно-следственных взаимосвязей формирования цены продукта изнутри компании; определяет целевую роль производительности любого процесса, что проявляется в себестоимости продуктивной единицы процесса — драйвера процесса; дает возможность увидеть компанию «изнутри» и осознать, из-за чего появляются расходы, где «ограниченные» зоны и какие процессы менее результативны; дает возможность обнаружить запасы, скрытые в «недозагруженности» ресурсов, а кроме того средства, которые очевидно «перегружены» действиями.	отсутствует строгая очередность этапов планирования; использует сокращенные смысловые цепочки отслеживания расходов вплоть до продукта либо покупателя; применяет только лишь те драйверы, которые в действительности рассчитываются или имеют все шансы быть рассчитаны в подразделении; подразумевает увеличение частоты формирования управленческих отчетов, понижение степени детализации и аналитики расходов, объем наибольшего количества пользователей информации, генерируемой DBB; низкие затраты на содержание концепции при значительной эффективности планирования [4].
Недостатки		
уделяется главный интерес расходам, а не итогам; не содействует оптимизации цены за результат оказываемых услуг, удовлетворении потребности потребителей, произведенного продукта; не исследуются характерные черты продукта и покупателей, присутствие которых порождает отклонения планируемых показателей от фактических; не контролируются расходы на разных этапах увеличения масштабов хозяйственной деятельности; не полностью идентифицирует утраты; подразумевает увеличенный цикл планирования; значительная трудоёмкость процесса принятия бюджета; имеются проблемы консолидации бюджета и контроля за его осуществлением; отсутствует допуск к эксплуатационным сведениям и вероятность анализа «план-факт» [2].	значительная трудозатратность работ, так как в основе находится ABC-форма; жесткая очередность этапов планирования: расходы подразделения — драйверы ресурсов — типы работы — драйверы типов работы — окончательные объекты бюджетирования расходов (продукты, покупатели); подробное деление, разбиение и разделение расходов; большие расходы на содержание концепции.	незначительная мера изученности; ограниченная практика фактического использования.

контроля, чаще всего он не подходит для компаний-производителей, а также появляется необходимость создавать бюджеты для внешних пользователей. Проблема использования метода ВВ в целях контроля заключается в том, что он основан на фактически полной свободе действия управления.

Данный метод не может быть использован всеми организациями вследствие того, что есть производственные компании, которые должны запланировать свои объемы ресурсов намного раньше, чем начинается производство. Используя данный метод, организация

может столкнуться с проблемой дефицита ресурсов или излишнего запаса. Оценка слабых мест метода ВВ предполагает его использование в небольших компаниях.

На сегодняшний день имеются представления о том, что базой результативного бюджетирования обязана быть технология планирования расходов, внедрение которой не меняет логику деятельности конкретно самих подразделений. Подобным условиям отвечает технология бюджетирования расходов на базе установления концепции драйверов (driver-based budgeting либо DBB-способ). Эта теория бюджетирования на базе мно-

гофункционального подхода в 2007 году была изложена Р. Барретом в его труде под названием «Планирование и бюджетирование для компаний, способных адаптироваться к изменениям среды: DBB-инструментарий». Менеджеры многочисленных фирм поняли, что, невзирая на крупные инвестиции денег в концепции управления, они не обладают точной информацией о продуктах, потребителях и каналах реализации продукции.

В рамках бюджетирования на базе основ DBB под драйвером подразумевается составная часть экономических или нефинансовых данных, корректировка которых формирует непосредственное влияние на прибыль или затраты, а в окончательном результате — на основные характеристики прогнозного баланса, бюджет движения денежных средств, план прибылей и убытков. Иными словами, драйверами способно быть не только лишь количество товаров, численность действующих покупателей, звонков потребителей, период цикла, эффективность, но и прогнозируемая стоимость товара, проявляющая в виде воздействия на значение прибыли.

Бюджетирование на предприятиях может осуществляться с использованием нескольких принципиальных подходов. Сравнительный анализ технологий его реализации приведён в таблице 1.

Бюджетирование на базе концепции драйверов уменьшает период взаимодействия между центра-

ми ответственности и руководством компании, сокращает число сверхурочных часов, что приводит к уменьшению настоящих расходов. Менеджеры больше обращают внимание на вопросы управления подразделениями, а не на формирование бюджетов. Остаются все без изменения достоинства метода ABC: строгий контроль расходов, четкое установление себестоимости производимой продукции и рентабельности потребителей. Таким образом, DBB-метод считается упрощенным видом концепции бюджетирования расходов по видам деятельности (в таком случае простым ABB-методом) [4].

Осуществление технологий бюджетирования подразумевает, что со временем традиционные технологические процессы развития и выполнения бюджетов компании и базирующаяся на их сведениях концепция принятия управленческих решений станет расширяться и улучшаться новейшими компонентами.

Таким образом, предполагается, что недостатки бюджета могут быть нивелированы при использовании объединения стратегических, годовых, операционных, гибких и ABB бюджетов. Бюджет организации, который составлен в соответствии с логической схемой бюджетирования и корпоративной стратегией, организует более точную и эффективную систему планирования расходов. Такой бюджет будет адаптироваться к изменяющимся условиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Керимов В. Э. Бюджетирование и внутрихозяйственный контроль в торговле: Учебное пособие / В. Э. Керимов, Д. С. Аболенский, П. В. Селиванов / под ред. В. Э. Керимова. М.: Эксмо, 2006. 224 с.
2. Катаев М. Ю. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием / М. Ю. Катаев, Ю. Б. Ифутин, А. А. Емельяненко, В. А. Емельяненко, А. В. Бородин // Известия Томского политехнического университета. 2008. № 6. С. 20–23.
3. Костюкова Е.И., Полянская Т. А. История развития бюджетирования // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 42 С. 63–67.
4. Соколов А. Ю. Концептуальная модель продвинутого бюджетирования на основе принципов системы DBB [Текст] /А. Ю. Соколов//Вестник КГФЭИ. 2011. № 3. С. 56–60.
5. Libby, T., Lindsay, R. M. (2010). Beyond budgeting or budgeting reconsidered? A survey of North — American budgeting practice // Management Accounting Research. Vol. 21.
6. Nelly, A., Bourne, M., Adams, CH. (2003). Better budgeting or beyond budgeting // Measuring Business Excellence. Vol. 7.
7. Player, S. (2003). Why Some Organizations Go „Beyond budgeting// The Journal of Corporate Accounting & Finance. Vol. 14.

© Полухина Ксения Николаевна (pkn-1995@rambler.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ ЭКОНОМИКИ МАКРО- И МЕЗОУРОВНЯ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ И ЕГО АПРОБАЦИЯ

ASSESSMENT OF THE RELATIONSHIP BETWEEN CYCLICAL FLUCTUATIONS IN MACRO- AND MESO-LEVEL ECONOMICS: TOOLS AND THEIR TESTING

M. Safullin
L. Elshin
A. Abdukayeva

Summary. The questions revealing features of interaction of multi-scale business cycles in terms of the scientific and practical importance, are extremely relevant, especially in the context of studying of cyclic development of regional social and economic systems and their embedding in the generated macrocycles. The present article is also devoted to a research of this methodological aspect. An object of a research are cyclic fluctuations of economy macro — and mesolevel. The methodology of the formalized assessment of identification of interrelation between them on the basis of definition of the integrated index estimating expectations of economic entities of rather future transformations in the system of social and economic transformations and the economic systems forming phase shifts of cyclic development meso — and macrolevel acts as an object of research.

Approbation of the developed approaches allowed to construct trajectories of cyclic fluctuations of regional business cycles, to correlate to macrocyclic fluctuations of national economy and to reveal in the formalized look interrelation level between them and also the nature of inclusivity of regional business cycles in the generated macrocycles.

By results of the received estimates the consistent pattern demonstrating that the level of social and economic capacity of the region, the less its dependence on the generated macroeconomic cyclic fluctuations of national economy is higher is determined.

Keywords: cyclic fluctuations of economy, methodology of a research, expectation of economic agents, interrelation of business cycles, regional business cycles, regions of Volga federal district.

Сафуллин Марат Рашитович

Д.э.н., профессор, ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
S.p@tatar.ru

Ельшин Леонид Алексеевич

Д.э.н., ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Leonid.Elshin@tatar.ru

Абдукаева Алия Айдаровна

В.н.с., ГБУ «Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан»
Aliya.Abdukaeva@tatar.ru

Аннотация. Вопросы, раскрывающие особенности взаимодействия разномасштабных экономических циклов, с точки зрения научной и практической значимости, являются крайне актуальными, особенно в контексте изучения циклического развития региональных социально-экономических систем и их встраивания в генерируемые макроциклы. Исследованию данного методологического аспекта и посвящена настоящая статья. Объектом исследования являются циклические колебания экономики макро- и мезоуровня. В качестве предмета исследования выступает методология формализованной оценки идентификации взаимосвязи между ними на основе определения интегрального индекса, оценивающего ожидания хозяйствующих субъектов относительно будущих преобразований в системе социально-экономических трансформаций и формирующих фазовые сдвиги циклического развития экономических систем мезо- и макроуровня.

Апробация разработанных подходов позволила построить траектории региональных экономических циклов, соотнести их с макроциклическими колебаниями национальной экономики и выявить в формализованном виде уровень взаимосвязи между ними, а также характер инклюзивности экономических циклов мезоуровня в генерируемые макроциклические колебания.

По результатам полученных оценок установлена закономерность, свидетельствующая о том, что чем выше уровень социально-экономического потенциала региона и параметров его интеграции в систему глобальных воспроизводственных процессов, тем меньше зависимость региональной экономической системы от генерирующихся макроэкономических циклических колебаний национальной экономики.

Ключевые слова: циклические колебания экономики, методология исследования, ожидания экономических агентов, взаимосвязь экономических циклов, региональные экономические циклы, регионы ПФО.

Введение

Несмотря на высокий уровень проработанности в пространстве научных исследований вопросов идентификации и оценки циклического колебания экономических систем, следует констатировать о необходимости их ревизии и критического анализа с точки зрения соответствия и адаптируемости их методологического инструментария формирующимся в современной экономике воспроизводственным процессам. В условиях глобализации, трансформации институтов развития традиционные механизмы построения и идентификации экономических циклов справедливо подвергаются критике. Современные экономические системы характеризуются весьма широким набором неопределенностей, что предопределяет соответствующий анализ значительного числа факторов, генерирующих динамику и траектории их развития. Кроме того, формируемая система административных рынков в значительной степени искажает классические инструменты рыночного регулирования, что формирует особый уклад генерации экономических циклов. К примеру, «циклы Жюгляра, основывающиеся на факторе перепроизводства, могут длиться и не более 5–7 лет, значительно «сжавшись» от ранее наблюдаемых периодов классического капитализма. На кризисные фазы цикла Китчина накладываются кризисные фазы среднесрочных циклов Жюгляра и долгосрочных циклов Кондратьева, не говоря уже о сверхдолгосрочных цивилизационных циклах» [1], что формирует особый порядок циклических колебаний в экономике.

Использование традиционных механизмов и инструментов диагностирования циклических колебаний в экономике, не способствует в полной мере объективному моделированию экономических процессов. Это предопределяет необходимость разработки новых, адаптированных к новым реалиям, методов оценки экономических циклов и ключевых параметров, запускающих траектории их развития. При этом данные методы должны опираться на широкий массив факторов, участвующих в процессах генерации циклических преобразований в экономике. Вместе с тем, в соответствии с основными принципами экономико-математического моделирования, «использование в моделях большого числа предикторов приводит к серии известных проблем» [2]. В связи с чем важным элементом решения поставленной задачи конструирования экономических циклов является подбор ограниченного числа факторов экзогенного порядка, но, вместе с тем, не снижая потенциал воздействия обозначенной широкой группы объясняющих факторов. На наш взгляд, органично вписывается в данную концепцию использование предиктора, характеризующего параметры ожиданий экономических агентов, в концентрированной форме отражающем

трансформацию множества факторов институционального и конъюнктурного порядка.

Основная часть

В соответствии с ранее опубликованными научными работами авторов [1, 2], следует отметить, что использование предлагаемого методологического подхода построения экономических циклов, опирающихся на методы количественного моделирования ожиданий экономических агентов, позволяет решить ряд ключевых задач:

1. Разработать прогностический аппарат фазовых сдвигов циклического развития экономических систем, опираясь на оцениваемые в количественной форме ожидания экономических агентов, генерирующих будущие трансформации экономического развития. Основной особенностью использования данного подхода является то, что он позволяет избежать эффекта «запрограммированности» циклического развития и перейти к новым формам прогнозирования траекторий экономических циклов, опираясь на исследование моделей поведения и ожиданий хозяйствующих субъектов относительно будущих преобразований в социально-экономической и институциональной среде.
2. «Соотнести или «спроецировать» друг на друга циклические колебания длинных, средних и коротких волн циклов опережающего развития. Реализация данного подхода будет обеспечена за счет сопоставимости факторов, определяющих фазовые сдвиги циклов, построенных на основе оценки ожиданий экономических агентов. Тем самым это позволит провести сопоставительный анализ диссонирующих процессов развития различных по масштабу циклов на базе единой системы показателей» [1].

Следует заметить, что решение подобной задачи, ориентированной на разработку и обоснование методов идентификации взаимосвязей между разномасштабными экономическими циклами, является весьма непростым процессом. Это связано, в первую очередь, с различными по масштабности и содержанию факторов, генерирующих различного рода циклические колебания в экономике. К примеру, в основе теории циклов Кондратьева, лежит эмпирически доказанное предположение о том, что смена фаз является следствием механизмов «накопления, аккумуляции и рассеяния капитала» [3], требующегося для обновления основных производственных фондов (запуск механизмов научно-технического прогресса). В основе теории среднесрочных циклов лежат колебания в объемах инвестиций в основной капитал. В основе теории краткосрочных

циклов — колебания уровня процентных ставок на рынке финансового капитала и т.п. Таким образом, все рассмотренные теории обладают различным набором характеристик и факторов, оказывающих воздействие на циклические колебания, что существенным образом затрудняет процесс решения задачи, направленной на соотнесение и сопоставление экономических циклов различного порядка.

Вместе с тем на сегодняшний момент времени вопрос, раскрывающий взаимосвязь различных по масштабу и амплитуде циклов, является наиболее острым и дискуссионным в экономической литературе. Понимание механизмов, определяющих данный вид взаимосвязи, лежит в плоскости определения единой, для всех исследуемых циклов, системы оценки индикаторов (и соответствующей единой шкалы измерения), характеризующих фазовые сдвиги. Однако, учитывая различный уровень масштабности циклов, а, следовательно, и факторов, побуждающих циклическое развитие экономики, решение поставленной проблемы является весьма затруднительным, требующее учета и соотношения между собой конъюнктурных краткосрочных драйверов фазовых сдвигов и долгосрочных факторов демографического, социального, научно-технологического, экономического, экологического и др. развития.

Таким образом решение поставленной задачи носит сложный, неоднозначный характер, в отношении которой нет системной ясности и общепринятой точки зрения. Вместе с тем попытки и концептуальные подходы, раскрывающие механизмы и возможные формы реализации подобных взаимосвязей предпринимались в научных кругах [4; 5; 6].

К сожалению, необходимо констатировать, что существующие теоретические разработки в сфере определения взаимосвязей между разноформатными/разномасштабными экономическими циклами носят, как правило, описательный, в большей степени, дескриптивный характер и не основываются на эмпирических расчетах, обосновывающих и подтверждающих выдвигаемые предположения и гипотезы. Кроме того, нет четкости и единства во взглядах при обосновании форм таких взаимосвязей.

Обобщение существующих подходов, определяющих взаимосвязь между циклами, различных по масштабу времени и территориальной проекции, предполагает разработку единой методологической основы, в качестве которой авторами предлагается использование концепции, опирающейся на моделирование ожиданий экономических агентов. Последние, в концентрированном виде, являются отражением системы кратко-, средне- и долгосрочных индикаторов социально-эко-

номического развития территории, характеризующих и определяющих поворотные точки циклического развития экономики в будущем. При этом, учитывая то, что ожидания экономических агентов есть отражение перспективных макрогенераций в будущем количественное определение значений их параметров позволяет определять будущие фазовые сдвиги внутри экономических циклов, относимых к кратко-, средне- и долгосрочным в зависимости от оценки факторов, генерирующих соответствующие кратко-, средне- и долгосрочные ожидания. Таким образом, используя единый для всех циклов индикатор, генерирующий траекторию их развития в будущем — ожидания экономических агентов, можно решить проблему сопоставимости факторов, определяющих фазовые сдвиги циклического развития экономики мезо- и макроуровня. Тем самым основная идея заключается в том, что любые трансформации, происходящие в экономическом развитии, в том числе и в сфере фазовых сдвигов экономических циклов, нагнетаются системой ожидаемых оценок по поводу изменения ключевых параметров факторов, генерирующих условия для данных фазовых сдвигов. Идентифицируя ожидаемые оценки экономических агентов относительно изменения системы в будущем можно с высокой степенью достоверности определять фазовые сдвиги внутри экономических циклов. При этом в зависимости от того, какие ожидания оцениваются (краткосрочные, среднесрочные или долгосрочные), программируются соответствующие поворотные точки циклического развития. Кроме того, актуальность использования индикатора, оценивающего ожидания экономических агентов, возрастает и в рамках решения задачи идентификации и формализованной оценки взаимосвязи между различными экономическими циклами. Построение циклических траекторий развития на основе данного индикатора формирует основу проведения экономического анализа в единой системе измерения, что и определяет новые возможности сопоставления различных экономических циклов между собой.

Важно отметить, что использование данного подхода позволяет приблизиться к решению и столь значимой проблемы в экономической теории, как поиск и обоснование методологических подходов, обеспечивающих процесс построения экономических циклов мезоуровня и, соответственно, поиска формализованных оценок взаимосвязи между региональными, национальными и глобальными экономическими циклами.

К настоящему моменту времени в пространстве экономических исследований крайне редко можно встретить работы, раскрывающие особенности изучения экономических циклов мезоуровня. Между тем данное направление исследований является крайне актуальным, учитывая существенные процессы регионализации

экономических систем, демонстрирующих существенный уровень дифференциации ключевых параметров своего социально-экономического развития. Данная дифференциация является следствием разбалансировки траекторий циклического развития экономических систем мезоуровня относительно макроэкономических циклов вследствие институциональных и конъюнктурных особенностей развития региональных систем. Другими словами, «регионы с различным уровнем социально-экономического развития и характеризующиеся дифференциацией сформировавшегося уровня потенциала развиваясь в фарватере национального цикла генерируют различные характеристики собственных циклов не всегда синхронизирующихся с национальным» [1]. Поиск ответа на вопрос о степени подобного рода дисбалансов существенным образом может способствовать совершенствованию традиционных подходов к исследованию регионального экономического роста. На наш взгляд решение данного вопроса может лежать в плоскости исследования ожиданий экономических агентов, поскольку именно они формируют различную степень моделей поведения региональных экономических агентов с учетом формирующихся преобразований институционального и/или конъюнктурного уровня. При этом важно отметить, что ожидания, в соответствии с теорией Г. Мюрдала [7], опираются на всеобъемлющую информацию не только макро-, но и мезоуровня. Дифференцированный уровень информационных потоков регионального масштаба обуславливает соответствующие различные модели восприятия перспектив развития хозяйствующих субъектов, что, в конечном итоге, и определяет диссонансные эффекты в системе генерации региональных экономических циклов, формирующихся в фарватере макроциклических колебаний.

Тем самым есть все основания полагать, что экономические циклы регионов, органически встраиваясь в фарватер макроэкономических циклических колебаний национальной экономики, могут характеризоваться диссонансным эффектом. Исходя из выше представленных рассуждений и гипотез, можно дать следующее определение исследуемой категории — региональный экономический цикл. Под ним необходимо понимать неизбежный процесс регионального развития экономики, подверженный периодическим колебаниям экономической активности региона, характеризующихся синхронными или диссинхронными процессами экономического спада или подъема относительно макроэкономического (национального) цикла в результате дифференциации региональных ожиданий экономических агентов по поводу формирования национальной и региональной конъюнктуры развития социально-экономической среды.

Представленная выше гипотеза о диссонансности регионального циклического развития, несомненно,

требует своего научно-методологического и эмпирического обоснования. Крайне познавательным и мало изученным вопросом остается изучение процесса диссоциации (в случае существования таковой) региональных циклов относительно макроциклов. К примеру, нет пока ясности и общепринятой точки зрения каким образом региональные циклы встраиваются в национальный, каким образом они оказывают воздействие на него, или вопрос должен ставиться наоборот, каким образом макроэкономический (национальный) цикл воздействует на региональные. Важным методологическим вопросом остается также и определение ключевых факторов, синхронизирующих/разбалансирующих региональные экономические циклы относительно национального.

Поиск ответов на поставленные вопросы, несомненно, носит не тривиальный характер. Решение некоторых из них находит свое отражение в работах российских и зарубежных ученых.

К примеру, в научных трудах Е.М. Синдякина отмечается, что наблюдаемый в последние годы рост регионализации экономики в значительной степени усилил самостоятельность регионов, что предопределило возможность модификации траектории их развития (сжатия или удлинения продолжительности цикла, увеличения их амплитуды) под влиянием локализованных факторов [8]. По сути, данный подход в значительной степени синхронизирован с позицией академика РАН А.Г. Гранберга, в соответствии с которой «регион — это квазигосударство, квазикорпорация, рыночный ареал, социум» [9]. Усиливая данную аргументацию, Е.М. Синдякин утверждает, что «в условиях регионализации единого экономического пространства начало новому среднесрочному циклу развития национальной экономики в целом может быть положено за счет реализации системообразующих инвестиционных проектов в рамках одной из ее региональных подсистем, при этом ценовой механизм обеспечивает кумулятивное распространение деловой активности на иные взаимосвязанные территориальные образования» [8].

То есть в данном случае автор исходит из индуктивной модели о влиянии региональных экономических циклов на национальный. С одной стороны, мы солидаризируемся с данным подходом автора, с другой — ультимативность подхода вызывает определенного рода дискуссии. Несомненно, как это нами ранее выносилось в разряд вопросов, в отношении которых нет пока четкой ясности, региональные экономические циклы могут задавать тренды и фазовые сдвиги национального макроэкономического цикла. Вместе с тем может происходить и обратная ситуация, когда макроцикл формирует тенденции мезоциклов (региональных циклов). Данный концептуальный подход, достаточно однозначно пыта-

ется аргументировать В. А. Белкин на примере влияния больших и малых волн ВВП США на ВРП одного из регионов РФ [10]. Согласно его исследованиям, осуществленных на базе эмпирических данных, он заключает, что циклическое развитие экономики США и Челябинской области синхронизированы, вследствие высокого уровня зависимости региона от экспорта металла. Таким образом автор обосновывает, что в качестве главного генератора циклического развития региональной экономики служит макроцикл, под который и подстраиваются региональные экономические циклы.

В достаточной степени опосредовано данный вопрос находит свое отражение в работе Егорова А. Ю. «Механизм взаимодействия больших, средних и малых экономических циклов в составе национальной инновационной системы» [11]. В ней автор на основе разработанного алгоритма, получившего название «Планетарный механизм взаимодействия инновационных, отраслевых и региональных циклов» обосновывает концепцию, согласно которой циклические колебания региональной экономики есть следствие формирующихся отраслевых циклов, являющихся производными циклов инновационных разработок. По сути Егоров А. Ю., так же, как и Белкин В. А., исходит из позиции, согласно которой макроцикл определяет мезоцикл. Данный вывод напрашивается исходя из выведенной им последовательности, в соответствии с которой отраслевые циклические колебания задают тон региональным циклам. Учитывая, что отраслевое развитие есть прерогатива центральных органов власти, по сути, это может означать централизованный характер генерации региональных экономических циклов.

Централизованный характер циклического развития экономических систем обосновывается и в трудах В. А. Белкина [10]. В них автор на основе эмпирического анализа данных за период 1964–2013 гг. обосновывает высокий уровень взаимосвязи между уровнем солнечной активности и динамикой мирового продукта. Любопытно, что согласно расчетам автора, значение коэффициента корреляции между данными статистическими рядами составляет 0,872. Важным результатом проведенного исследования является вывод автора о том, что подобный уровень взаимосвязи характерен для всех стран. Но, согласно концепции В. А. Белкина «если в стране больше экономических и политических проблем, например, как в современной России, вследствие односторонности и монополизма в экономике и политике, то снижение ее ВВП во время очередного кризиса является большим, чем в странах с более совершенной экономической и политической системами. То есть, глобальная цикличность мировой экономики как следствие цикличности солнечной активности вполне совмещается с уникальной и особенной цикличностью экономики

каждой из стран» [10]. То есть в данном случае экономист придерживается ключевых принципов системности, согласно которым элементы, находясь в тесной взаимосвязи между собой формируют общий тренд своего развития. При этом каждый из них, характеризуясь специфическими особенностями строения, способен генерировать некоторые отклонения от воздействующих на систему внешних и внутренних импульсов. Другими словами, В. А. Белкин обосновывает, что генеральный импульс, задающий тренды циклического развития мировой экономики, в виде активизации/снижения солнечной активности, определяет аналогичные циклические колебания отдельных стран, экономические циклы которых могут характеризоваться асинхронными параметрами относительно «флагманского» цикла мировой экономики. Экстраполируя данную логику на региональный уровень, можно утверждать, что регионы и отдельные территории генерируют циклы экономического развития в русле национального макроцикла.

Аналогичной точки зрения придерживается Щавинский А. В. В соответствии с его подходом «...особенности региональных экономических циклов России состоят в следующем:

1. Региональные экономические циклы являются производными от макроциклов и поэтому не имеют собственных границ, а имеют общие для всей отечественной экономики точки подъёма, вершины и точки спада;
2. Отличие региональных циклов обнаруживается в самостоятельной динамике развития, которая может иметь большие или меньшие темпы роста по сравнению со среднероссийскими, т.е. региональные циклы имеют разную амплитуду колебаний;
3. Регулирование волн мезоэкономического уровня должно осуществляться индивидуальными методами в зависимости от типа региона и его экономической специализации;
4. На региональном уровне невозможно выделить долгосрочные циклы, так как они связаны с общегосударственными инновациями и не могут быть выделены на мезоуровне» [12].

Помимо представленных выше исследований, вопросы изучения взаимосвязи между экономическими циклами регионального и макроуровня, исследовались в работах Жихаревича Б. С. [13], Брюхановой В. Б., Антононовой И. В. [14], Загеевой Л. А. [15], Смирнова С. В., Френкеля А. А., Кондрашова Н. В. [16], Ковалёва А. В., Мессоедова С. Ф. [17] и др. Существенный вклад в развитие поставленного вопроса в теории экономических циклов внесли и зарубежные исследователи — Вайбер Р. [18], М. Шильман [19], Чейз Ц., Вильярд А. [20], Томсон В. [21], Рассел Ц. [22] и др.

Вместе с тем несмотря на значительный интерес со стороны научного сообщества к вопросу исследования взаимосвязей между различными по масштабу экономическими циклами, следует констатировать, что абсолютное большинство из них опирается на методы качественного анализа, что, по нашему мнению, привносит элементы субъективизма при решении поставленных задач. Это обуславливает потребность в разработке формализованных методов, позволяющих по-новому подойти к поиску решений, раскрывающих закономерности такого взаимодействия на основе системного изучения и понимания внутренней логики, определению направлений данной формы взаимодействия. Изучение поставленного вопроса абсолютным большинством исследователей осуществляется через призму научно-теоретических обоснований без учета и применения доказательств выдвигаемых предположений и концепций на основе системного статистического анализа. Вместе с тем любая гипотеза должна иметь свое обоснование и подтверждение с применением не только научно-теоретического аппарата, но и эмпирического, основанного на моделировании объективных данных. В связи с вышеизложенным, основная цель настоящего исследования — усилить понимание, разработать и апробировать методологический аппарат, позволяющий, на основе систематизации имеющихся разработок и исследований, сформировать модель взаимодействия и взаимообуславливающего влияния друг на друга национального и регионального циклов одного порядка.

В соответствии с вышеизложенными подходами решение поставленной задачи может быть найдено через призму количественного моделирования ожиданий экономических агентов, характеризующих и определяющих будущие траектории социально-экономического развития. При этом, как показывают расчеты (рисунок 3) ожидания носят ярко выраженный синусоидальный характер, как для микро-, мезо-, так и для долгосрочных оценок и настроений хозяйствующих субъектов, формирующих основу для генерации в будущем экономической активности.

Опираясь на данный подход, а также допуская, что ожидания экономических агентов можно выразить в единой системе измерения, их сопоставление между собой как по вертикали (макро/мезоуровень), так и по горизонтальным проекциям позволяет обнаружить и количественно выразить уровень взаимосвязи между ними. Учитывая, что ожидания выступают в роли предвестника, запускающего в будущем макроэкономические генерации, анализ взаимосвязей между ними является проекцией анализа взаимосвязи между экономическими циклами.

Так, к примеру, можно с высокой долей уверенности предположить, что на ожидания регионального уровня оказывает воздействие так называемые макроожидания

(ожидания макроэкономического уровня относительно перспектив развития национальной социально-экономической системы в будущем). Также можно предположить и обратное — деловая активность регионов формирует основу ожиданий экономических агентов по поводу развития национальной экономики. Весьма справедливым, на наш взгляд, является предположение о том, что ожидания хозяйствующих субъектов есть следствие их взаимодействия по горизонтали в территориальном аспекте и макроэкономической вертикали. Другими словами, активность экономических агентов в одном регионе (макротерритории) оказывает воздействие на интенсивность реализации хозяйственных операций в других регионах (макротерриториях).

Выдвинутая гипотеза о взаимосвязи между циклическими колебаниями макро- и мезоуровня, несомненно, должна найти свое подкрепление на основе использования методов научного познания и исследования анализируемых процессов, формирующих основу для построения объективной доказательной базы. В качестве основного направления, укладываемого в данную парадигму исследования, предложено использование процессов моделирования и количественной оценки так называемых «трехмерных ожиданий экономических агентов (3D — ожидания) по поводу текущих и предстоящих преобразований в трех базисных координатах — экономической, социальной и институциональной на мезо-, макро и глобальном уровнях, что позволяет комплексно оценить ключевые параметры и пределы генерации экономических циклов отдельных территорий» [Сафиуллин, Ельшин, 2018, Safullin и др, 2017]. Подробное изложение сути разработанного метода изложено в ранее опубликованных трудах авторов.

Учитывая, что ожидания экономических агентов есть основа для формирования и генерации фазовых сдвигов циклического развития экономических систем, их сопоставление между собой, как в территориальном разрезе, так и в масштабируемом, позволяет ответить на вопрос о соотношении и взаимозависимости экономических циклов различного порядка.

В концентрированной форме суть метода построения интегральных индексов, оценивающих в формализованном виде, систему ожиданий экономических агентов сводится к моделированию циклов опережающего развития, под которыми понимаются «периодические устойчивые колебания ожиданий экономических агентов с особыми видами закономерностей, подчиняющиеся смене краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных конъюнктурных и институциональных факторов и формирующие условия фазовых сдвигов экономической динамики, на основе трансформирующихся текущих и ментальных оценок относительно предстоящих преобразований в будущем, что позволяет на основе

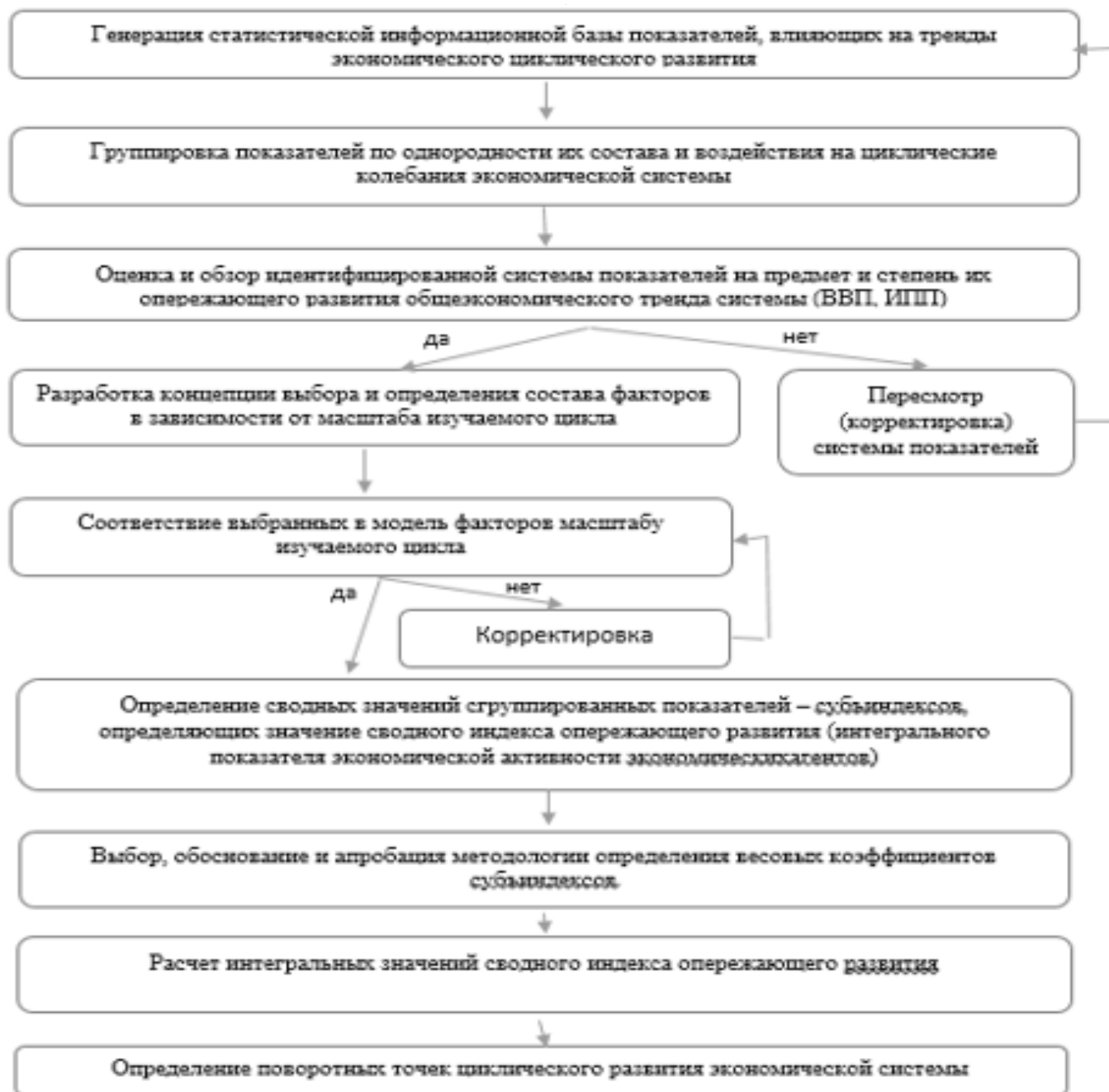


Рис. 1. Алгоритм построения циклов опережающего развития [Сафиуллин, Ельшин, 2018]

известных постулатов теории ожиданий повысить качество регионального прогнозирования, своевременно предсказать поворотные точки фазовых сдвигов экономического цикла в зависимости от программируемых (идентифицируемых) параметров ожиданий экономических агентов» [Сафиуллин, Ельшин, 2018]

В обобщенном виде структурно-логическая схема моделирования циклов опережающего развития представлена на рисунке 1 [Сафиуллин, Ельшин, 2018].

Основная сущность метода заключается в определении агрегированных значений индексов опережающего развития на основе идентификации системы опережающих факторов институционального и конъюнктурного порядка с помощью инструментов кросс-корреляционного анализа [Сафиуллин, Ельшин, 2018]. При этом предполагается, что поскольку в процессе расчетов используются индикаторы опережающего развития относительно ВРП/ВВП, предопределяющие траектории развития институционально-конъюнктурной среды



Рис. 2. Интегральные значения сводных индексов опережающего развития Российской Федерации и Республики Татарстан (формализованные оценки ожиданий экономических агентов макро- и мезоуровня)

в будущем, то опираясь на них можно количественно выразить ожидания хозяйствующих субъектов по поводу оцениваемых ими в текущий момент времени будущих преобразований и трансформаций.

В формализованном виде процесс определения значений агрегированного индекса опережающего развития (ИОР) представлен ниже (на основе ранее разработанной авторской методики [Сафиуллин, Ельшин, 2018]):

$$I_i = W_1 \cdot I_{1i} + W_2 \cdot I_{2i} + W_3 \cdot I_{3i} + W_4 \cdot I_{4i} + W_5 \cdot I_{5i} + W_6 \cdot I_{6i} + W_7 \cdot I_{7i}, \quad (1)$$

где I_i — значение ИОР;
 i — значение периода (год в нашем случае);
 I_{1i} — субиндекс урбанистического развития в i -м году;
 I_{2i} — субиндекс человеческого капитала в i -м году;
 I_{3i} — субиндекс производственно-ресурсного развития в i -м году;
 I_{4i} — субиндекс институционально-культурного развития в i -м году;
 I_{5i} — субиндекс развития экономической активности в i -м году;
 I_{6i} — субиндекс научно-исследовательского потенциала в i -м году;
 I_{7i} — субиндекс изменения капитала;
 $W_1, W_2, W_3, W_4, W_5, W_6, W_7$ — весовые коэффициенты соответствующих индексов, рассчитанные на основе методов таксономического анализа.

Выбор состава субиндексов обусловлен их решающей ролью в процессе формирования ожиданий эко-

номических агентов и включает в себя учет как конъюнктурных параметров, так и институциональных.

Апробация предложенных методологических подходов приведена в настоящем исследовании на примере реализации анализа взаимосвязи между краткосрочными экономическими циклами, фиксируемыми в Республике Татарстан и национальной экономике в целом.

По результатам проведенных расчетов и оценок, основанных на моделировании краткосрочных ожиданий экономических агентов, идентифицирующих динамику сводных индексов опережающего развития исследуемых социально-экономических систем, были получены результаты, представленные на рисунке 2.

Представленные на рисунке динамические ряды характеризуются высоким уровнем сходимости. Вместе с тем, их графическая иллюстрация отчетливо демонстрирует расхождения в темпах роста и амплитудах колебания. Учитывая, что сводный индекс опережающего развития, в соответствии с разработанной концепцией, есть выражение ожиданий экономических агентов, в концентрированном виде отражающих суть предстоящих циклических колебаний экономики, можно сделать заключение о том, что, во-первых, экономические циклы мезо- и макроуровня обладают свойствами асинхронности, во-вторых, между ними существует однозначная взаимосвязь. По результатам проведенного корреляционного анализа, направленного на определение уровня такой взаимосвязи, установлено значение корреляции на уровне 0,81, что свидетельствует о наличии высокого уровня взаимозависимости между анализируемыми динамическими рядами.

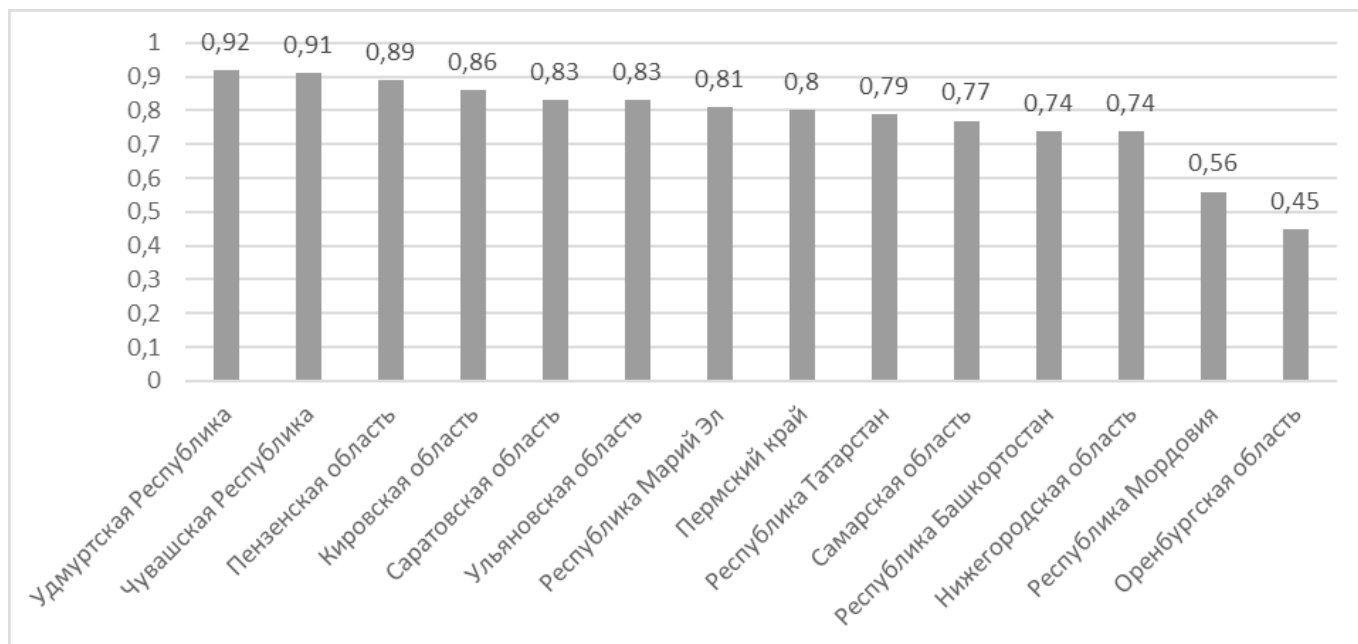


Рис. 3. Значения коэффициентов детерминации регрессионных уравнений, оценивающих взаимосвязь между сводными индексами опережающего развития регионов ПФО и Российской Федерации

Наличие высокого уровня корреляции актуализирует и обосновывает проведение регрессионного анализа, результаты которого представлены ниже.

Получено следующее уравнение:

$$PT = 0,095 + 1,044 \cdot P\Phi \quad (2)$$

где

PT — агрегированное значение индекса опережающего развития Республики Татарстан;

$P\Phi$ — агрегированное значение индекса опережающего развития РФ.

Статистическая значимость полученного уравнения подтверждается высоким уровнем показателей, характеризующих пригодность использования полученной модели (коэффициент детерминации R^2 равен 0,79; критерии p — значения меньше заданного уровня значимости 0,05).

По результатам полученных оценок можно видеть весьма высокий уровень эластичности между циклическими колебаниями экономики Республики Татарстан и макроциклом национальной экономической системы. Незначительные изменения в циклическом развитии российской экономики формируют существенную реакцию в генерировании экономических циклов Республики Татарстан. При этом важным является то, что рассматриваемый регион характеризуется повышенным уровнем, относительно динамики циклического разви-

тия национальной экономики, реагирования к изменениям, происходящим на макроуровне. Другими словами, в случае наступления кризисных процессов в российской экономике, социально-экономическая система Республики Татарстан демонстрирует заметную реакцию.

Аналогичный вид анализа был экстраполирован на остальные регионы Приволжского федерального округа, результаты которого представлены на рисунке 3.

По результатам полученных оценок проявляется весьма любопытная закономерность — чем выше уровень социально-экономического потенциала региона (Республика Татарстан, Самарская область, Нижегородская область и др.) — тем меньше зависимость региональной экономической системы от генерирующихся макроэкономических циклических колебаний. При этом следует отметить, что подобного рода закономерность носит весьма условный нестрогий характер. Данный факт можно объяснить, полагаясь на предположение о том, что чем выше уровень интеграции региона в систему глобальных воспроизводственных цепочек, тем более трансформированной становится система генерирующихся ожиданий региональных экономических агентов. То есть, фактически, региональная экономическая система, развиваясь в фарватере национального макроэкономического цикла начинает генерировать собственные, в определенной степени, автономные траектории развития, что и формирует диссонансные эффекты между макро- и мезоэкономическими циклами. Между тем умеренно глобализированные регионы, всецело опираясь

на параметры национальных драйверов экономического роста демонстрируют более высокую сходимость своих циклических траекторий развития с макроциклами, что и находит свое подтверждение в высоких уровнях показателей эластичности (рисунок 4).

Заключение

Подводя промежуточный итог методологическому обеспечению механизмов поиска взаимосвязей между региональными и национальными циклами, необходимо констатировать о наличии таких взаимосвязей. При этом их качественные характеристики носят весьма дифференцированный характер, в зависимости от уровня интеграции региональных социально-экономических систем в глобальные воспроизводственные процессы. Обнаруженные взаимосвязи формируют практическую основу для разработки прогностических оценок регионального развития в результате фазовых сдвигов макроэкономических циклов.

Разработанный в настоящем исследовании алгоритм идентификации региональных экономических циклов позволяет не только определять сложный характер траекторий циклического развития экономических систем мезо- и макроуровня, и на этой основе прогнозировать дальнейшие их синусоидальные тренды, но и определять ключевые факторы, воздействующие на данные циклические колебания экономики регионов, включая фактор межциклического взаимодействия. Это, в свою очередь, формирует устойчивую основу для разработки комплекса государственных мероприятий «точечного», целевого воздействия на тренды социально-экономического развития региональных систем с учетом ожидаемых фазовых сдвигов генерирующихся макроэкономических циклов.

Разработанные алгоритмы и подходы в значительной степени позволяют выявить системообразующие факторы циклического развития экономических систем, в том числе и регионального уровня, что является в известной степени прорывным не только для теории циклизма и региональной экономики, но и для всей экономической науки в целом. Однако, необходимо конечно же понимать, что используемые в работе подходы, методы, алгоритмы несомненно нуждаются в доработке и концентрации научных сил в направлении их совершенствования. Таким образом, настоящее диссертационное исследование является приглашением к консолидации научного сообщества в данном направлении исследования.

Недостаточность традиционных подходов к моделированию экономических циклов регионального порядка может быть преодолена лишь на основе новой парадигмы научных подходов и инструментов научного познания и моделирования. Это в значительной степени будет способствовать диагностированию возникающих угроз, разработке региональных прогностических моделей и обоснованию рекомендаций для органов государственной власти в сфере интенсивного развития как национальной, так и региональной экономики.

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной Казанскому государственному университету для выполнения государственного задания в сфере научной деятельности (№ 26.8732.2017/БЧ)

Выражаем благодарность за помощь в подготовке научной статьи сотрудникам научного проекта, поддержанного Российским научным фондом (проект № 19-18-00202)

ЛИТЕРАТУРА

1. Сафиуллин М. Р., Ельшин Л. А. Оценка и прогнозирование региональных экономических циклов опережающего развития (на примере регионов Приволжского федерального округа). / М. Р. Сафиуллин, Л. А. Ельшин — Казань. Издательство — ИП Кузнецов Никита Владимирович, 2018.—395с.
2. Safiullin, M.R., Elshin, L.A., Pryanova, M. I. Diagnostics of expectations of economic agents as an instrument for the modelling of economic cycles (2017) *Economy of Region*, 13 (2), pp. 604–615. DOI: 10.17059/2017-2-24
3. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. — М: Экономика, 1989. — 536 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
5. Goodwin R. Growth cycle // *Socialism, Capitalism, and Economic Growth*, Cambridge, 1967.p. 54–58
6. Ильин М. В. Экономические циклы и их регулирование в национальной экономике Российской Федерации: Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук, 2011 г.
7. Myrdal G. *Monetary Equilibrium*, 1939
8. Синдянкин Е. М. Влияние экономических циклов на региональное развитие, современные проблемы социально-гуманитарных наук / Е. М. Синдянкин, научный ред. А. В. Гумеров. // *Сборник докладов всероссийской научно-практической заочной конференции (с международным участием)*, 2015.
9. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006.
10. Белкин В. А. Глобализация экономики и большие циклы валового регионального продукта, инфляции и безработицы // *Экономика региона* № 2.— 2009.— С. 204–210.

11. Егоров А. Ю. Механизм взаимодействия больших, средних и малых экономических циклов в составе национальной инновационной системы / Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. № 5–6. 2011 г. — С. 101–103.
12. Щавинский А. В. Учёт концептуальных положений теории циклов в управлении экономикой на макро и мезоуровне // Рубикон, 49 выпуск, приложение 1. — Ростов-на-Дону: НМЦ Логос, 2008.
13. Жихаревич Б. С. Институциональное измерение регионального социально-экономического пространства: подход к исследованию // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы. — 2011. — 47 с.
14. Брюханова В. Б. Методические подходы к оценке непрерывности регионального цикла / В. Б. Брюханова, И. В. Антохонова // Сборник докладов Международной научно-практической конференции «Открытый российский статистический конгресс» в 4 томах, 2016. — С. 36–42.
15. Загеева Л. А. Разработка механизма управления циклическим развитием рынка сельскохозяйственной продукции (на примере Липецкой области) // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. № 5 (61). — 2008. — С. 187–195.
16. Смирнов С. В., Индексы региональной экономической активности. Вопросы статистики. № 12. / С. В. Смирнов, А. А. Френкель, Н. В. Кондрашов. — 2016. — С. 29–38.
17. Ковалёва А. В. Поведенческая экономика: паттерны и циклы. Региональный аспект // А. В. Ковалёва, С. Ф. Месоедова Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 10 (39). — С. 232–235.
18. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики // Проблемы теории и практики управления. — 2003. — № 3. — С. 87–91.
19. Шильман М. Циклические особенности политической истории автономных государственных структур // Философские перипетии. Вестник ХНУ № 531. — Харьков, 2001.
20. Chase-Dunn C. and Willard A. Systems of Cities and World-Systems: Settlement Size Hierarchies and Cycles of Political Centralization, 2000 BC-1988 AD. A paper presented at the annual meeting of the International Studies Association, Acapulco March 24–27, 1993
21. Thompson W. C-waves, central-hinterland conflict, and regime change in the Ancient Near East: Early impacts of globalization processes? Paper prepared for the annual meeting of American Schools of Oriental Research, Denver, Colorado, November, 2001
22. Russell C. and Russell W. M.S. Population Crises and Population cycles. London: Galton Institute, 1999.

© Сафиуллин Марат Рашитович (С.р@tatar.ru),

Ельшин Леонид Алексеевич (Leonid.Elshin@tatar.ru), Абдукаева Алия Айдаровна (Aliya.Abdukaeva@tatar.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Казанский федеральный университет

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

CONSUMER LOAN AND ITS ROLE AT THE MODERN STAGE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

A. Fiapshev

Summary. Consumer lending, embodying an important functional, in the Russian economy has its own characteristics. These features are predetermined by the nature of the socio-economic situation in the Russian Federation, expressed in the deepening social inequality and instability of positive economic dynamics. Despite the insignificant average level of debt burden on Russian citizens, this indicator has a tendency to increase in relation to citizens with low incomes. The current situation requires the implementation of appropriate measures in the field of macro-prudential regulation. However, as shown in the article, these measures are not enough to increase the potential impact of consumer lending on the socio-economic development of the Russian Federation

Keywords: consumer lending, debt burden on the population.

Фиапшев Алим Борисович

*Д.э.н., профессор, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
fiapshevalim@yandex.ru*

Аннотация. Потребительское кредитование, заключая в себе важный функционал, в российской экономике имеет свои особенности. Эти особенности предопределены характером социально-экономической ситуации в Российской Федерации, выражающиеся в углублении социального неравенства и неустойчивости позитивной экономической динамики. Несмотря на незначительный средний уровень долговой нагрузки на российских граждан, этот показатель имеет тенденцию к росту применительно к гражданам с низкими доходами. Сложившееся положение требует реализации соответствующих мер в области макропруденциального регулирования. Однако, как показано в статье, этих мер недостаточно для увеличения потенциала влияния потребительского кредитования на социально-экономическое развитие Российской Федерации.

Ключевые слова: потребительское кредитование, долговая нагрузка на население.

Потребительское кредитование составляет сегодня наиболее интенсивно обсуждаемую проблемную область, связанную с другими более общими проблемами социально-экономического развития Российской Федерации, а также проблемами сохранения устойчивости кредитных институтов, активно практикующих выдачу упомянутых займов в условиях явно не прогрессирующей социальной ситуации. Наиболее видимым проявлением всего этого фона выступает рост закредитованности значительной части российского населения, что вынуждает сегодня многих обращаться к обсуждению расширяющейся практики потребительского кредитования и, главным образом, ее последствий. Исключением не стала и последняя «Прямая линия с Президентом РФ», и последовавшая вскоре за этим важным событием публичная дискуссия между руководителями различных федеральных финансово-экономических ведомств. Развернувшееся активное обсуждение проблемы потребительского кредитования, влияния его на макроэкономическую динамику и социальную ситуацию, обусловленность соответствующей банковской практики последней, разная интерпретация содержания этих взаимодействий, присутствующая в современном отечественном анализе, заставляет обратиться к этой

проблеме. Подтверждением значимой меры ее актуальности явился обнародованный Банком России в июне текущего года Доклад «Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры Банка России России» [1]. Содержание данного документа вполне корреспондирует с его названием. В нем дана обстоятельная оценка истоков и характера проблемы, рисков, сопутствующих ей, приведен анализ уже предпринятых регулятором мер по их нейтрализации, а также обосновываются предполагаемые новации в регуляторной практике, направленные на поддержание требуемого уровня устойчивости в реализуемых кредитными организациями активных операциях в части выдачи потребительских займов. Прежде чем, приступить к анализу отечественного феномена потребительского кредитования, в значительной мере с упором на упомянутый документ, следует, как представляется, обратиться к основному функционалу соответствующих банковских операций, и его преломлению в российской экономической действительности. Данный функционал исходит из доминирующей социальной установки этих операций, активно подхваченной в свое время кредитными организациями в силу имманентной ей повышенной востребованности на рынке

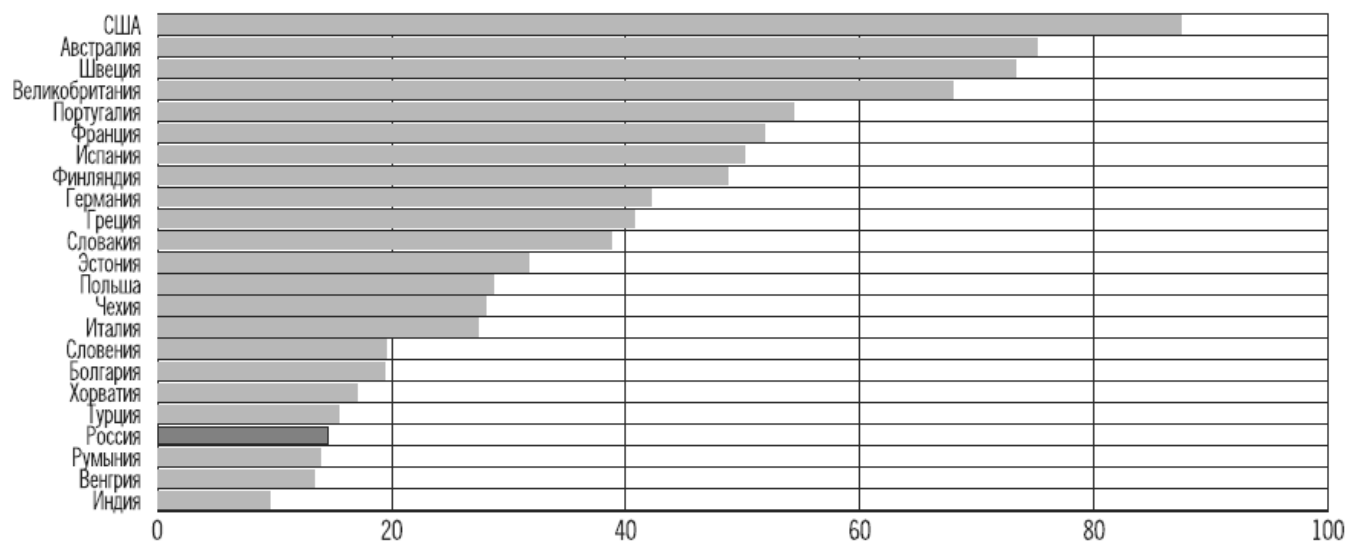


Рис. 1. Размер рынка кредитования физических лиц (% ВВП)
 Источник: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf

соответствующих операций и такой же высокой их рентабельности. Уже позднее последние обстоятельства вызвали к жизни обставляемый эти операции секьюритизационный инструментарий, в значительной мере спровоцировавший известные кризисные явления и последующие новации в международной регуляторной практике. Таким образом, социальная доминанта, лежащая в основе формирования национальных особенностей спроса на потребительские кредиты, определяет необходимость применения особых процедур макропруденциального регулирования в соответствующей сфере. Реализации последних обусловливается, с одной стороны соображениями поддержания финансовой стабильности, с другой, они все чаще рассматриваются в качестве дополнительного фактора сдерживания процесса накопления социальных противоречий. Именно это — второе направление использования упомянутых мер часто упоминается отечественными исследователями и практиками в ходе анализа феномена закредитованности российского населения и потенциала его влияния на развитие социальной ситуации. С тем чтобы определиться относительно меры продуктивности этих мер в этом смысле, необходимо обратиться к оценкам упомянутого феномена.

На 1 мая 2019 г. задолженность по необеспеченным потребительским кредитам поднялась до уровня 7,9 трлн. руб. и выросла за год на 25,3%. При этом по оценкам отечественного регулятора качество предоставляемых потребительских кредитов сохраняются на исторически высоком уровне [1]. Данная задолженность растет в основном за счет банковского кредитования. При этом вклад микрофинансового сектора в этот

рост остается незначительным. Его доля составляет менее 2% от объема рынка потребительских кредитов банков — 143 млрд. рублей.

При всем при этом долговая нагрузка на население в России заметно ниже, нежели в других странах. Как можно видеть по рисунку 1, Россия относится к группе стран с низким уровнем долга (14,3% на 01.01.2019 г.). Однако, этот показатель имеет в России свои ярко выраженные особенности, заключающиеся в неблагоприятной его динамике применительно к гражданам с низкими доходами. И это положение вселяет заметную обеспокоенность в отечественного регулятора, что вызвало ряд его решений по ужесточению практики потребительского кредитования. Однако, будет ли этих мер достаточно для охлаждения спроса на потребительские кредиты со стороны представителей наиболее уязвимой в социальном отношении группы российского населения? Очевидно, что нет, по причине сохраняющихся существенных мотивов для получения кредитов гражданами данной категории. И думается, что кредитные организации также будут проявлять заметный отклик на этот не снижающийся спрос, повергая себя повышенным рискам, в том числе и сопряженным с мерами жесткого надзорного реагирования со стороны Банка России.

Кроме того, показатель долговой нагрузки (ПДН — кредиты физическим лицам к доходам населения) по ипотеке в России является одним из низких. Российский ПДН по необеспеченным кредитам находится на среднем уровне. Динамика долговой нагрузки российского населения представлена на рисунке 2.

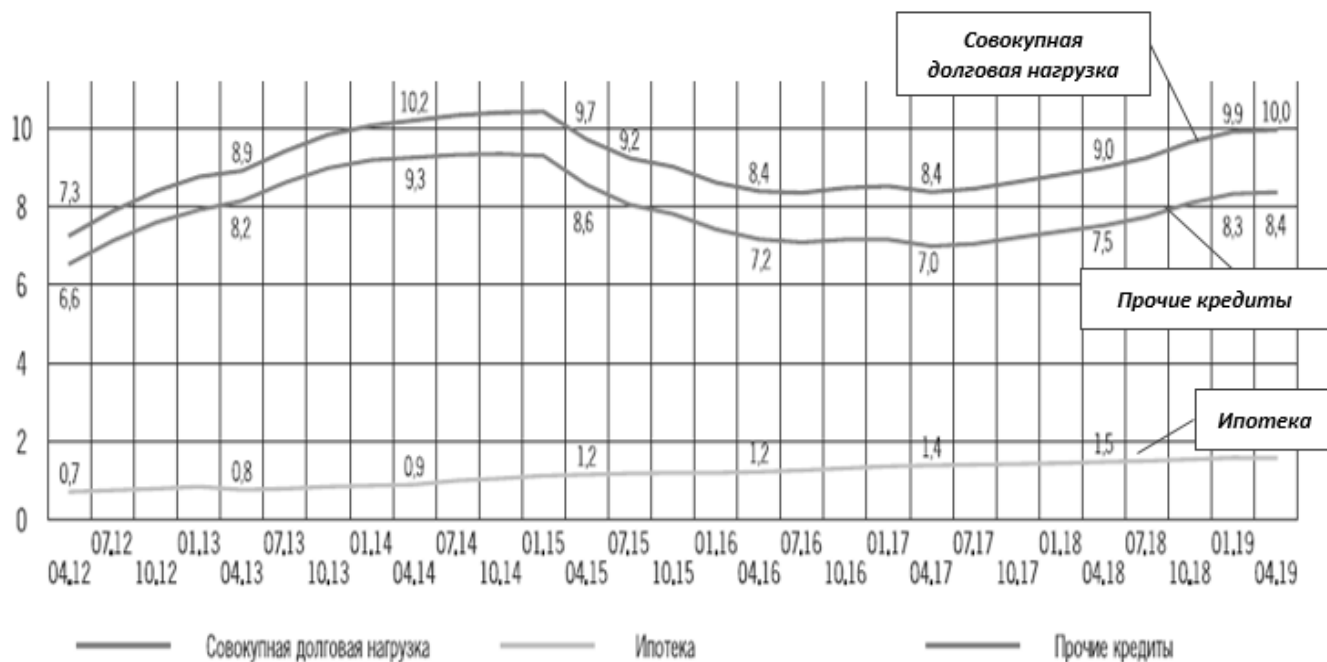


Рис. 2. Динамика долговой нагрузки домохозяйств РФ (% доходов)
 Источник: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf

Вместе с тем, начиная с 2019 г. начала расти доля выдач кредитов с ПДН свыше 80%. Именно этот тренд спровоцировал повышенное к нему внимание, стал расцениваться как тревожный симптом в развитии рынка потребительского кредитования. Самоочевидно, что сегменты необеспеченных потребительских кредитов с высоким ПДН (более 50%) более чувствительны к ухудшению макроэкономического фона. И это обстоятельство закономерно формирует предпосылки к росту рисков, что в свою очередь вызвало серию макропруденциальных мер отечественного регулятора. Так, с начала 2018 г. Банк России четыре раза повышал надбавки к коэффициентам риска в зависимости от уровня полной стоимости кредита. Это приводило к тому, что банки увеличивали запас капитала для покрытия возможных будущих потерь. Введение повышенных надбавок по кредитам с высоким ПДН запланировано с 1 октября 2019 г. Регулятор рассчитывает, что рост надбавок поставит ограничения на выдачу необеспеченных потребительских кредитов заемщикам с высоким ПДН. Это в итоге будет способствовать накоплению запаса капитала банков с целью покрытия убытков, если ухудшение экономической ситуации приведет к еще большему снижению доходов населения и последующему вполне вероятному снижению качества потребительских кредитов. Таким образом, регулятором ставятся вполне внятные акценты, главным образом связанные с поддержанием стабильности кредитных институтов, одна из угроз которой сопряжена с ухудшением качества потребительских кредитов [2].

Вопрос качества последних, действительно, немаловажный, и он в свою очередь определяется национальными особенностями социальной ситуации. Но прежде чем вернуться к часто обсуждаемой сегодня взаимообусловленности этой ситуации и практики потребительского кредитования, небезынтересно обратиться к еще одной активно дискутируемой стороне проблемы — влиянию потребительского кредита на макроэкономическую динамику. О ней достаточно развернуто говорится в упомянутом выше Докладе Банка России.

Так, по мнению отечественного регулятора рост необеспеченного потребительского кредитования оказывает значимое воздействие на ВВП и динамику потребления. По его оценкам кредитный импульс от необеспеченных потребительских кредитов населению и автокредитов составляет 0,4–0,7% ВВП. Вклад этих кредитов в динамику потребления был оценен несколько выше. Данный импульс в 2018 г. составил 1,5% от потребления домашних хозяйств, однако немного снизился в I квартале 2019 г. Тем самым, делается вывод о положительном и ощутимом вкладе потребительского кредитования в рост ВВП и потребление. Ожидается, что сдерживающие меры регулятора, реализуемые им в рамках макропруденциальной политики, приведут к сокращению вклада потребительского кредитования в рост экономики в краткосрочном периоде. Но в данном случае они попросту кладутся на «алтарь» поддержания устойчивости банковского сектора, закладывая

основы для устойчивого экономического роста в долгосрочном периоде. Кроме того, эти же меры не способны привести по мнению Банка России к автоматическому перетоку кредитной активности в сегмент корпоративного кредитования. И в этом следует согласиться с регулятором. Действительно, значительная часть банков, часто действующих локальных рынках, специализируется исключительно на потребительском кредитовании и издержки переключения на развитие альтернативного вида кредитования ощутимы для их бизнеса. Кроме того, сегодня ограничения для активного заимствования для корпоративного сектора значительно более высоки, нежели для банков, функционирующих уже не первый год в условиях профицита ликвидности. Таким образом, превращение кредита для нефинансового сектора в значимый фактор макроэкономической динамики, сегодня обусловлено обстоятельствами, лежащими преимущественно вне пределов банковской системы.

Возвращаясь к влиянию социальной ситуации на развитие сферы потребительского кредитования, следует прежде всего обратить внимание мотивы, которыми руководствуется население, обращаясь за кредитом. Здесь картина сильно различается в зависимости от конкретных социальных групп. Значительная часть заемных средств приходится на малообеспеченные слои. Речь идет не только о тех, кто имеет доходы ниже прожиточного минимума — их по официальной статистике 14% от общей численности населения России. Если исходить из недавно опубликованного доклада Росстата, в котором говорится о «многомерной» бедности, то в зону «малообеспеченности» по тому или иному основанию попадают 30–40% семей [3]. Они то и составляют главную целевую группу, на которую ориентированы соответствующие операции отечественных банков. Эти домохозяйства в силу уязвимости ситуации, в которую

они попали вследствие поступательно сокращающихся уже более пяти лет реальных доходов, формируют основу спроса на потребительские кредиты. Как это влияет на качество жизни этих семей, особенно в российской провинции, очевидно.

Макропруденциальные меры регулятора окажут сдерживающее воздействие на выдачу банками потребительских кредитов. Но то, что они никак не повлияют на социальную ситуацию, самоочевидно. Решения проблемы превращения кредита в фактор устойчивого экономического развития на сбалансированной и социально ориентированной основе, как уже отмечалось лежат вне пределов банковского сектора. Потребительский спрос со всей очевидностью стагнирует, операции банков по его «подпитке» явно усугубляют ситуацию, даже не взирая на краткосрочные эффекты их вклада в совокупное потребление. Простые меры в данном случае не сработают. И в этой связи можно согласиться с мнением отечественного регулятора, что упомянутые решения сопряжены с изменением предпринимательского климата в России, необходимостью реализации структурных и институциональных реформ, развитием институтов защиты собственности, т.е. всем тем, о чем говорилось не раз, и уже продолжительное время многими исследованиями. Реальный выход из ловушки закредитованности по мнению многих экспертов лежит в русле общенациональных реформ [4]. Действительно, только при таком охвате преобразованиями всего фона социально-экономической жизни, возможны необходимые изменения в инвестиционном климате. И только при таких значимых изменениях будут массово создаваться новые рабочие места с высокими зарплатами, что даст возможность большей части российских семей превратить свои кредитные истории в нормальные, принятые во всем мире отношения заемщика и кредитора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад Банка России «Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры Банка России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf (дата обращения: июнь 2019 г.).
2. Доклад о денежно-кредитной политике № 2 (26). Июнь 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19993/2019_02_ddcp.pdf (дата обращения: июнь 2019 г.).
3. Доклад «Социально-экономическое положение России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2019/social/osn-05-2019.pdf (дата обращения: июнь 2019 г.).
4. Гонтмахер Е. Чем грозит закредитованность россиян и есть ли решение этой проблемы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://openmedia.io/exclusive/chem-grozit-zakreditovannost-rossiyan-i-est-li-reshenie-etoj-problemy/> (дата обращения: июль 2019 г.).

© Фиापшев Алим Борисович (fiapshelim@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ЛИДЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ КИТАЯ

STRATEGIC DIRECTIONS TO ENSURE COMPETITIVE LEADERSHIP OF CHINA'S INDUSTRY

**Cao Yang
Xu Jianhua**

Summary. The article is devoted to the study of strategic directions for ensuring the competitive leadership of China's industry. In the process of analysis, it was found that the key landmarks for the development of the industrial sector of the country is the implementation of the One Belt, One Way project, structural reforms, implementation and active assimilation of the key achievements of the Fourth Industrial Revolution.

Keywords: industry, China, Industry 4.0, innovation.

Цао Ян

Аспирант, Санкт-Петербургский национальный
исследовательский университет информационных
технологий, механики и оптики
598356084@qq.com

Сюй Цзяньхуа

Аспирант, Санкт-Петербургский национальный
исследовательский университет информационных
технологий, механики и оптики
1xujianhua@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена исследованию стратегических направлений обеспечения конкурентного лидерства промышленности Китая. В процессе анализа установлено, что ключевыми ориентирами развития промышленного сектора страны является реализация проекта «Один пояс, один путь», проведение структурных реформ, внедрение и активное освоение ключевых достижений Четвертой промышленной революции.

Ключевые слова: промышленность, Китай, Индустрия 4.0, инновации.

В современном мире в условиях глобализации перед странами ставится задача обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в целом и промышленного сектора в частности. Интенсивный рост процессов международной фрагментации производства стало основным двигателем глобализации в течение последних десятилетий. Глобальное производство на сегодня охватывает каждый раз все большее количество компаний, секторов и стран, а ряд развивающихся государств превратились в мощные экономические силы в результате участия в глобальных производственных сетях.

Феноменальные достижения КНР за последние 30 лет в сфере осуществления реформ промышленности, роста объемов внешней торговли, повышения объема производства более 30 основных видов современной индустриальной и научно-технической продукции сосредоточили на стране внимание всего мира. Сегодня КНР принадлежит ведущая роль в глобальных экономических сетях благодаря стимулированию конкурентных преимуществ в промышленном секторе.

Согласно статистическим данным МВФ, с 2008 по 2018 гг. вклад Китая в рост глобальной экономики достиг среднегодовых темпов в 48% (в пересчете на доллары) и 26,3% (на основе паритета покупательной способности), что превысило аналогичные показатели США — 22,5% и 10,2% [1]. За 10 лет после вступления в ВТО доля Китая на мировом рынке выросла с 4,3%

до 10,4%, что сделало его первой страной — экспортером в мире и второй страной — импортером. Средний ежегодный рост товарного экспорта составил 22%, увеличившись в 4,9 раза, а средний ежегодный рост импорта составил 21% и его объемы возросли в 4,7 раза [2].

Кроме того, согласно Глобальному инновационному индексу страна заняла 22 место, по индексу конкурентоспособности ИТ — 59-е, по Глобальному инновационному барометру 4 место, а в течение 2017–2018 гг. уверенно находилась на 28 месте по Глобальному индексу конкурентоспособности. По оценке входных и выходных факторов Глобального инновационного индекса наиболее эффективными факторами реализации промышленной политики КНР является развитие институтов, знаний и технологий, рынков и бизнеса (см. рис. 1).

Как показывает рис. 1 страны, осуществляющие свою политику в направлении развития экономики знаний и инноваций, демонстрируют высокую эффективность и опережающие темпы промышленного развития. Вполне понятно, что КНР в ближайшие десятилетия будет определять глобальные тенденции производства и торговли.

Динамика показателей промышленного развития Китая является безусловно впечатляющей, однако требует более детального анализа вопросы перспектив развития высокотехнологичных отраслей промышленности страны и особенности закрепления КНР в качестве лидера в глобальных производственных сетях.

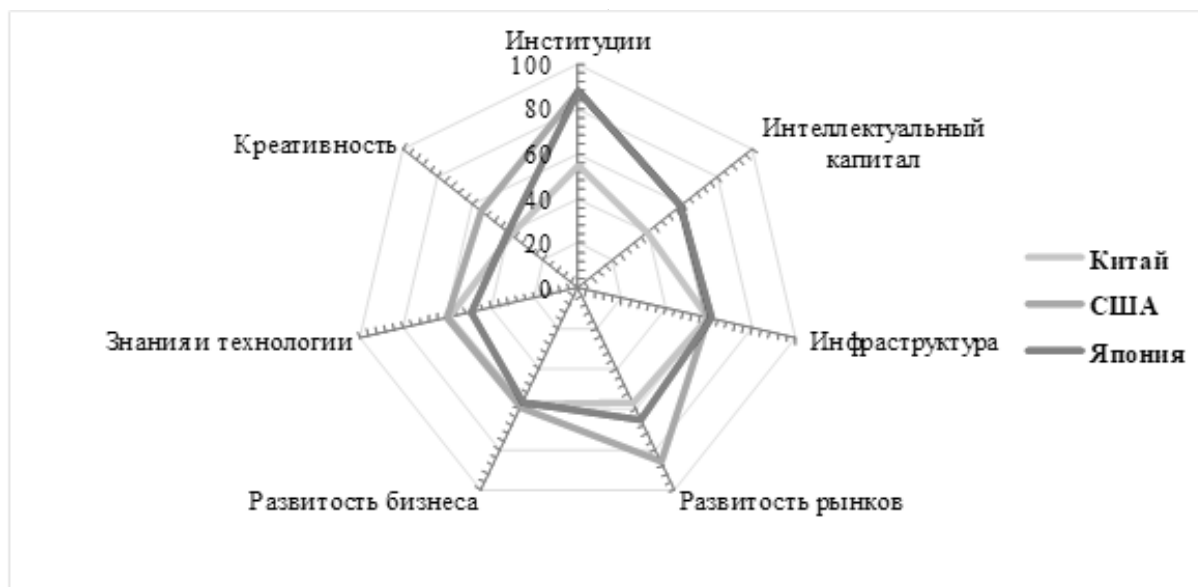


Рис. 1. Многоугольник промышленной конкурентоспособности Китая, США, Японии по методике INSEAD [3]

Исследованию процессов развития глобализации, перспектив занятия Китаем ведущих позиций на мировых промышленных рынках посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых, среди которых Л. Бакаев, В. Бек, Сб. Бжезинский, Г. Сюелин, Г. Киссинджер, Ли Теин, Дж. Сорос, Дж. Стиглиц.

Изучением особенностей модернизации промышленности Китая и внедрения в процессы производства инновации, занимались Я. Бергер, Д. Жуджунь, Е. Кончева, Б. Кузык, С. Леонов, И. Стерлигов, Ж. Ши и другие.

Исследователи развития промышленного сектора Китая отмечают значительную интенсивность преобразований, которые произошли в этой сфере, и в целом делают акцент на изменениях в стратегических приоритетах дальнейшей индустриализации страны.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, цель статьи заключается в проведении анализа стратегических направлений обеспечения конкурентных преимуществ промышленности Китая в контексте возникновения новых феноменов развития экономических систем в мире, в частности, связанных с распространением производственных сетей, организацией метарынков и т.д.

Прежде всего, следует отметить, что одним из главных стратегических направлений обеспечения конкурентного лидерства промышленного сектора Китая, реализация которого позволит стране утвердиться в роли ведущего и даже получить статус главного глобального

игрока, является инициатива по реализации проекта «Новый шелковый путь».

В 2013 г. Президент КНР Си Цзиньпин озвучил планы по развитию двух огромных торговых и инфраструктурных сетей, которые должны объединить Восточную Азию с Европой [4]. Концепция «Один пояс, один путь» включает две составляющие «Экономический пояс Шелкового пути» и проект «Морской Шелковый путь XXI в.». Главная цель Концепции — создание / модернизация транспортных маршрутов из Китая в Европу и формирование на протяжении них зон промышленного развития и экономического роста.

Зоны промышленного развития, в рамках Концепции, будут формироваться за счет инвестирования китайского капитала в крупные инфраструктурные проекты в регионах, которые традиционно испытывают недостаток финансирования в связи с капиталоемкостью, политическими и экономическими рисками. Создаваемый за счет этого дополнительный спрос на китайскую продукцию позволит загрузить избыточные производственные мощности внутри Китая и создать дополнительные стимулы увеличения производства и экспорта высокотехнологичных товаров.

Таким образом, общей целью реализации этого стратегического направления является стимулирование развития и модернизации китайской промышленности, а также создание дополнительного стимула для дальнейшей реализации программы экспансии китайского бизнеса.

Таблица 1. Приоритеты промышленного развития Китая

Приоритеты	Ключевые сектора развития	Пути реализации стратегии
Развитие инновационных центров	Информационные системы и специальное оборудование, телекоммуникационное оборудование, промышленное программное обеспечение, робототехника, высокотехнологичная продукция, аэрокосмическое оборудование, проектирование хай-тек кораблей, совершенствование железнодорожного оборудования, инновации в сфере альтернативной энергетики и в с/х технике.	Увеличение расходов на НИОКР, налаживание связей с другими странами-инноваторами, создание бизнес-инкубаторов, агломераций, консорциумов, реформы в налоговой сфере, образовании, науке, помощь малому и среднему бизнесу, создание справедливого и конкретного рынка
Интеллектуальное производство		
Конкурентоспособная инфраструктура		
Производство экологически чистой продукции		
Производство продукции высокого класса		

На сегодняшний день КНР уверенно занимает лидирующие позиции в мире по показателям валового экспорта высокотехнологичной продукции и способен конкурировать в этом секторе с двадцаткой стран лидеров мировой торговли. Однако необходимо отметить, что доля добавленной стоимости, созданной именно в Китае в высокотехнологичном экспорте, часто невелика [5].

Эти обстоятельства обуславливают вполне конкретный стратегический ориентир развития промышленности КНР, реализация которого позволит преодолеть указанные диспропорции. Суть его заключается в проведении структурных реформ для развития институтов, инноваций и усиления международной конкурентоспособности. Технологическое доминирование Китая стало возможным благодаря активной политике привлечения национальных компаний в глобальные сети производства и цепочки добавленной стоимости со стимулированием технологической компоненты. Китай обладает значительным научно-техническим потенциалом, однако для качественного увеличения инвестиций в НИОКР стране нужно существенно усилить защиту прав интеллектуальной собственности и продолжать развивать научную инфраструктуру.

Отдельного внимания заслуживают стратегические направления обеспечения конкурентного лидерства промышленности Китая с учетом развития концепции Индустрия 4.0. Рассмотрим их более подробно.

На сегодняшний день становится очевидным то факт, что Китай входит в пул самых инновационных промышленных держав мира благодаря эффективному стимулированию исследовательской активности малых и средних предприятий, ТНК, университетов, обмена знаниями, технологиями, опытом, сотрудничеству как с высокоразвитыми государствами — ключевыми инноваторами, так и с развивающимися странами, которые имеют инновационный, производственный и научно-технический потенциал.

О приоритетности развития высокотехнологичных секторов КНР и уровне развития национальной инновационной системы государства свидетельствует ежегодное увеличение расходов на исследования и развитие, которые в 2018 г. составили почти 2,9% от ВВП, или 397 млрд. долл. (при минимальном соотношении 3% от ВВП), уступая лишь США, расходы которых составляют 3,1% от ВВП [6].

Преимущества Китая как «фабрики мира» в виде дешевой рабочей силы и либерального законодательства в сфере охраны окружающей среды уже становятся неактуальными, поэтому для продолжения существующих темпов экономического роста и промышленного развития необходимы реформы, которые будут базироваться на изменениях, порожденных четвертой промышленной революцией, завершением пятого технологического уклада и началом перехода к шестому.

В таблице 1 представлены ключевые стратегические приоритеты промышленного развития Китая и укрепления его конкурентоспособности на международных рынках, в контексте перехода к Индустрии 4.0.

Отдельное следует отметить, что значительный потенциал обеспечения конкурентного лидерства промышленности Китая заложен в революционном прорыве страны в робототехнике. Хотя на данный момент только 36 роботов приходится на 10000 производственных рабочих в Китае, в то время как в Японии 315 роботов — на 10000 работников, правительство направляет все усилия, чтобы уже в 2020 году страна имела сотню роботов на десять тысяч рабочих [7]. Кроме того, китайское правительство пытается внедрять робототехнику во все сектора экономики, в частности, в сферу здравоохранения. Так, роботы начали активно использоваться в хирургии, уходе, реабилитации, транспортировке пациентов. В частности, производство таких роботов является приоритетным для выделения средств на фундаментальные исследования для Китая. По состоянию на начало 2017 г. более 40 китайских больниц были обе-

Таблица 2. Топ-10 крупнейших инновационных кластеров мира [7]

Ранг	Регион	Название кластера
1	Восточная Азия	Токио — Йокохама (Япония)
2	Восточная Азия	Шэньчжэнь — Гонконг (Китай / Гонконг (Китай))
3	Северная Америка	Сан-Хосе — Сан-Франциско (США)
4	Восточная Азия	Сеул (Южная Корея)
5	Восточная Азия	Осака — Кобе — Киото (Япония)
6	Северная Америка	Сан-Хосе — Сан-Франциско (США)
7	Восточная Азия	Пекин (Китай)
8	Северная Америка	Бостон — Кембридж (США)
9	Восточная Азия	Нагоя (Япония)
10	Западная Европа	Париж (Франция)

спечены более 50 медицинскими роботами [8]. Сегодня университеты Сучжоу, Тяньцзинь, Пекин разрабатывают ряд новых хирургических роботов с различной специализацией и уже к концу 2019 г. планируют эффективно коммерциализировать их в рабочий процесс больницы.

Также следует заметить, что КНР очень успешно в рамках Четвертой промышленной революции конкурирует в сегменте интернета вещей. Так, рыночная стоимость индустрии интернета вещей КНР оценивается в 650 млрд. юаней в 2018 году по сравнению с 200 млрд. юаней в 2012 году [6]. Интернет вещей может стать эффективным фактором стремительного роста промышленности Китая, что позволит стране вступить в новую эру роста глобальной конкурентоспособности ее различных секторов. Для того, чтобы достичь прогресса, Китаю необходимо ликвидировать разрыв в критических навыках и инфраструктуре, способствовать межотраслевому сотрудничеству и ускорению инвестиций. В настоящее время для эффективного функционирования «интернета вещей» правительство Китая разработало соответствующую программу «Интернет Плюс», целью которой является содействие использованию компьютерных платформ и цифровизации промышленности; проведение реформ для отраслей, которые монополизированы государственными предприятиями; ограничение вмешательства государства в экономику; стимулирование развития новых технологий и роста конкуренции внутри страны.

Не менее важным аспектом достижения лидерства в промышленном развитии Китая является сотрудничество с другими странами, драйверами экономики которых выступают инновации, достижения и опыт в этой сфере. Такими странами являются страны Европейского Союза и Европы, БРИКС, АСЕАН, с которыми КНР ведет активное сотрудничество. Сейчас налажены наиболее тесные связи Китай с Германией, для которой он стал крупнейшим внешнеторговым партнером страны в 2016 году. КНР рассматривает ФРГ в качестве лиди-

рующего инноватора, уже реализовавшего концепцию Третьей индустриальной революции. Кроме того, Китай изучает опыт Германии по достижению инновационного лидерства и практического сотрудничества, который охватывает области передовых технологий, новых источников энергии, биотехнологий, информационных технологий следующего поколения, интернет вещей, автомобилестроение, авиацию.

Одна из приоритетных задач в системе модернизации и развития промышленности КНР заключается в формировании инновационных кластеров, в рамках которых разрабатываются новые инновационные продукты и обеспечивается их эффективная коммерциализация. Предприятия, объединяя свои усилия, производственные мощности, ресурсы, знания и навыки, повышают свою глобальную конкурентоспособность в рамках кластеров. Разработка и реализация кластерной политики правительством КНР обеспечивает эффективную и быструю коммерциализацию высокотехнологичных изделий. Как результат, кластеры Китая входят в топ-10 самых инновационных локалитетов мира (см. табл. 2).

Таким образом, подводя итоги проведенного исследования, можно сделать следующие выводы. В начале XXI в. составляющей глобальной экономики стала китайская, которая в течение следующих двух десятилетий может отеснить экономику США с первого места. Динамичное экономическое развитие Китая обуславливает эффективная промышленная политика правительства страны, которая носит системный, стратегический характер и обеспечивает формирование глобальной конкурентоспособности государства.

Стратегические направления обеспечения конкурентного лидерства промышленности Китая связаны с реализацией проекта «Один пояс, один путь», структурными реформами, внедрением и активным усвоением ключевых достижений Четвертой промышленной революции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Industry forecast. China. Quarter 1. (2019). Oxford: Oxford Economics, 2019.
2. Величко С. А. Перспективы и проблемы развития инноваций в технологическом секторе развивающихся стран (Россия, Китай, Индия) // Московский экономический журнал. 2019. № 5. С. 16.
3. China: challenges and prospects from an industrial and innovation powerhouse: executive summary. Luxembourg: Publications Office of the EU, 2019, 109 p.
4. Ражепаева Ф. З. Инновационная деятельность как один из факторов формирования экономической конкурентоспособности Китая // Colloquium-journal. 2019. № 8–6(32). С. 25–27.
5. Васильева Е.И., Ермаков А. К. Создание технологий двойного назначения: опыт Китая // Экономика и социум. 2019. № 7(62). С. 42–62.
6. Li, Bingqiang; Huang, Lei The Effect of Incremental Innovation and Disruptive Innovation on the Sustainable Development of Manufacturing in China // SAGE. 2019. Volume 9: Number 1.
7. Gao, Xudong Approaching the technological innovation frontier: evidence from Chinese SOEs // Industry and innovation. 2019. Volume 26: Issue 1. P. 100–120.
8. Yin, Meiqun; Sheng, Lei Corporate governance, innovation input and corporate performance: Empirical research based on endogeneity and industry categories // Nankai business review international. 2019. Volume 10: Issue 1. P. 120–137.

© Цао Ян (598356084@qq.com), Сюй Цзяньхуа (1xujianhua@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА ВЬЕТНАМСКИХ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (ЕС)

POLICY TO STIMULATE THE EXPORT OF VIETNAMESE GOODS IN THE MARKET OF THE EUROPEAN UNION (EU)

Tran Vu Tuan

Summary. The article shows the process of considering the problems associated with the policy of stimulating the export of Vietnamese goods to the market of EU member States. The increase in mutual interest of the parties in the face of the growing importance of the sustainable development of Vietnam allowed the signing of the partnership and multilateral cooperation Agreement (PCA) between Vietnam and the EU, which then led to the signing of the free trade Agreement in December 2015. According to experts, it can stimulate the economic growth of Vietnam, as well as facilitate its integration into the world economy.

Keywords: export, goods, incentive policy, market.

Чан Ву Туан

*Аспирант, Государственный университет
управления
tuan.vt2602@gmail.com*

Аннотация. В статье показан процесс рассмотрения проблем, сопряженных с политикой стимулирования экспорта вьетнамских товаров на рынок стран-членов ЕС. Увеличение взаимной заинтересованности сторон перед лицом возрастающей значимости также устойчивого формирования Вьетнама позволил подписать Соглашение о партнерстве также многостороннем сотрудничестве (СПС) между Вьетнамом и ЕС, которое потом привело к подписанию в декабре 2015 г. Соглашения о свободной торговле. Согласно суждению экспертов, оно может стимулировать экономический подъем Вьетнама, а также упростить ему интеграцию в мировую экономику.

Ключевые слова: экспорт, товар, политика стимулирования, рынок.

Введение

Вьетнам придает большое значение стратегическому партнерству с ЕС. Вьетнам — первая страна дальнего зарубежья, которая подписала соглашение о свободной торговле со странами Евразийского экономического союза. ЕС — второй по величине рынок для вьетнамского экспорта и второй торговый партнер Вьетнама, а также один из крупнейших иностранных инвесторов во Вьетнаме. ЕС и его члены в период до 2020 года выделяют Вьетнаму 400 млн. евро в рамках помощи в целях развития. При этом основными приоритетами будут развитие устойчивой энергетики, совершенствование управления и укрепление правового государства. Значительная часть средств пойдет на поддержку гражданского общества и создание привлекательного инвестиционного климата.

Основа нынешних партнерских отношений между Европейским Союзом и Вьетнамом была заложена в 1995 г. в Брюсселе, когда стороны официально подписали рамочное соглашение о сотрудничестве между Вьетнамом и ЕС. Данное соглашение определяло области сотрудничества, режим наибольшего благоприятствования в торговле, расширяло возможности доступа на рынки, в то же время, упрощало развитие и диверсификацию

двусторонней торговли. Это было первое соглашение для Вьетнама, подписанное с региональной организацией. Данное соглашение играло большую политическую и экономическую роль в мире, став тем импульсом, что способствовало стремительному развитию экономики и поддержанию стабильности в регионе.

Вьетнам экспортирует в страны Евросоюза преимущественно электронную продукцию, телефонные аппараты, обувь, текстиль и одежду, кофе, рис, морепродукты и мебель, а импортирует высокотехнологическую готовую продукцию, в том числе электрические машины и оборудование, самолеты, транспортные средства и фармацевтические продукты. Евросоюз также является одним из крупнейших инвесторов в экономику Вьетнама. В 2013 г. инвесторы из стран-членов ЕС предоставили более 500 млн. евро прямых иностранных инвестиций, и таким образом Евросоюз является шестым по значимости иностранным инвестиционным партнером Вьетнама [1]. ЕС и его члены в период до 2020 года выделяют Вьетнаму 400 млн. евро в рамках помощи в целях развития.

В 2015 году ЕС и Вьетнам заключили Соглашение о свободной торговле (EVFTA). В 2016 г. был опубликован текст соглашения ЕС и Вьетнама, «О свободной тор-

Таблица 1. Экспорт товаров из Вьетнама

Дата	Значение	Изменение, %
2018	243697000000	13,54%
2017	214628000000	21,51%
2016	176632000000	8,96%
2015	162112000000	7,92%
2014	150217000000	13,77%
2013	132032000000	15,12%
2012	114694000000	18,36%
2011	96906000000	34,15%
2010	72237000000	26,52%

[Составлено автором]

Таблица 2. Объем экспортируемого товара из Вьетнама в ЕС [2]

Товары широкого потребления	Репортер	Партнер	Торговый поток	Указатель	2014	2015	2016	2017	2018
ВСЕГО. ВСЬ ТОВАР	Европейский Союз	Вьетнам	Импортозамещающий	Значение (US\$)	29,412,777,945.00	33,260,416,583.00	36,491,132,042.00	41,718,304,388.00	45,018,362,330.00

[Составлено автором]

говле», который, как ожидается, вступит в силу в начале 2018 года. Благодаря этому соглашению, ЕС и Вьетнам развивают стратегическое партнерство. Данное соглашение поставит экспортеров в ЕС наравне с экспортерами из других стран, которые уже подписали его с Вьетнамом. Согласие Вьетнама на развитие европейского бизнеса на территории страны и, с другой стороны, открытие более широкого доступа для Вьетнама на европейский рынок — прекрасная возможность для развития экономического сотрудничества с двух сторон.

В таблице 1 показан общий экспорт товаров из Вьетнама за период с 2010 по 2018 гг. [2].

Из данных таблицы 1 видно, что экспорт товаров с каждым годом наращивает свой оборот.

В таблице 2, автором рассмотрен общий объем экспортируемого товара из Вьетнама в ЕС за период с 2014 по 2018 гг.

Общий объем экспорта товаров из Вьетнама в Европейский Союз в 2018 году составил \$45 млрд. Рост экспорта товаров из Вьетнама достиг 7,91% по сравнению с 2017 годом. Экспорт товаров вырос на \$3,3 млрд. в 2018 году (стоимость товарного экспорта в Европейский Союз из Вьетнама были равны \$41 млрд. в 2017 году)

Доля Вьетнама в общем объеме экспорта товаров группы TOTAL «все товары» в Европейский Союз соста-

вила 1,92 процента (45 миллиардов долларов США) в 2018 году из 2,33 триллиона долларов США — значение общего объема экспорта товаров группы Total в Европейский Союз в 2018 году. Доля Вьетнама в экспорте товаров группы TOTAL «ALL COMMODITIES» в Европейский Союз снизилась на -0,062 п.п. В стоимостном выражении по сравнению с 2017 годом (она составила 1,99 п.п. в 2017 году, а общий объем экспорта товаров в Европейский Союз составил 2,09 трлн. долл.)

Лучший экспорт в Европейский Союз из Вьетнама в 2018 году:

- ◆ 32% (\$14,6 млрд.): 8525 — передающая аппаратура для радиотелефонии, радиотелеграфии, радиовещания или телевидения, включающая или не включающая приемную аппаратуру или звукозаписывающую или воспроизводящую аппаратуру; телевизионные камеры; видеокамеры неподвижного изображения и другие видеоманитофоны; цифровые камеры.
- ◆ 5,32% (\$2,39 млрд.): 8471 — автоматические машины обработки данных и их блоки; магнитные или оптические считыватели, машины для транскрибирования данных на носители данных в кодированном виде и машины для обработки таких данных, не указанные в другом месте или не включенные.
- ◆ 4,83% (\$2,17 млрд.): 6404 — обувь с наружной подошвой из резины, пластмасс, кожи или композиционной кожи и верхом из текстильных материалов.

- ◆ 3,32% (\$1,49 млрд.): 6403 — обувь с наружной подошвой из резины, пластмасс, кожи или композиционной кожи и верха из кожи.
- ◆ 3,29% (\$1,48 млрд.): 0901 — кофе, обжаренный или без кофеина; кофейная шелуха и кожица; заменители кофе, содержащие кофе в любой пропорции.
- ◆ 2,93% (\$1,31 млрд.): 8542 — электронные интегральные схемы и микросборочные изделия.
- ◆ 2,63% (\$1,18 млрд.): 8529 — детали, пригодные для использования исключительно или главным образом с аппаратом рубрик 85.25–85.28.
- ◆ 2,21% (\$997 млн.): 4202 — саквояжи, чемоданы, дела, суета-дела, исполнительный-кейсы, портфели, школьные ранцы, случаи зрелища, биноклярный случаях, случаи камеры, случаи музыкальной аппаратуры, ружей, кобура и аналогичные изделия; перемещающая мешки, изолированный напитков и продуктов питания сумки, туалет мешок, рюкзаки, сумки, магазины-сумки, кошельки, портмоне, карта-кейсы, портсигары, табак-мешки, инструмент сумки, спортивные сумки, бутылка-кейсы, коробки Jewellery, порошок-коробки, ящики для столовых приборов и аналогичные изделия из кожи
- ◆ 1,99% (\$896 млн.): 0801 — кокосы, бразильские орехи и орехи кешью, свежие или сушеные, очищенные или неочищенные.
- ◆ 1,79% (\$807 млн.): 6402 — прочая обувь с наружной подошвой и верхом из резины или пластмасс.

В соответствии с обязательствами Вьетнама в ВТО и других международных экономических организациях возможности прямой государственной поддержки национальных экспортеров сильно ограничены. Специфика системы государственной поддержки экспорта во Вьетнаме заключается в оказании содействия развитию экспортоориентированных предприятий (без иностранных инвестиций) на приоритетных направлениях экспортной политики. В расширении ассортимента продукции, создания национальных брендов, создании облегченных условий доступа на новые рынки сбыта (в т.ч. посредством подписания соглашений о свободной торговле), продвижении имиджа вьетнамских товаров на международной арене.

Основным законодательным документом, определяющим экспортную политику Вьетнама, является Стратегия развития экспорта и импорта в 2011–2020 гг. и на период до 2030 г., которая была принята Правительством СРВ в 2011 г.

Помимо этого в августе 2015 г. Правительством Вьетнама принята программа освоения региональных рынков до 2020 г., с перспективой до 2030 г.

В соответствии с программой Вьетнам должен достичь среднегодового роста экспорта на 11–12% в 2015–2020 гг. и 300 млрд. долл. к 2020 г. Вьетнам намерен усилить свои позиции на традиционных рынках и выйти на новые в Африке, Ближнем Востоке и Латинской Америке.

На основе «Стратегии развития экспорта и импорта» Министерством промышленности и торговли Вьетнама ежегодно принимается «Национальная Программа по стимулированию торговли» (Решение Премьер-министра Вьетнама № 72/2010/QD-TTg от 15.11.2010). Так, в январе 2016 г. Министерством промышленности и торговли Вьетнама была подготовлена и утверждена «Национальная Программа по стимулированию торговли на 2016 г.» (Решение Министра промышленности и торговли Вьетнама № 206/QD-VCT от 18.01.2016), включающая 177 проектов, на реализацию которых выделяется 3,9 млн. долл. США (2015 г. — 4,5 млн. долл. США).

- ◆ Программа стимулирования торговли 2016 года включает мероприятия по стимулированию экспорта, а также по развитию внутренней торговли в т.ч. торговли в сельских и удаленных горных, приграничных районах:
- ◆ участие в выставочных мероприятиях за рубежом (22 страны, 1,8 млн. долл. США),
- ◆ организация бизнес-миссий (16 стран, 0,56 млн. долл. США),
- ◆ организация специализированных международных выставочных мероприятий и приглашение на них импортеров (9 мероприятий, 0,16 млн. долл. США),
- ◆ информационная деятельность (покупка коммерческой информации, 0,015 млн. долл. США), региональные ярмарки (13 мероприятий, 0,5 млн. долл. США),
- ◆ подготовка кадров, повышение квалификации (0,046 млн. долл. США),
- ◆ распространение вьетнамских товаров в сельской местности (0,17 млн. долл.США),
- ◆ продвижение вьетнамских товаров в приграничных районах (0,42 млн. долл. США),
- ◆ средства массовой информации (0,076 млн. долл. США).

Контроль за выполнением программы и мерами экспортной поддержки осуществляется единой государственной структурой по поддержке и развитию экспорта в лице Агентства по развитию торговли (VIETNAM TRADE PROMOTION AGENCY) — VIETRADE. В апреле 2016 г. в г. Ханое состоялся форум «Стимулирование экспорта 2016» при организации Агентства по стимулированию торговли Вьетнама.

С 2011 г. действует постановление Правительства «О государственном инвестиционном и экспортном

кредитовании». Постановление направлено, прежде всего, на поддержку капитальных инвестиций в инфраструктурные проекты, сельское хозяйство, разведение аквакультур, образование. Перечень приоритетных отраслей прилагается к Постановлению. Инструментами экспортной кредитной поддержки данного постановления могут пользоваться, как местные, так и иностранные импортеры, имеющие контракт на поставку товаров, включенных в специальный перечень, приложенный к Постановлению.

В перечень входят сельхозтовары (чай, перец, кешью, овощи, сахар, кофе, морепродукты); швейная продукция, ремесленные изделия из ротанга, древесины, керамики; промышленная продукция (комплектное оборудование, электромоторы, дизельные двигатели, трансформаторы, кабельная продукция, продукция судостроения, электротовары и пр.). Агентом Правительства, ответственным за предоставление указанных мер поддержки, выступает Банк развития Вьетнама (Vietnam Development Bank).

Кредитная поддержка оказывается компаниям, отвечающим требованиям надежности и при наличии соответствующих мер обеспечения на сумму не более 85% от стоимости экспортного контракта или аккредитива, срок кредитования — не более 1 года (для поставок морских судов — 2 года). Процентная ставка устанавливается на основе рыночной в соответствии с решением совета директоров Банка развития Вьетнама.

В 2016 г. продолжала действие, запущенная в июне 2014 г. пилотная программа субсидий для производителей сельскохозяйственной и рыбной продукции. Программа предусматривает обеспечение 20–30 ком-

мерческих отраслевых проектов и будет предоставлять льготные краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты со ставками 7, 10 и 10,5%. Часть процентной ставки будет покрываться за счет госсубсидий. Первый пакет субсидий предоставлен компаниям рыбной промышленности в размере 10 трлн. донгов (470 млн. долл.) под 5% годовых, их них 2% будут покрываться за счет государства.

Заключение

Таким образом, сегодня Вьетнам является одной из наиболее динамично развивающихся стран Восточной Азии. Темпы экономического роста достаточно высокие. Отличительной особенностью внешней политики Вьетнама является ее прагматизм и многовекторность с акцентом на регионализм и упор на экономические аспекты отношений. Многовекторность заключается в построении взаимовыгодных отношений и многостороннем сотрудничестве СВР со всеми странами и территориями.

Вьетнам экспортирует в страны Евросоюза преимущественно электронную продукцию, телефонные аппараты, обувь, текстиль и одежду, кофе, рис, морепродукты и мебель, а импортирует высокотехнологическую готовую продукцию, в том числе электрические машины и оборудование, самолеты, транспортные средства и фармацевтические продукты.

Специфика системы государственной поддержки экспорта во Вьетнаме заключается в оказании содействия развитию экспорториентированных предприятий (без иностранных инвестиций) на приоритетных направлениях экспортной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Евросоюз и Вьетнам согласовали основные положения соглашения о создании зоны свободной торговли. [Электронный ресурс] //International Centre for Trade and Sustainable Development. URL: <https://ru.ictsd.org/bridges-news/мосты/news/евросоюз-и-вьетнам-согласовали-основные-положения-соглашения-о-создании-зоны> (Дата обращения: 15.10.2019).
2. Ежегодная Статистика Международной Торговли — <https://trendeconomy.com/>
3. Малгожата Петрасьяк. Развитие двусторонних отношений Евросоюз — Вьетнам в XXIв. // Вьетнамские исследования. 2016. № 6. С. 125
4. Рейтинг стран. [Электронный ресурс] //Всемирный Банк. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/vietnam> (Дата обращения: 29.09.2019).

© Чан Ву Туан (tuan.vt2602@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

РОЛЬ СТРАТЕГИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ

THE ROLE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY STRATEGY IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL OF THE COMPANY

*M. Chepuhalina
A. Manyushis*

Summary. The present article deals with topical issues on the international economic agenda — corporate social responsibility (hereinafter — also in CSR abbreviated form) of modern companies, expressed in the voluntary implementation in the daily business activities of social and environmental standards, and consistently build on them a sustainable development strategy for deep integration in the markets.

In the context of the humanization of economic growth and within the marked topics are also examined the impact of the company's CSR strategy in relation to the development of its human capital.

Issues related to CSR and human capital, today dedicated a considerable amount of different kinds of work. The provisions of this article, based on a wealth of experience in methodological research of these issues, and with the position of the author's interpretation of conclusions on how to work in the direction of CSR can be related to issues of human capital.

During the presentation of the material also provides examples of the experience of the largest global players, which move in their development towards more socially responsible business.

Keywords: CSR strategy, human capital, business activities, sustainable development.

Чепухалина Мария Александровна

*Аспирант, Московский международный университет
mchepuhalina@yandex.ru*

Манюшиц Альгирдас Юозович

*Заслуженный работник Высшей школы РФ, д.э.н.,
ректор, Московский международный университет*

Аннотация. настоящая статья посвящена актуальному вопросу международной экономической повестки дня — корпоративной социальной ответственности (далее — также в сокращенной форме КСО) современных компаний, выраженной в добровольном внедрении в ежедневную бизнес-деятельность социальных и экологических стандартов, и последовательному выстраиванию на их основе стратегии устойчивого развития для обеспечения глубокой интеграции на рынке присутствия.

В контексте гуманизации экономического роста и в рамках отмеченной темы также рассмотрено влияние стратегии КСО компании применительно к вопросам развития ее человеческого капитала.

Вопросам, связанным с КСО и с человеческим капиталом, на сегодняшний день посвящено значительное количество разного рода работ. В положениях настоящей статьи, опираясь на богатый методологический опыт исследователей данных вопросов, и с позиции авторской интерпретации представлены выводы о том, как работа в направлении КСО может быть связана с вопросами человеческого капитала.

В процессе изложения материала также представлены примеры об опыте крупнейших мировых игроков, которые двигаются в своем развитии к более социально ответственному бизнесу.

Ключевые слова: КСО-стратегия, человеческий капитал, бизнес-деятельность, устойчивое развитие.

Как нам всем хорошо известно, всякое предприятие находится и функционирует в определенной внешней среде (макροокружении). Внешняя среда является источником, питающим предприятие ресурсами, необходимыми для формирования и поддержания ее потенциала.

При этом в составе анализа макροокружения одно из ключевых мест занимают социальные факторы, включающие в себя отношение людей к работе и качеству жизни и окружающей среды, существующие в обществе обычаи и традиции, мобильность людей к перемене

жизни и др. Иными словами те факторы, которые связаны с общественными интересами.

И бизнес сегодня не может не считаться с этими составляющими его макροокружения, которые напрямую связаны с вопросами обеспечения его устойчивого развития в средне- и долгосрочной перспективе.

На сегодняшний день под концепцией КСО понимается система взглядов, при которой компании на добровольной основе интегрируют социальные и экологические проблемы в свою бизнес-деятельность

Таблица 1. Основные этапы в развитии концепции КСО

<p>В 1916 году Джон Морис Кларк (американский экономист, исследователь эффекта акселератора)</p>	<p>Впервые определил важность обеспечения прозрачности деловых отношений, подчеркивая, что бизнес, как и люди должны нести ответственность за результаты своих действий.</p>
<p><i>В 1942 году</i> «отец современного менеджмента» Питер Друкер</p>	<p>Высказал свое утверждение в книге «Будущее промышленного человека», что любая деятельность компании имеет социальный аспект, связанный с экономическими целями, выраженный в первую очередь в ответственности за результаты своей деятельности и сохранению свобод личности.</p>
<p>В 1953 году Говард Ротманн Боуэн (американский экономист, президент колледжа «Гринелл»)</p>	<p>Определил КСО как обязательства бизнесменов проводить такую политику, чтобы ее выполнение было направлено на деятельность желательную с точки зрения целей и ценностей всего общества» (теория корпоративного альтруизма).</p>
<p>В 1960 году Карен Дэвис (американский экономист)</p>	<p>КСО является грубой идеей, но должна обсуждаться в управленческом контексте. Он также предположил, что некоторые социально ответственные деловые решения могут быть оправданы долгосрочными экономическими выгодами фирмы, тем самым, окупая ее социально ответственное поведение.</p>
<p>В 1960 году Фредерик Л. Приор (американский экономист)</p>	<p>Рассматривал КСО как частный вклад в экономические и людские ресурсы общества и готовность бизнеса видеть, что эти ресурсы используются для широких социальных целей.</p>
<p>В 1971 году Пол Самуэльсон (американский экономист, нобелевский лауреат)</p>	<p>Поддерживал идею КСО.</p>
<p>В 1971 году Комитет экономического развития США</p>	<p>Один из заметных вкладов в развитие КСО в то время внес Комитет экономического развития (КЭР) Соединенных Штатов, который определил КСО как функцию бизнеса, конструктивно служащую потребностям общества. КЭР утверждал, что предприятия должны иметь более широкие обязанности перед обществом, отражающие изменение социального контракта между бизнесом и обществом (или нации) в целом.</p>
<p>В 1973 году Карен Дэвис (американский экономист)</p>	<p>Пришел к выводу, что КСО означает рассмотрение фирмой вопросов, выходящих за рамки узких экономических, технических и правовых требований фирмы, и реагирование на них.</p>
<p>В 1979 году Арчи Кэрролл (американский экономист)</p>	<p>Предложил, пожалуй, самую раннюю и всеобъемлющую структуру КСО. Он построил трехмерную концептуальную модель КСО, которая состояла из корпоративной ответственности, социальных вопросов бизнеса и корпоративных действий. При этом корпоративная ответственность включала четыре вида ответственности: экономическую, правовую, этическую и филантропическую (порядок этих четырех видов ответственности предполагает относительную важность каждого вида). В соответствии с четырьмя видами корпоративной ответственности вопросы КСО выбираются каждой фирмой. Другими словами, ответственность приводит фирму к ответам по конкретным социальным вопросам, частично зависящим от серьезности проблем, воспринимаемых обществом (и фирмой). Данная модель способна помочь руководителям иметь более четкое представление о социальных проблемах, с которыми они сталкиваются, и помогает им планировать и улучшать свою работу в направлении социальной сферы.</p>

и осуществляют взаимодействие со своими заинтересованными сторонами.

Скажем так, это наиболее обобщенное понятие.

Если мы обратимся к открытым источникам информации, то мы увидим, то разнообразие понятий, которыми пытаются разные авторы объяснить суть концепции КСО. Как правило, указанное понятие имеет экономические, социальные и экологические аспекты. Данная концепция все больше привлекает внимания деловых кругов, правительств и вызывает оживленную дискуссию о ее значении в мире науки.

История развития концепции КСО, как известно, имеет продолжительную историю. Теоретические аспекты социально ответственного взаимодействия бизнеса и общества формировались в течение всего прошлого века.

Противником всех предложений выступал Милтон Фридман, считая такую постановку вопроса, подрывающей основы свободного общества и отвлекающую бизнес от основной экономической цели — получения прибыли. Социальная ответственность бизнеса, по мнению Милтона Фридмана, заключается: «Сделать как можно больше денег для своих акционеров, насколько это возможно» (теория корпоративного эгоизма).

Важно отметить, что в 1985 году модель КСО А. Кэрролла была усовершенствована С. Вартиком и Ф. Кохреном, которые предложили еще усовершенствованную трехмерную модель принципов, политики и процессов или модель КСО 3Р. Указанная модель расширила более раннюю трехмерную модель КСО А. Кэрролла:

КСО — это не набор результатов, а развивающийся процесс (например, анализ, обсуждение и модификация), регулируемый формально внедренными принципами и политикой.

Таким образом, эта новая модель интегрирует принципы корпоративной ответственности, политику управления социальными проблемами и процессы действий в эволюционную динамичную систему.

В этой связи, можно сделать вывод, что с течением времени концепция КСО эволюционировала, что способствовало лучшему пониманию значения КСО и взаимоотношений между предприятиями и их ключевыми заинтересованными сторонами, а также лучшему пониманию того, какова должна быть роль бизнеса в развитии и его вкладе в общество.

Вместе с тем, зададимся вопросом: «Достаточно ли просто для бизнеса максимизировать прибыль в ожида-

нии того, что это наилучшим образом отвечает интересам развития человека?»

На данный вопрос поможет ответить опыт всемирно признанных «трендсеттеров» стратегии КСО, которые в своем развитии двигаются к более социально ответственному бизнесу.

По данным, опубликованным в журнале «Harvard Business Review» от 1 февраля 2019 года, за последние десять лет ни один руководитель не сделал больше для популяризации устойчивого социально ориентированного развития в бизнес-среде, чем Пол Полман, покинувший пост CEO компании «Unilever» в начале 2019 года. Он отличался уникальной глубиной понимания самых значительных глобальных, социальных и экологических проблем и всегда был готов использовать возможности бизнеса для их решения. За время нахождения Полмана в должности CEO компания выросла, а котировки ее акции опережали конкурентов.

Важно отметить, что климат — это не единственная область на сегодняшний день, где заметны усилия руководителей компаний со смелой управленческой позицией.

Социальные вопросы попали в заголовки газеты «The New York Times», которая объявила, что в 2018 году «CEO-активизм стал новой нормой».

Указанной позиции в большей степени способствовали такие лидеры, как компании «Salesforce» и «Nike».

Также новостная повестка социально ответственной деятельности в мире включает сведения о компании «Danone», усилия которой заметны благодаря ее руководителю Эммануэлю Фаберу.

В настоящее время компания «Danone» является крупнейшей в мире «В-корпорацией». Необходимо отметить, что получение сертификата «В-корпорации» требует соответствия ряду экологических, социальных и управленческих требований. Однако, важнее всего, что отмеченный сертификат обязывает компанию создавать ценность для всех ее стейкхолдеров (клиентов, сотрудников, местных жителей на территории присутствия компании), а не только акционеров.

По словам его представителей, на сегодняшний день перед компаниями встает фундаментальный вопрос о том, чьим интересам они служат на самом деле. В этой связи, справедливо отметить, что, получая сертификат В-корпорации, компания прямо заявляет, чьи интересы в своей деятельности она ценит выше всего.

Также в данном списке необходимо отметить компанию «ИКЕА». Эта шведская мегасеть, занимающаяся производством мебели и домов, работает по всему миру. В рамках своей деятельности поддерживает различные общины в кризисных ситуациях по направлениям строительства школ, облегчения доступа к питьевой воде и др. В 2018 году фонд «ИКЕА» выделил 2,3 млн. долларов на чистую электроэнергию для 1 млн. человек в Индии и Восточной Африке.

В этом списке также компании «Bosh» и «LinkedIn» (*реализуют мероприятия по обеспечению карьерного роста и доступности работы*), «Starbucks» (*поддерживает кампанию по ликвидации неграмотности в Канаде и США*), Adidas (*по всему миру поддерживает массовые мероприятия, посвященные теме разрушительного воздействия пластического загрязнения на морскую флору и фауну*), «Dell» (*реализует проект «Наследие доброго плана 2020 года» и в качестве своего основного обязательства рассматривает вопрос стимулирования прогресса человечества посредством экологической устойчивости*).

В свою очередь в России, традиционно, компаниями, реализующими стратегии КСО, являются компании топливно-энергетического комплекса.

Соответствующие результаты регистрируются Российским союзом промышленников и предпринимателей (далее — РСПП), который ежегодно подсчитывает индексы корпоративной устойчивости, ответственности и открытости ежегодно, начиная с 2014 года.

Проект базируется на понимании КСО, как ответственности организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду, включая экономические, экологические и социальные аспекты этого воздействия.

В соответствии с данным пониманием, вопросы КСО в России рассматриваются в широком контексте конкурентоспособной экономики и устойчивого социально-экономического развития общества, эффективного и бережного использования природных ресурсов, повышения качества человеческого потенциала и условий жизни.

В числе отечественных КСО-лидеров, по данным РСПП, уже достаточно давно находится компания «Роснефть», которая действительно ведет уникальную системную работу сразу по нескольким ключевым направлениям: развитие социальной инфраструктуры, поддержка здравоохранения и развитие медицины, образовательные программы, поддержка профессионального и любительского спорта, экологические программы, спонсорские проекты в области культуры, проекты по возрождению культурного наследия.

Учитывая все сказанное выше, которое объединяется под знаменателем гуманизации экономического роста в общегосударственном масштабе, в данной части статьи перейдем к обоснованиям, позволяющему раскрыть ее тему, а именно о роли стратегии КСО в развитии человеческого капитала.

Как отмечалось выше, компании по всему миру в своей деятельности все больше и больше придерживаются принципов концепции КСО. Вопросы прибыли любой ценой уходят на задний план. За всеми успешными компаниями в КСО-направлении стоят не менее успешные и эффективные команды профессионалов.

Ни для кого не секрет, что от социально значимой работы, как правило, результат очевиден и ощутим. Таким образом, справедливо утверждение, что указанная работа имеет смысл для человека, поскольку в данной работе вполне закономерно возникает чувство сопричастности и осознание привнесения вклада в контексте собственных усилий и, соответственно, сопутствующее чувство успеха.

Важно отметить, что исследования внутренней рабочей силы, показали насколько важно ощущение успеха, которое помогает стимулировать деятельность персонала на повышение производительности и приобретение у работы смысла. Как отмечали в своих исследованиях Т. Амабиле и С. Крамер, действия, которые потенциально могут вдохновлять сотрудников являются «катализаторами», которые помогают работе, а совместный настрой и поддержка в группе являются «питательными веществами», которые меняют значимость работы, влияя на восприятие работы его деятельности и даже самого себя.

Также, как утверждают указанные исследователи, мотивация подвержена влиянию:

- ◆ в дни успеха сотрудники компаний, как правило, испытывают более искренний интерес к самой работе и получают от нее радость;
- ◆ в дни неудач они не только были менее внутренне мотивированы, но и меньше откликнулись на внешнюю мотивацию — признание заслуг.

В этой связи, следует отметить, что социально значимая работа может содействовать созданию насыщенной внутренней рабочей жизни в компании.

Иными словами, в числе эффективных триггеров внутренней рабочей жизни, способствующей появлению петли успеха — положительной обратной связи, стоят вопросы, связанные с устойчивым прогрессом, которые позволяют поддерживать заинтересованность и внутреннюю рабочую жизнь в компании.

Важно отметить, что мы живем в противоречивое время.

Для описания текущего состояния противоречивости воспользуемся рассуждениями профессора И. Адизеса. Как им отмечалось в своей книге «Новые размышления о менеджменте. Часть II», из курса экономической теории нам всем хорошо известно, что цель бизнеса — прибыль. «Она измерима, ее удастся оценить. На ее основе можно выстраивать и публиковать удобные документы, содержащие сведения о том, как менеджерам следует и не следует поступать. Указанная ориентация на прибыль создает перекос в управленческом образовании, что в свою очередь неправильно. В погоне за необузданной прибылью мы разрушаем окружающую среду. Полагаясь на компьютеры и искусственный интеллект, мы исключаем человека и с его способностями, навыками и умениями, необходимого для успешного руководства организациями. Ведь компании состоят из людей...» [1, С. 32].

В настоящее время репутация компании строится на таких нематериальных активах, как доверие, надежность, качество продукции (работ, услуг), последовательность принимаемых решений, прозрачность деловых отношений, а также на таких материальных активах, как инвестиции в людей, в окружающую среду.

КСО, как отмечалось выше, является важным фактором мотивации сотрудников, а также привлечения и удержания высококвалифицированных сотрудников, поскольку позволяет формировать активную рабочую жизнь внутри компании. В этой связи, справедливо отметить, что инновациям, творчеству, интеллектуальному капиталу и обучению помогает позитивная стратегия КСО.

Однако и для создания самой КСО-стратегии нужны люди, которые впоследствии способны ее реализовать. Таким образом, учитывая высокую социальную ответственность бизнеса сегодня, в компаниях должно уделяться внимание подготовке персонала и по КСО-направлению в том числе.

При работе с КСО-стратегией каждая компания должна четко оценивать, что имеет в своем распоряжении персонал, способный эффективно работать в будущем. Решения, которые принимает высший менеджмент в краткосрочной перспективе, чего бы они ни касались — окружающей среды, бизнеса, инфраструктуры или интеллектуального капитала, — должны способствовать благополучию населения в течение гораздо более длительного периода времени. Этого можно достичь только в том случае, если представления о компетенциях, необходимых тем, кто придет на работу в будущем, уже сегодня используются в качестве основы для подбора персонала, его сохранения, оценки результатов работы, а также обучения и развития кадров.

КСО сегодня — это движущая сила. Вместе с тем, не стоит ожидать, что каждая компания будет участвовать во всех аспектах социального развития. Важно понимать, что компании, занимающиеся получением прибыли, также вносят вклад в некоторые, хотя, очевидно, и не во все аспекты социального развития.

«Мы живем в расточительном потребительском обществе, которое несетя вперед, оставляя за собой горы мусора, проповедует демократию и одновременно поощряет ее противоположность в мире корпораций...», «...действующие программы обучения в сфере экономики, бизнеса, финансов, ориентированы на внушение, что прибыль — это ключевая цель деятельности компаний и основа для расчета поощрений, дополняемых естественным желанием разбогатеть.» [1, С. 36–37].

Руководитель компании сегодня, теоретически, при принятии решений должен учитывать интересы всех заинтересованных сторон. Нельзя игнорировать интересы (запросы) общества, работников, общественные потребности в охране окружающей среды.

Вместе с тем, на практике, если конкуренты получают больше прибыли, то руководитель компании, отвлекаясь на социально ответственное мнение заинтересованных сторон, может упустить выгоды и, как следствие, потерять свою должность.

Как отмечает профессор И. Адизес в своих работах о менеджменте, парадигма современного управления даже при социальной ответственности компаний в большей степени оправдывается мотивом получения прибыли.

В этой связи необходимы новые подходы в экономике и управлении, обосновывающие другие задачи, где прибыль — не цель, а побочный продукт. Поэтому вопрос остается открытым и требует дальнейших дискуссий для поиска консенсуса в этом вопросе.

В завершении хотелось бы вспомнить фразу профессора А. В. Тихонова из сборника трудов, подготовленных по итогам научно-практической конференции от 2017 года «Россия и мир: глобальные вызовы и стратегии модернизации»:

«Именно институт управления может стать демилургом той «социально ответственной силы», организовать противодействие внешним и внутренним вызовам и обеспечить конструктивное решение назревших проблем нашего цивилизационного развития» [5, С. 7].

В этой связи пожелаем всем исследователям вышеотмеченного вопроса скорейшего поиска необходимого решения, которое, безусловно, не так просто будет определить.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адизес, Ицхак Новые размышления о менеджменте. Часть II [Текст] / Ицхак Калдерон Адизес; пер. с англ. Н. Постриган. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016–2008 с.
2. Корпоративная социальная ответственность [Текст]: учебник / коллектив авторов под редакцией И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. — М.: Кронус, 2016–320 с.
3. Корпоративная социальная ответственность [Текст]: учебник для бакалавров / под редакцией Э. М. Короткова. — М.: Издательство Юрайт, 2017–445 с.
4. Проблемы оценки и измерения человеческого капитала в образовании и науке [Текст]: коллективная монография под руководством акад. В. Л. Макарова. — М.; СПб.: Нестор-История, 2014. — 240 с.
5. Россия и мир: глобальные вызовы и стратегии социокультурной модернизации. Материалы Международной научно-практической конференции (Москва, 12–13 октября 2017 г.) / отв. ред. А. В. Тихонов. М.: ФНИСЦ РАН, 2017. 760 с.
6. Самуэльсон, Пол Э., Нордхаус, Вильям Д. Экономика [Текст] / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус; Пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2015. — 1360 с.
7. Травин, В. В. Управление инновациями [Текст]: Модуль VII: учебно-практическое пособие / В. В. Травин, М. И. Магура, М. Б. Курбатова. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. — 104 с.
8. Управление командой [Текст] / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 220 с. — (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»).
9. Эффективное правительство для нового века: Реформирование государственного управления в современном мире [Текст] / Раби Абучакра, Мишель Хури; [предисл. Робин Батлер; послесл. Субраманьян Раджан]; [перевод с английского]. — Москва: Издательство «Олимп-Бизнес», 2016. — 256 с.
10. [Электронный ресурс]: 20 лучших инициатив корпоративной социальной ответственности 2018 года. — URL: <https://www.smartrecruiters.com/blog/top-20-corporate-social-responsibility-initiatives-of-2018/> (дата обращения 23 апреля 2019 года).
11. [Электронный ресурс]: Система КСО и ее макро- и микрорегуляторы. — URL: https://studme.org/39626/menedzhment/sistema_kso_makro-mikroregulatory (дата обращения 20 апреля 2019 года).
12. [Электронный ресурс]: Цифровая экономика: как будет меняться рынок труда с 2018 по 2025 годы. — URL: http://neohr.ru/kadrovye-voprosy/article_post/tsifrovaya-ekonomika-kak-budet-menyatsya-rynok-truda-s-2018-po-2025-gody (дата обращения: 02 мая 2019 года).
13. [Электронный ресурс]: Шесть больших идей о концепции человеческого капитала Гэри Беккера. — URL: <https://www.economist.com/economics-brief/2017/08/03/gary-beckers-concept-of-human-capital> (дата обращения: 02 мая 2019 года).
14. [Электронный ресурс]: «У нас осталось примерно 12 лет». — URL: <https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/793063> (дата обращения: 02 мая 2019 года).

© Чепухалина Мария Александровна (mchepuchalina@yandex.ru), Манюшис Альгирдас Юозович (mchepuchalina@yandex.ru).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московский международный университет

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ОПТИМАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ АКТИВОВ В ПОРТФЕЛЕ ЦЕННЫХ БУМАГ НА ОСНОВЕ БЕЗУСЛОВНОГО МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОЖИДАНИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ КИТАЯ

A STUDY ON THE OPTIMUM ALLOCATION STRATEGY OF PORTFOLIO ASSETS BASED ON THE ABSOLUTE EXPECTATIONS OF CHINA'S SECURITIES MARKET

**Shen Yan
Ma Tian
Zhang Xuejun**

Summary. This paper analyses the strategy of realizing optimal portfolio allocation on the basis of absolute mathematical expectations. Scientific Innovation-The first time to use dynamic portfolio strategy to study China's securities market and industry. The conclusion is that unconditional expectation strategy is characterized by less volatility and higher return. Moreover, the out of sample's CAPM alpha is 2.1%, that proves the strategy effectiveness. The results can be used to analyze Russian stock market.

Keywords: Finance, Asset Management, Unconditional Mathematical Expectations, China.

Шэнь Янь

Аспирант, Институт финансов Центрального
Университета Финансов и Экономики, г. Пекин, КНР
sy00181@126.com

Ма Тянь

Аспирант, Институт финансов Центрального
Университета Финансов и Экономики, г. Пекин, КНР
mark8938@163.com

Чжан Сюэцзюнь

К.э.н., м.н.с., Институт промышленной политики
Академии развития электронной информационной
промышленности Китая, г. Пекин
alexrucom@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена анализу стратегии оптимального распределения активов в портфеле ценных бумаг на основе безусловного математического ожидания. Научные новизна статьи — это использование стратегии динамического портфеля для изучения китайского фондового рынка (исследование и анализ отраслевого портфеля, анализ подвыборок с учетом резкого роста и падения китайского фондового рынка с 2014 по 2015 год). В статье сделан вывод о том, что стратегия на основе безусловного ожидания характеризуется меньшей волатильностью и более высокой доходностью как внутри, так и вне выборки, а значение α CAPM при тестировании вне выборки достигло 2,1%, что еще больше подтверждает эффективность стратегии. Это доказывает, что фондовый рынок в Китае сильно поддается действию финансовой ликвидности. Полученные результаты могут быть использованы при анализе российской фондового рынка.

Ключевые слова: финансы, управление активами, безусловное математическое ожидание, Китай.

Введение

С развитием экономики Китая и увеличением доходов населения в последние годы у жителей данной страны проявляются сильные ожидания в отношении добавления стоимости накопленных ими активов. Теперь традиционными целями управления активами в Континентальном Китае в основном является добавление стоимости однородных активов, а конкретные и эффективные требования инвесторов остаются вне поля зрения. В связи с этим, при развитии своих собственных особенностей китайские институты управления активами должны перенимать успешных опыт у других стран. Опыт развитых стран доказал, что распределение активов в портфеле на основе безусловного

математического ожидания не только отвечает требованиям по дополнению стоимости активов, но и учитывает эффективные требования различных групп населения и является передовой системой управления активами в настоящее время.

От традиционного математического ожидания (например, от модели «среднее-дисперсия») динамическая эффективная стратегия на основе безусловного ожидания (Dynamic unconditionally efficient strategies) отличается тем, что она принимает за основу информации о статусе текущего периода и учитывает ожидаемую доходность активов в различных ситуациях (в безусловном математическом ожидании) и на этой основе распределяет активы.

Стратегия оптимального распределения активов в портфеле на основе безусловного математического ожидания впервые использовал Hansen (1987), а Ferson и Siegel (2001) ее еще более расширили. Причем, все они использовали финансовую теорию для построения динамической и безусловной эффективной стратегии на основе условной информации. Bansa, Harvey (2005) и др. изучали эффективность модели «среднее-дисперсия» в условной информации. Ferson, Siegel (2009) и др. создали безусловную многофакторную стратегию минимальной дисперсии. Chiang (2005) изучил безусловную эффективную стратегию на основе эталонного портфеля. По вышеприведенной теоретической модели Alexander (2012) привел результаты эмпирических исследований, которые доказали, что, сравнивая с условно эффективной стратегией, безусловная стратегия обладает такими преимуществами как низкая волатильность и низкая стоимость транзакции[3].

Новизна статьи залучается в следующем: использование впервые стратегии динамического портфеля для изучения китайского фондового рынка, дальнейшее исследование и анализ отраслевого портфеля, анализ подвыборок с учетом резкого роста и падения китайского фондового рынка с 2014 по 2015 год.

Теоретическая модель: стратегия портфеля на основе динамического управления

Доходность стратегии портфеля в момент времени t может быть выражена как:

$$r_t(\theta) = r_{t-1}^f + (R_t - r_{t-1}^f \mathbf{1})' \theta_{t-1} \quad (1)$$

где $\theta_{t-1} = (\theta_{t-1}^1 \dots \theta_{t-1}^N)'$ — N -мерный вектор удельного веса активов портфеля.

Идеальный коэффициент Шарпа для максимизации портфеля:

$$\lambda_* := \sup_{\theta} \frac{E(r_t(\theta)) - v}{\sigma(r_t(\theta))} \quad (2)$$

где v — ожидаемая доходность GMV (Глобальная минимальная дисперсия).

Дальше можно получить точное выражение λ^* :

$$\lambda_*^2 \approx E(H_{t-1}^2), \quad H_{t-1}^2 = (\mu_{t-1} - r_{t-1}^f \mathbf{1})' \Sigma_{t-1}^{-1} (\mu_{t-1} - r_{t-1}^f \mathbf{1}) \quad (3)$$

где $\mu_{t-1} = E_{t-1}(R_t)$,

$\Sigma_{t-1} = E_{t-1}(R_t - \mu_{t-1})(R_t - \mu_{t-1})'$ — условный средний вектор доходности актива и ее дисперсионно-ковариационная матрица.

При использовании факторов для прогнозирования доходности предполагается, что доходность портфелем с одним рискованным активом R_t в следующей линейной модели прогнозирования удовлетворяется:

$$R_t = \mu_0 + B * Z_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Где Z_{t-1} , запаздывающая предикторная переменная, а остаточный член — ε_t .

Вектор условной ожидаемой доходности превращается в $\mu_{t-1} = \mu_0 + B * Z_{t-1}$, условная матрица дисперсии-ковариации $\Sigma_{t-1} = E_{t-1}(\varepsilon_t \varepsilon_t')$, и можно заметить, что матрица дисперсии-ковариации не зависит от Z_{t-1} .

Удельный вес любой динамической и эффективной стратегии, см. формулу (1), можно выразить как:

$$\theta_{t-1} = \frac{w - r_{t-1}^f}{1 + H_{t-1}^2} * \Sigma_{t-1}^{-1} (\mu_{t-1} - r_{t-1}^f \mathbf{1}) \quad (5)$$

Где $w \in \mathbb{R}$ в формуле является константой, зависящей от цели стратегической выгоды, "1" — 1 вектор $1 * N$.

Выбор переменных и описание данных

Автор выбрал пять типов факторов[2], обладающих макро- и микроскопической репрезентативностью: рыночный индекс(МКТ), ежемесячная доходность госдолгов к погашению(TB1M), ежемесячная добавленная стоимость в промышленности(IVA), индекс потребительских ожиданий(CEI) и индекс потребительских цен(CPI), в котором МКТ- способность к самопрогнозированию, генерируемая инерционным движением рынка, TB1M и IVA- состояние макроэкономической операции, CEI — ожидание потребителя об экономическом процветании, CPI — инфляция, а источником данных является база данных Wind.

В качестве данных портфелей автор выбрал два репрезентативных портфеля[1], из которых портфель из однородных активов по индекс CSI 300, а портфель из многообразных активов — пять отраслей FAMA, в котором выбраны отраслевые портфели в Континентальном Китае: Manuf, Medical(Hlth), информация(Hitec), потребление(Cnsmr), и другое. В таблице 1 приведено статистическое описание выборочных данных. Коэффициент всеобщей корреляции данных контролируется ниже 0,3. МКТ в корреляция между факторами и портфелем с одним рискованным активом (индексом рынка) является положительной, это показало то, что в бирже Континентального Китая существует «Моментум-эффект», другие эффекты остались отрицательными, это будет подробно обсуждаться ниже.

Таблица 1. Описание данных

	Индекс рынка	Факторы прогнозирования				
		МКТ	TB1M	CEI	IVA	INF
Среднее значение	0.78%					
Дисперсия	7.6%	7.71%	8.89%	655.1%	451.6%	164.9%
МКТ	0.096376	1				
TB1M	-0.00505	-0.07485	1			
CEI	-0.06837	-0.04119	0.319918	1		
IVA	-0.11928	-0.08012	-0.24439	-0.28537	1	
INF	-0.2148	-0.23479	0.327718	0.055382	0.247192	1

Источник: расчет авторов по данным гос. бюро статистики и Wind,[6][7].

Таблица 2. Предварительный прогноз

	Удельный вес	Оптимизированная стратегия				
		МКТ	TB1M	CEI	IVA	INF
А. Портфель с одним рискованным активом						
Максимум R ²		0.92%	0.002%	0.46%	1.4%	4.6%
Коэф. Шарпа	0.410	0.385	0.186	0.300	0.462	0.798**
Значение p		30.1%	95%	47%	20.1%	2.2%
В. Портфель с множеством рискованных активов						
Максимум R ²		3.80%	0.24%	1.2%	1.0%	3.90%
Коэф. Шарпа	0.482	1.408**	1.153	1.357	1.15	1.223**
Значение p		3.78%	60.1%	23%	28%	3.58%

В т.ч. *,**,***, значительно в пределах уровня 10%,5%,1%.

Источник: расчет авторов по данным гос. бюро статистики и Wind,[6][7].

Время выбирается с учетом создания отдельных данных. Для анализа автор выбрал период с января 2009 г. по июнь 2018 г. При тестировании вне выборки автор выбрал два временного интервала — до (01 2009–01 2014 г.) и после обвалов на биржах.

Эмпирический анализ

1. Предварительный прогноз (ex ante)

Из формулы (3) видно, что коэффициент Шарпа портфеля может быть аппроксимирован до H^2 , так что линейное приближение выполняется в соответствии с формулой (4), и получаются H^2 каждого фактора в пространстве выборок, подробно см. в таблице 2.

1.1. Портфель с одним рискованным активом

Часть А таблицы 2 показывает проявление портфеля с одним рискованным активом (CSI 300), где портфель фиксированного удельного веса используется в качестве эталонного портфеля (портфель согласно оптимальной модели «среднее-дисперсия» при неизменном удельном весе каждого актива в период выборки), портфель IVA и INF- выше эталонного портфеля, портфель

МКТ — немножко ниже, TB1M и CEI- проявляются плохо, это показало, что способность краткосрочной процентной ставки к прогнозированию текущей ситуации на биржевом рынке не является хорошей из-за контроля процентных ставок в Континентального Китая. Из теоретической модели и эмпирических данных можно узнать, чем выше аппроксимация (R^2), тем сильнее проявление портфеля (коэффициент Шарпа), значение p портфеля INF составляет 2.2%, и коэффициент Шарпа больше всех, это значит, что инфляция оказала значительное влияние на рынок акций.

1.2. Портфель с множеством рискованных активов

В части В таблицы 2 приведены характеристики портфеля с множеством рискованных активов. Очевидно, что коэффициент Шарпа с фиксированным весом на 0,482 выше, чем у портфеля с одним рискованным активом. Это говорит о том, что диверсифицированные инвестиции оказывают существенное влияние на повышение прибыли и снижение риска. Эффект пяти типов портфелей предикторов при оптимизационной стратегии выше эталонного портфеля, средний коэффициент Шарпа выше 1, особенно МКТ и INF, достигли соответственно 1.4 и 1.2. А также показана эффективная граница между эта-

Таблица 3. Оценка ex-post

	Оптимизированная стратегия					
	Удельный вес	МКТ	TB1M	CEI	IVA	INF
А. Портфель с одним рискованным активом						
Коэф. Шарпа	0.410	0.370	0.407	0.027	0.428	0.497
Сред. доходность	0.149	0.149	0.157	-	0.147	0.148
Волатильность	0.256	0.282	0.263	-	0.240	0.208
В. Портфель с множеством рискованных активов						
Коэф. Шарпа	0.482	1.207	1.305	1.286	1.250	1.217
Сред. доходность	0.153	0.145	0.153	0.145	0.146	0.148
Волатильность	0.242	0.085	0.086	0.080	0.083	0.087

В т.ч. *, **, ***, значительно в пределах уровня 10%, 5%, 1%.
 Источник: расчет авторов по данным гос. бюро статистики и Wind, [6][7].

Таб.4 Тестирование вне выборки

	Вне выборки 2015–2018					
	Удельный вес	МКТ	TB1M	CEI	IVA	INF
А. Портфель с одним рискованным активом						
Коэф. Шарпа	0.378	-0.105	-1.15	-0.492	0.426	0.384
CAPM Alpha	0.03%	-	-	-	0.4%	0.3%
CAPM Beta	1.01	-	-	-	0.41	0.34
В. Портфель с множеством рискованных активов						
Коэф. Шарпа	0.433	0.453	0.0128	0.172	0.717	0.693
CAPM Alpha	0.7%	1.6%	0.42%	0.9%	2.1%	1.8%
CAPM Beta	1.47	1.038	-0.465	-0.47	0.717	0.693

Источник: расчет авторов по данным гос. бюро статистики и Wind, [6][7].

лонным и оптимальным портфелями. Можно заметить, что после построения динамической стратегии предикторов эффективная граница значительно продвигается вперед и при определенной волатильности выше на 20%, чем эталонный портфель.

1. Оценка ex-post

Доходность портфелей в отношении реального веса учитывается по формуле (5), и принята стратегия минимальной дисперсии. Результаты приведены в таб. 3. В целом, оптимизационный портфель имеет значительный эффект «снижения шока» по сравнению с эталонным портфелем, он снижает волатильность при одновременном обеспечении доходности [4].

2.1. Портфель с одним рискованным активом

Наиболее эффективными стратегиями для портфеля с одним рискованным активом по-прежнему являются IVA и INF. При приобретении прогнозируемой доходности (14.7% и 14.8%), волатильность остается сниженной в определенной степени (например, при обеспечении

прогнозируемой доходности в основном без изменений стратегия INF снизила волатильность на 22%, чем стратегия эталонного портфеля). В то же время при использовании модели CAPM для анализа доходности установлено, что значение β «хорошей» стратегии значительно меньше 1 (не показано в таблице), это проявило значительный эффект «снижения шока» стратегии. В то время значения β «плохих» стратегий (TB1M и CEI) находятся ближе 1, это глубже показало способность прогнозируемой информации к «выбору времени торговли».

2.2. Портфель с множеством рискованных активов

Все виды оптимальных стратегий портфели с множеством рискованных активов показали хорошую способность к «выбору времени торговли». Учитывая эффект снижения и диверсии рисков диверсифицированных инвестиций, стратегия оптимизации может дополнительно уменьшить волатильность портфеля на 20%, и обеспечить ожидаемую доходность портфеля. В то же время значение α в CAPM составляет около 2%. Это показало, что в портфеле есть часть, которая не объясняется индексом биржи.

3. Тестирование вне выборки

Принимая во внимание практическое применение и надежность стратегии, автор провел тестирование вне выборки, подробные результаты приведены в таб. 4. Сначала автор оценивает параметры модели с использованием данных за 2009–2013 годы, затем с помощью выборочного подынтервала 2014–2018 годов выполняет тест приближенной модели вне выборки, и при этом анализирует результаты по прибыли на основе модели CAPM.

3.1. Портфель с одним рискованным активом

В портфеле с одним рискованным активом из-за «обвалов на биржах» несколько портфелей работали плохо, а коэффициент Шарпа «хорошей» стратегии (IVA и INF) просто немножко превысил эталонный портфель, с значениями α 0,4% и 0,3% соответственно, это показало, что портфель с одним рискованным активом имеет более слабое сопротивление при сильной волатильности на рынке.

3.2. Портфель с множеством рискованных активов

Портфель с множеством рискованных активов имеет лучшие результаты оптимизации, чем портфель с одним рискованным активом[5]. Коэффициенты Шарпа IVA и INF составляют соответственно 0,717 и 0,693, приблизительно выше на 50%, чем эталонный портфель,

а значение α CAPM составляет 2,1% и 1,8%, это показало, что в период «обвалов на биржах» портфель с множеством рискованных активов хорошо работает. Также показана совокупная доходность портфеля INF, при этом приведены результаты управления портфелем в сравнении с эталонным портфелем. Стратегия оптимизации обеспечивает более высокую доходность, в то время как портфель имеет более низкую волатильность.

Заключение

В статье устанавливается динамическая эффективная стратегия на основе безусловного ожидания и используются пять предикторов для проведения эмпирических исследований на фондовом рынке в Континентальном Китае, а также предоставляется справка для российских экспертов, изучающих фондовый рынок Китая. Автор обнаружил, что стратегия на основе безусловного ожидания характеризуется меньшей волатильностью и более высокой доходностью как внутри, так и вне выборки, а значение α CAPM при тестировании вне выборки достигло 2,1%, что еще больше подтверждает эффективность стратегии. Фактор инфляции (INF) обладает наилучшей прогностической силой среди всех факторов для фондового рынка, и его коэффициент Шарпа стратегии также является самым высоким, это доказало, что фондовый рынок в Континентальном Китае сильно поддается действию финансовой ликвидности. Мы будем рады, если этот метод также поможет исследованиям нашей коллеги в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Hansen L. P., S. F. Richard. The Role of Conditioning Information in Deducing Testable Restrictions Implied by Dynamic Asset Pricing Models. *Econometrics*, 55, 1987, P. 587–613.
2. Ferson W. E., A. F. Sigel. Testing Portfolio Efficiency with Conditioning Information. *Review of Financial Studies*, 22, 2009, P. 2735–2758.
3. Ferson W. E., A. F. Sigel. Stochastic Discount Factor Bounds with Conditional Information. *Review of Financial Studies*, 16, 2003, P. 567–595.
4. Bansal R., C. Harvey. Dynamic Trading Strategies and Portfolio Choice. Working Paper, Duke University, 2005.
5. Chiang E. Modern Portfolio Management with Conditioning Information. Working Paper, Boston College, 2005.
6. Государственное бюро статистики КНР, <http://www.stats.gov.cn/>.
7. Данные WIND, <https://www.wind.com.cn/>.

© Шэнь Янь (sy00181@126.com),

Ма Тянь (mark8938@163.com), Чжан Сюэцзюнь (alexrucm@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРИЗНАКИ ПОНЯТИЯ «ФОРМА ПРОИЗВЕДЕНИЯ» (ФОРМА ИЗЛОЖЕНИЯ МЫСЛИ)

Витко Вячеслав Станиславович

К.ю.н., рук. юридической службы, АО «АйТи»

Vvitko@it.ru

THE BASIS OF DEFINITION OF THE "FORM OF THE WORK" (THE FORM OF THOUGHT PRESENTATION)

V. Vitko

Summary. The author analyzes the existing legal literature views on the concept of the form of the work. Based on the selected legal features, formulates its own idea of the content of this concept, offers its definition.

Keywords: thought, person, subjective form of expression of thought, objective form, the author, work, subject to copyright.

Аннотация. Автор анализирует существующие в юридической литературе взгляды на понятие формы произведения. Основываясь на выделенных правовых признаках, формулирует собственное представление о содержании этого понятия, предлагает его определение.

Ключевые слова: мысль, человек, субъективная форма изложения мысли, объективная форма, автор, произведение, объект авторского права.

Раздел VII части четвертой ГК РФ не содержит понятия «форма произведения». По нашему убеждению, авторское право, помимо понятия «объективная форма» (п. 3 ст. 1259 ГК РФ), должно содержать понятие формы произведения, точнее, формы изложения мысли (идеи, чувства), представление о которой мы изложим в настоящей статье. Не может быть сомнений в необходимости ясного понимания того, что скрывается в авторском праве под термином «форма произведения».

Начнем с того, что цель творчества — это желание поделиться с другими мыслями, чувства, идеями. Творчество, например, сочинителя состоит в том, чтобы найти для изложения мысли (чувства) сочетание предложений в надежде создать собственный (индивидуальный) образ (словесную форму) этой мысли [1, с. 12–25], поэтому не вполне верно понимать под творческой деятельностью интеллектуальную деятельность автора по подбору и взаимному расположению звуков, цветов, форм, движений или понятий, основывающуюся на его представлениях об объективной реальности [2, с. 56].

Кажется, невозможно сомневаться в том, что дело творца — «придать личную форму безличной идеи» [3, с. 106]. При этом идея (главная мысль) должна быть изложена теми или иными абстрактными знаками (словами, линиями, красками и т.д.), понятными человеку, образующими в воображении творца субъективную идеальную форму изложения мысли, которая, при известных условиях, подлежит охране авторским правом.

Такую позицию занимает Э.П. Гаврилов, утверждая следующее: «Что же тогда охраняется авторским правом

в произведении? Отвечаю: *охраняется* форма выражения этих идей, то есть *форма произведения*» [4, с. 10]. Важным в этом мнении является указание об охране формы изложения мысли, а не самой по себе мысли, как считают некоторые авторы [5, с. 83].

В цивилистической доктрине признается несомненным, что субъективная форма мысли (форма произведения) является идеальным, неосязаемым объектом. Но что представляет собой эта форма изложения мысли?

Так, Б.С. Антимонов и Е.А. Флейшиц высказали положение, что авторское право «охраняет продукты *творчества*, выраженные в объективной форме мысли автора. В литературном произведении эти мысли выражены в определенной словесной форме. Авторское право на музыкальное произведение охраняет сочетание, которое автор дал для выражения своих мыслей определенным звукам. В авторском праве на произведение изобразительного искусства охраняются мысли, переживания автора, выраженные при помощи красок в картине, при помощи материала, из которого выполнена скульптура, и т.д.» [6, с. 440–441].

Мы вполне разделяем эту точку зрения, с той необходимой поправкой, что мысли (замысел) скульптора выражаются, все-таки, не материалом, а определенной совокупностью абстрактных геометрических фигур. Материал служит лишь закреплению идеальной формы, объясняющей замысел творца, в объективной действительности.

Из этого положения следует, что изложение, объяснение мысли осуществляется определенными знаками

(словами, звуками, красками и т.д.), которые образуют в воображении человека идеальный образ — субъективную форму мысли, посредством которой излагаемые мысли могут быть усвоены (поняты) другими людьми. Как писал В.Я. Ионас, в литературе слово — есть средство выражения образа, в других видах искусства для этой цели используются краски, звуки и др. [7, с. 7].

Почему мы говорим, что форма произведения есть идеальный, неосязаемый объект? Потому, что как мысли есть явления духовной жизни, так и абстрактные знаки мыслей, к примеру, слова, также бестелесны, то и форма, образуемая ими не может быть иной как бестелесной, т.е. невещественной (словарь Даля).

В литературе высказывается мнение, что «ввиду того что произведение непременно должно иметь форму, позволяющую третьим лицам воспринимать его, оно не может быть идеальным объектом, поскольку в таком случае мы должны постулировать охрану произведений в субъективной (невещественной) форме...» [8, с. 30].

С этим рассуждением нельзя согласиться. Как справедливо отмечал Я.А. Канторович, «объект ее (литературной собственности — *В.В.*) не есть телесная вещь, так как в ней дело идет не об отпечатанной бумаге, но о содержащихся в книгах мыслях, лишенных тела, а потому неосязаемых... У нее нет характеристических признаков собственности, ибо на идею невозможно наложить какую-либо печать господства; идеи незримы и не подлежат внешнему обладанию. Она не может состоять в исключительном пользовании, так как мысли, будучи раз обнародованы, выходят их сферы частного господства автора и становятся общим достоянием, как воздух и вода» [9, с. 31].

Таким образом, создание формы изложения мысли происходит в мире невидимом: в духовно — нравственном мире человека и поэтому она является по своей природе идеальной (нематериальной).

Обратим внимание на воззрение П.Ж. Прудона, согласно которому «всякое произведение автора заключает в себе более или менее развитую мысль, которая имеет свое собственное существование, независимо от печатной книги, рукописи и даже слова. Речь, в которую облекается эта мысль, бумага и буквы, с помощью которых эта речь, сначала придуманная, потом сказанная, становится видимой для глаза, вовсе не дети этой мысли, не плоды ее, а только *способы ее проявления*» [3, с. 17].

Как видно, ученый вполне был убежден, что речь, как одна из видов формы (словесной), является способом изложения мысли. Но вот что наиболее интересно

в суждении П.Ж. Прудона: из слов — «речь, сначала придуманная, потом сказанная, становится видимой для глаза», следует, что форма мысли первоначально создается в воображении человека, и лишь потом подлежит овеществлению в реальном мире.

Здесь нам вспоминается А.В. Панкевич, который различал создание субъективной формы и воплощение этой формы в материальном носителе: «Труд, потраченный на воплощение формы, который делает ее способной к сохранению, к поступлению в гражданский оборот и к пользованию, ничтожен в сравнении с тем, который употреблен на создание самой формы» [10, с. 12].

Таким образом, мысль (идея, чувство) выражается человеком посредством понимаемых другими людьми (видимых, слышимых, ощущаемых и т.д.) идеальных (абстрактных) знаков (слов, звуков, движений, поз, линий, красок и т.п.), образующих в совокупности определенную субъективную идеальную форму, которую мы называем *формой изложения мысли (чувства)*. На наш взгляд, это понятие, в отличие от применяемого многими исследователями понятия «форма произведения», более точно раскрывает сущность творческой деятельности человека.

В доктрине представлен оправданный подход, согласно которому, юридически значимыми элементами, образующими форму произведения являются элементы внутренней формы — образы, и элементы внешней формы — язык произведения [11, с. 46].

Мы соглашаемся с тем, что субъективную форму изложения мысли (форму произведения) образует определенный язык (лексикон): слово в литературе, звук в музыке, цвета в живописи и т.д. То есть, слово, звук, цвета, движение, поза, мимика — это все способы (средства) выражения мысли (чувства), которые может распознать человек органами чувств, поэтому из этих идеальных знаков только и может состоять субъективная форма изложения мысли.

Но при это едва ли убедительно выдвигаемое ученым положение, что элементами формы произведений являются художественные образы. Художественный образ представляет собой результат обобщенного представления какой-либо идеи (чувства). Так, образ помещика Плюшкина, созданный Н.В. Гоголем в поэме «Мертвые души», раскрывается, к примеру, следующими характеристиками:

Плюшкин богат, но живет как нищий: «...восемьсот душ имеет, а живет и обедает хуже моего пастуха!...» (Собакевич о Плюшкине); «...такой халат, на который глядеть не только было совестно, но даже стыдно...»;

Плюшкин — скряга, очень скупой человек: «... Такой скряга, какого вообразить трудно...».

Из сказанного ясно видно, что сам по себе образ Плюшкина — как обобщенное представление скупости, раскрывается совокупностью словосочетаний и предложений, образующих словесную форму произведения. Также трудно согласиться с тем, что форму произведения могут составить художественные средства выразительности, материалы, техники работы с материалом [12, с. 137].

Рассуждая о форме изложения мысли, нельзя оставить без внимания разъяснение, содержащееся в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 23 апреля 2019 г. № 10 «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» (далее — постановление Пленума № 10) о том, что «творческий характер создания произведения не зависит от того, создано ли произведение автором собственноручно или с использованием технических средств».

Произведение создается умственным творческим трудом и, как следствие, представляет собой нематериальный, неосязаемый объект, и по этой причине оно не может быть создано, в частности, собственноручно. Поэтому словосочетание «создано ли произведение автором собственноручно или с использованием технических средств», следовало бы заменить на следующее: «закреплено ли произведение в материальном носителе автором или по его поручению другим лицом, собственноручно или с использованием технических средств». В таком случае более ясной становится высказанная правильная мысль о том, что творчество заключается в создании той или иной идеальной формы для изложения мысли, а не в выборе материальных средств для ее закрепления в материальном носителе.

Следует подчеркнуть, что знаки, которыми человек излагает мысль, объясняет чувство, не могут быть произвольными, под которыми ничто не подразумевается, они должны определенно пониматься другими лицами.

Так, к примеру, вкус еды не может составить понятный всем язык (лексикон) для изложения чувства. Известно, что в 2018 г. была сделана попытка признать вкус соуса объектом авторского права. Однако, Европейский суд отказал в иске, указав на то, что вкус нельзя описать объективно, поскольку зависит от субъективных факторов, и тем самым невозможна объективная идентификация вкуса пищевых продуктов, позволяющая отличать его от вкуса иных подобных продуктов.

Как видно, причиной отказа явилось то обстоятельство, что один и тот же вкус еды может вызвать у разных

лиц разные чувства (ощущения), и поэтому различные вкусы пищи не могут быть абстрактными знаками, которыми человек мог бы определенно выразить какое-то свое чувство.

Таким образом, посредством различных вкусов пищи возможно создать объективную (внешнюю) форму, воспринимаемую другими людьми, но невозможно той или иной совокупностью разнообразных вкусов ясно объяснить определенное чувство другим лицам.

Итак, исходя из вышесказанного, следует заключить, что признаками формы изложения мысли (формы произведения) являются: 1) создание умственным трудом человека, 2) идеальный (воображаемый, невещественный) характер, 3) изложение (объяснение) определённой мысли (чувства).

Основываясь на этих признаках, предложим следующую дефиницию *формы изложения мысли (чувства)* — это воображаемая совокупность воспринимаемых (видимых, слышимых, ощущаемых и т.д.) людьми идеальных знаков (слов, звуков, линий, цвета, движений, поз и т.д.), создаваемая умственным трудом человека, которой излагается (объясняется) определенная мысль (чувство, идея).

Эта идеальная субъективная форма изложения мысли, созданная умственным трудом и существующая еще только в воображении человека, не является объектом авторского права. Как заметил А.Г. Матвеев, «произведение как идеальный объект может существовать в сознании автора без внешнего выражения» [13, с. 166]. К примеру, определенная совокупность словосочетаний и предложений до тех пор находится в голове писателя, пока он не решит, что идея вполне ими выражена. В таком случае форма идеи найдена, но произведение, в смысле ст. 1259 ГК РФ, еще не создано. Так, Б.С. Антимонов и Е.А. Флейшиц, также находили, что «произведение, существующее только субъективно, в голове автора, не признается авторским правом за объект» [6, с. 353], для этого оно должно стать частью действительного мира — «опредмеченной творческой активностью человека» (Е.А. Флейшиц). Я.А. Канторович, полемизируя с С.А. Белячкиным, указывал на очевидность того, что «без конкретной формы нет объекта авторского права» [9, с. 114].

Таким образом, необходимо отчетливо различать воображаемую субъективную форму, объясняющую определенную мысль, в создании которой предполагается творчество, и последующее выражение этой формы в действительный мир, требующее уже не творчества, но ремесла: либо в материальном носителе, либо непосредственно чувствам других лиц (публике), чем

достигается обособление формы изложения мысли в объективный мир и признание ее законом объектом авторского права.

Здесь на память приходят слова В. Г. Белинского о том, что изображаемые поэтом на бумаге лица «прежде всего изобразились у него в фантазии, и изобразились во всей полноте своей и целости... Положить их на бумагу — для него уже акт второстепенный, почти механический труд» [14, с. 163]. Кажется очевидным, что в отсутствии формы изложения мысли невозможно говорить об объективизации. Но, все же, напомним рассказ Саши Черного «Элегическая сатира в прозе», в котором рассказывается забавный случай, приключившийся с маститым писателем. Сочинитель случайно послал в журнал чистый лист бумаги со своей подписью, по выходу журнала читатели были чрезвычайно изумлены, когда между рассказом «Из быта московских архиереев» и статьей «Нефтяная Панама» обнаружили пустую страницу, внизу которой жирным шрифтом было напечатано: «Кирилл Такой-то» [15, с. 100].

Скажем более: отказ от признания создания вначале идеальной формы, которой излагается мысль, приводит некоторых исследователей к выводу о закреплении самой мысли (чувства) в материальном носителе. Так, Я. А. Гончарова пишет, что до тех пор пока *мысли* авторов аудиовизуального произведения не получают свое *выражение на материальном носителе* (магнитная лента и т.п.), они не являются охраноспособными с точки зрения авторского права [16, с. 28] (курсив мой — В.В.). Кажется, что здесь досадная ошибка, ведь трудно вообразить, как можно саму по себе мысль выразить в материальном носителе. Но если даже это вдруг кому-то удастся, то авторским правом, что известно всему свету, эта «зафиксированная» мысль охраняться не будет. Кроме того — в чем, в таком случае, должно состоять творчество автора? Разве только в искусном закреплении мысли в вещи? Не лишним, думаем, будет напомнить положение о том, что «авторская деятельность может выразиться в самой форме или способе передачи чужих или общеизвестных мыслей» [9, с. 120].

В доктрине авторского права никто серьезно не сомневается в том, что мысль, творчески изложенная человеком в той или иной форме, в случае выражения этой формы в объективный мир, составляет собой охраноспособный результат (произведение). И, кажется, нет нужды доказывать, что «ценность произведения заключается в тех мыслях, идеях, образах, которые в нем изложены или раскрыты» [17, с. 10].

Однако, в научной литературе, при рассмотрении вопроса о том, чем научное произведение, с точки зре-

ния авторского права, отличается от литературного, высказывается мнение, что различие состоит в том, что «основная ценность научного произведения состоит в мыслях (концепциях, теориях), которые излагает исследователь [18, с. 22].

Это мнение, нам наш взгляд, небесспорное: разве ценность художественного произведения не также определяется содержащейся в нем идеей? Напомним известные слова В. Г. Белинского: «Только *содержание*, а не язык, не слог может спасти от забвения писателя, несмотря на изменение языка, нравов, и понятий в обществе» [19, с. 261].

По этой причине, точнее бы, и с этим можно было бы согласиться, сказать, что особенность научного произведения состоит в изложении *новой* мысли или *нового обоснования* (критики) известной мысли, что составляет собой новое знание.

В одной из работ, рассматривая характер деятельности искусственного интеллекта, мы пришли к выводу, который, полагаем, справедлив и в отношении деятельности человека: если в результате интеллектуальной деятельности отсутствует 1) идея, подлежащая осмыслению, 2) творческое (самостоятельное) ее изложение, то такие результаты не могут быть признаны с позиции *de lege lata* объектами авторского права, которым предоставляется правовая охрана [20, с. 5–22].

По нашему убеждению, творец всегда излагает (объясняет) в своем произведении определенную идею, что составляет первоочередной необходимый признак произведения. Так, в качестве примера, в одной из моих работ, были приведены *палиндромные одностроки*, считающиеся вершинами русской палиндромии: «я иду с мечем судия» (Г. Державин), «а роза упала на лапу Азора» (А. Фет), «Аргентина манит негра» (М. Булгаков), которые нельзя признать произведениями, поскольку никакой определенной мысли их авторы не излагают, хотя нельзя не видеть в этих сконструированных фразах изысканного творчества [20, с. 12].

Завершая анализ понятия формы изложения мысли, отметим, что одна и та же мысль (чувство) может быть изложена различными способами (абстрактными знаками). К примеру, британский живописец Уильям Тёрнер писал стихи на темы своих картин, т.е. выражал одну и ту же мысль в различной форме — словесной и изобразительной. Некоторые исследователи полагают, что поэма «Катерина» (1838 г.) и картина «Катерина» (1842 г.), созданы Т. Г. Шевченко по одному и тому же сюжету и являются самостоятельными произведениями литературы и живописи. Другой известный пример: в США уже 11 год журнал Science и AAAS (Американская ассоциа-

ция развития науки) проводит конкурс Dance Your Ph. D по объяснению учеными основной мысли диссертации посредством движений, т.е. в танцевальной (хореографической) форме.

Подводя итог исследованию вопроса о сущности формы произведения, считаем возможным предложить определение этого понятия: субъективная формы изложения мысли (форма произведения) — это определенная совокупность воспринимаемых (видимых, слышимых, ощущаемых и т.д.) другими людьми абстрактных (идеальных) знаков (слов, звуков, линий, красок, движений, поз и т.д.), создаваемая умственным трудом человека, которыми излагается (объясняется) определенная мысль (чувство, идея).

Другой вывод состоит в том, что именно в создании субъективной формы, объясняющей определенную мысль (чувство), может заключаться творчество автора, и поэтому форма изложения мысли, как результат творческого умственного труда по изъяснению мыслей и чувств, в случае ее выражения в действительный мир, подлежит охране авторским правом [21, с. 29–38; 22, с. 5–20; 20, с. 5–22; 23, с. 2–9].

Подчеркнем, что представленные в работе результаты основываются на учении И.Г. Фихте, главная мысль которого заключается в охране авторским правом *индивидуального* в произведении, а также тезиса И. Колера, полученного в развитие этого положения, что охране подлежат результаты творческой умственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Витко В.О признаках произведения // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2016. № 12.
2. Кобыляцкий Д. А. Правовая охрана произведений в сети Интернет: Дис. . . . канд. юрид. наук. Ростов-на-Дону. 2015.
3. Прудон П. Ж. Литературные майораты. Петербург. Изд. Жиркевича и Зубарева. 1865.
4. Гаврилов Э. П. Авторское право и «диссертационное право» // Патенты и лицензии. Интеллектуальные права. 2018. № 12.
5. Гульбин Ю. Т. Интеллектуальные права на результаты интеллектуальной деятельности. Издательство «Юрсервитум». М., 2014.
6. Антимонов Б.С., Флейшиц Е. А. Авторское право // Избранные труды по гражданскому праву. В 2 т. Т. 1. М., Статут. 2015.
7. Ионас В. Я. Произведение творчества в системе советского гражданского права: Автореф. дис. . . . докт. юрид. наук. М., 1966.
8. Милицын А. Объект авторского права: понятие и признаки // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2003. № 4.
9. Канторович Я. А. Авторское право на литературные, музыкальные, художественные и фотографические произведения. Второе издание. Петроград. 1916.
10. Панкевич А. В. Объект авторского права. Одесса. 1878.
11. Ионас В. Я. Произведения творчества в гражданском праве. М., Юридическая литература. 1972.
12. Видьма В. В. Особенности договоров о распоряжении исключительными авторскими правами: Дис. . . . канд. юрид. наук. Новосибирск. 2016.
13. Матвеев А. Г. Интеллектуальные права на произведения науки, литературы и искусства: учеб. пособие / А. Г. Матвеев; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь. 2015.
14. Белинский В.Г. «Горе от ума». Комедия в 4-х действиях, в стихах. Сочинение А. С. Грибоедова // А. С. Грибоедов в русской критике. Сборник статей. М., Гос. изд-во худ. лит-ры. 1958.
15. Черный Саша. Собрание сочинений: в 5 т. Т. 3: Сумбур-трава. 1904–1932. Сатира в прозе. Бумеранг. Солдатские сказки. Статьи и памфлеты. О литературе / Сост., подгот. текста и коммент. А. С. Иванова. М., Эллис Лак. 1996.
16. Гончарова Я. А. Проблемы реализации и защиты интеллектуальных прав на аудиовизуальные произведения в сети Интернет: Дис. . . . канд. юрид. наук. М., 2018.
17. Камышев В. Г. Права авторов литературных произведений. «Юридическая литература». М., 1972.
18. Салицкая Е. А. Правовая охрана интеллектуальных прав на научно-исследовательские результаты: Дис. . . . канд. юрид. наук. М., 2018.
19. Белинский В. Г. Избранные философские сочинения. Гос.-ое изд. политической литературы. 1948. Т. 2.
20. Витко В. Анализ научных представлений об авторе и правах на результаты деятельности искусственного интеллекта. Часть II // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2019. № 3.
21. Витко В.С. О творческом вкладе фотографа в создание фотографических произведений // Хозяйство и право. 2019. № 8.
22. Витко В. Анализ научных представлений об авторе и правах на результаты деятельности искусственного интеллекта. Часть I // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2019. № 2.
23. Витко В. С. Вопросы авторского права в постановлении пленума Верховного суда РФ от 23 апреля 2019 г. № 10 // Патенты и лицензии. Интеллектуальные права. 2019. № 6.

© Витко Вячеслав Станиславович (Vvitko@it.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

РОЛЬ АРБИТРАЖНЫХ СУДОВ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНТРОЛЯ И ОКАЗАНИИ СОДЕЙСТВИЯ ТРЕТЕЙСКИМ СУДАМ

THE ROLE OF ARBITRATION COURTS IN MONITORING AND FACILITATING ARBITRATION

N. Voronkov

Summary. In this article, an arbitration court means a sole judge or a council of arbitrators who consider disputed issues of a civil law nature that arise in the course of entrepreneurial or other economic activity. In Russia, arbitration institutions (arbitration courts) are created with non-profit organizations that have received the right to carry out their functions, but they are not state. The enforcement of the decision of the arbitration court occurs after the arbitral tribunal recognizes this decision and takes measures to enforce it; The arbitral tribunal is not entitled to take measures to secure the claim in question. A statement about the adoption of such measures must be addressed to the arbitration court. The arbitration courts monitor the legality of the content of judicial acts handed down as part of the arbitration proceedings and assist in obtaining evidence in the case and enforcing judicial acts.

Keywords: arbitration, arbitration institution, arbitration court, enforcement of an arbitrator's decision, annulment of an arbitrator's decision, issuance of a writ of execution, legality, assistance, control.

Воронков Николай Денисович

*МГИМО МИД России
Voronkov_nd@list.ru*

Аннотация. В настоящей статье под третейским судом понимается единоличный судья или коллегия арбитров, которые рассматривают спорные вопросы гражданско-правового характера, возникающие при осуществлении предпринимательской или другой экономической деятельности. В России арбитражные учреждения (третейские суды) создаются при некоммерческих организациях, получивших право осуществлять свои функции, но они не являются государственными. Принудительное исполнение решения третейского суда происходит после того, как арбитражный суд признает это решение и примет меры к его принудительному исполнению; третейский суд не вправе сам принимать меры по обеспечению рассматриваемого иска. С заявлением о принятии таких мер необходимо обращаться в арбитражный суд. Арбитражные суды осуществляют контроль законности содержания судебных актов, вынесенных в рамках третейского разбирательства, и оказывают содействие в получении доказательств по делу и принудительному исполнению судебных актов.

Ключевые слова: третейское разбирательство, арбитражное учреждение, арбитражный суд, исполнение решения арбитра, отмена решения арбитра, выдача исполнительного листа, законность, содействие, контроль.

В настоящее время арбитражные суды выступают в качестве органа судебной системы, уполномоченного на осуществление контроля за внутренним третейским разбирательством и международным коммерческим арбитражем. Третейский суд — это широко известная и зарекомендовавшая себя форма разрешения споров по гражданским делам.

В 2016 году ФЗ о третейских судах изменили законом об арбитраже.[2] Третейское разбирательство — это альтернатива рассмотрению спора в государственном суде. Понятие «третейский суд» тоже сохранилось, но в терминологии нового закона оно означает единоличного арбитра или коллегия арбитров, то есть непосредственно третейских судей, которые рассматривают спор. В свою очередь, «арбитражным учреждением» (арбитражным центром) стало называться подразделение некоммерческой организации, которое выполняет функции по администрированию арбитража, то есть организационное обеспечение арбитража (ведение делопроизводства, организация сбора и распределение арбитражных сборов, назначение и отвод арбитров и так далее).

По новому закону арбитражные учреждения могут создаваться только при некоммерческих организациях. Прежний упрощенный уведомительный порядок создания был заменен на разрешительный. С 1 ноября 2017 года осуществление функций арбитражного учреждения возможно лишь на основании специального права, предоставляемого органом государственной власти. Для получения такого права некоммерческой организации необходимо соблюсти высокие требования к рекомендованному списку арбитров, а также пройти проверку по таким критериям как репутация, масштаб и характер деятельности. Третейская процедура — это альтернативный способ рассмотрения споров. Дело рассматривают негосударственные судьи. До проведения реформы в Российской судебной системе в отношении третейских судов, в год третейские суды рассматривали около 10 тысяч дел. А через государственные суды ежегодно проходят миллионы дел.

Новеллы законодательства также направлены на совершенствование третейского судопроизводства, формирование единых требований к институту третейского

суда, в том числе, квалификационных требований к арбитрам.

Контрагенты обращаются не в арбитражный суд, а к экспертам в данной области споров. Решение такого суда обладает законной силой, по нему можно инициировать исполнительные процедуры. Чтобы использовать данную схему разрешения конфликтов, стороны должны включить условие об этом в текст договора. Однако далеко не все споры закон разрешает рассматривать в рамках третейского разбирательства. Решение арбитражным учреждениям выдает Минюст (ч. 1 и 4 ст. 44 закона № 382). Раньше этим занималось Правительство. Иностранное арбитражное учреждение обязано открывать свое обособленное подразделение или регистрировать юридическое лицо на территории РФ только для администрирования внутренних споров (п. 5 ч. 6.2 ст. 44 закона № 382). Работа ПДАУ и отношения, которые она затрагивает, не подпадают по регулирование антимонопольного законодательства (ч. 1.1 ст. 44 закона № 382). Появились ограничения для арбитражей *ad hoc* (ч. 20 ст. 44 закона № 382). При определенных условиях споры, связанные с законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ, можно рассматривать по процедуре третейского разбирательства (ч. 10 ст. 45 закона № 382). Кроме того, расширили возможности для включения арбитражной оговорки в корпоративное соглашение.[1]

В результате реформы третейских судов существенно изменены правила их создания и деятельности: установлен разрешительный порядок образования постоянно действующих арбитражных учреждений, введен институт содействия третейским судам, определен правовой статус арбитража *ad hoc*, предусмотрена возможность передачи корпоративных споров на рассмотрение третейского суда и иные. Указанные нововведения уже заработали на практике. Как следствие, их важно учитывать, в том числе при формулировании условий арбитражных соглашений (арбитражных оговорок).

Основные задачи постоянно действующих арбитражных учреждений – это администрирование арбитража в соответствии с новым законодательством, а также популяризация арбитража как такового на национальном уровне и повышение репутации ПДАУ в России и за ее пределами.

Деятельность российских третейских судов регулируется на трех уровнях: общеевропейский третейский суд; федеральный третейский суд; местный третейский суд. Отметим основополагающие черты третейского суда: частноправовая природа; соглашение сторон как основа компетенции; наличие юридической обязанности исполнить решение третейского суда, возникающей

не в силу прямого указания в законе, а в силу третейского соглашения. Третейский суд принимает два вида решений: решения по существу спора; решения по процессуальным вопросам.

Решение третейского суда по существу — это окончательное решение по спору. В нем разрешают все вопросы, передаваемые на рассмотрение суда.

Решение третейского суда по процессуальным вопросам — это акт, который не разрешает спор по существу, но отвечает на следующие вопросы: как распределяются расходы, связанные с разрешением спора в третейском суде; следует ли применять обеспечительные меры.

Когда дело рассматривают несколько третейских судей, то решение по существу спора принимают большинством голосов. Если такой возможности нет, то принятие решения возлагают на председателя состава третейского суда.

Если кто-то из третейских судей не согласен с принятым решением, он вправе высказать свое особое мнение.

При этом он обязан подписать решение, принятое большинством судей. Особое мнение прилагают к этому решению. Такие правила действуют в российском третейском суде.

При заключении договоров все больше внимания уделяется обсуждению и составлению арбитражных соглашений. Например, одним из сигналов такой заинтересованности стали запросы от бизнес сообщества на создание отраслевых правил арбитража в тех сферах, где особенно важно наличие у арбитров специфических знаний и экспертизы.

Третейские суды могут рассматривать споры: между российскими компаниями (предпринимателями); между российскими и иностранными компаниями (предпринимателями).

Третейская (арбитражная) оговорка — это соглашение по поводу споров, которые могут возникнуть в будущем. Ее включают в текст основного договора.

Бывают случаи, когда оговорка содержит такие дефекты, как неясность, неполнота, неопределенность и т.п. Третейский суд не признает подобные оговорки в качестве соглашения о рассмотрении спора в третейском суде. В свою очередь арбитражный суд может отказать в исполнении решения третейского суда, так как посчитает, что третейское соглашение не заключено. Поэтому всегда необходимо полно, ясно и четко фор-

мулировать свое желание рассматривать возникающие споры в третейском суде.

Решение третейского суда должно соответствовать определенным требованиям.

В частности, к решениям международного коммерческого арбитража предъявляются следующие требования: оно должно быть вынесено в письменной форме; в решении должны быть указаны его дата и место разбирательства; оно должно быть подписано единоличным арбитром или арбитрами. При коллегиальном арбитражном разбирательстве достаточно наличия подписей большинства судей. При этом должны быть указаны причины отсутствия подписей других судей; в арбитражном решении должны быть указаны мотивы, по которым оно принято; оно должно содержать вывод об удовлетворении или отклонении исковых требований; в решении должна быть указана сумма арбитражного сбора; в нем должны быть распределены расходы по делу.

Остальные требования к решению международного коммерческого арбитража стороны могут согласовать сами. В современном обществе часто возникает проблема оперативного взыскания задолженностей по международным контрактам. Третейское судопроизводство значительно упрощает данную процедуру. Гласность арбитражного разбирательства может причинить ущерб компании, если коммерческая тайна или другая информация, не подлежащая разглашению, станет известна в процессе разбирательства другим лицам.

По общему правилу для того, чтобы оспорить решение третейского суда, необходимо обратиться в государственный суд. Данное правило не действует, при наличии в третейском соглашении положения о том, что решение третейского суда неоспоримо и является для сторон окончательным. Сторона, посчитавшая себя ущемленной, вправе обратиться в государственный суд и обосновать свое заявление об отмене третейского решения, лишь наличием процессуальных нарушений или требований закона, установленных арбитражным процессуальным законодательством (ст. 233 АПК РФ).

Если решение третейского суда не исполняется добровольно, для того чтобы сторона, которая выиграла дело, получила исполнение, она должна будет пойти в государственный суд и получить исполнительный лист на принудительное исполнение решения третейского суда. Вторая сторона, которая является должником, может в рамках заявления о выдаче исполнительного листа, приводя те же аргументы, которые она приводила бы, если бы хотела отменить решение, оспаривать выдачу исполнительного листа, при этом, Арбитражный процессуальный, и Гражданский процессуальный

кодексы основания для такого оспаривания признают идентичными тем, по которым можно отменить решение третейского суда. Об этом говорит сложившаяся на сегодняшний день судебная практика. [5]

Закон для ускорения процесса получения доказательств предусматривает возможность направления третейским судом запроса о содействии в истребовании доказательств. Реализация рассматриваемого инструмента как разновидность истребования доказательств представляет собой экстраординарный способ получения сведений о фактах, имеющих значение для правильного рассмотрения дела, а потому требует грамотного и исчерпывающего обоснования.

В противном случае государственный суд просто откажет в удовлетворении запроса о содействии на том основании, что таким образом нарушается один из основных принципов судопроизводства — принцип самостоятельности. Таким образом, стороне, заинтересованной в получении сведений о фактах, необходимо предоставить суду документы, подтверждающие невозможность получения доказательства самостоятельно, и обозначить причины, способствующие этому. При удовлетворении запроса о содействии государственный суд, как и в случае с истребованием доказательств, выносит определение, в котором устанавливает срок и порядок предоставления доказательств.

Государственные суды вправе исполнять далеко не все запросы третейских судов, а только те, что отвечают установленным требованиям и являются обоснованными. В связи с этим важно учитывать некоторые правила, которые заключаются в следующем: запрос должен исходить от третейского суда с местом арбитража на территории Российской Федерации; запрос должен быть адресован суду, на территории которого находится доказательство; в запросе должно быть указано обстоятельство, подлежащее выяснению, а также доказательство, с помощью которого можно установить данное обстоятельство, место его нахождения; запрос должен быть направлен на получение письменных доказательств, вещественных доказательств и иных документов и материалов; исполнение запроса не противоречит требованиям действующего законодательства.

Несоблюдение указанных требований повлечет за собой отказ в исполнении запроса и, как следствие, с высокой долей вероятности невозможность доказать те или иные обстоятельства. Запрос исходит от третейского суда с местом арбитража на территории РФ. С запросом об оказании содействия в получении доказательств, исходя из толкования ст. 63.1 ГПК РФ и ст. 74.1 АПК РФ, могут обратиться только коммерческие арбитражи, осу-

ществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации.

Помощь же третейским судам, функционирующим за рубежом и, соответственно, разрешающим споры также за рубежом, содействие оказывается отечественными государственными судами в том случае, если это предусмотрено международными договорами и соглашениями. Использование в договорах арбитражных соглашений и соглашений о выборе форм государственных судов становится в сделках по российскому праву инструментом правовой защиты, который позволяет сторонам более эффективно в договорных конструкциях себя защищать.

Каждая сделка по-своему уникальна, и потребности в судебной защите могут довольно существенно отличаться в каждом конкретном случае. И если участники оборота будут об этом помнить изначально и учитывать это в договорах, то получают некий уровень защищенности при осуществлении сделок и возможность эффективно защищать свои интересы в рамках российского права. Подчинение российскому праву комплексных договоров требует анализа всего цикла регулируемых правоотношений. В положениях договора должны быть прописаны не только установление и «фиксация» фактов, но и толкование фактов и терминов и процедура выбора формы разрешения спора.

При подаче заявления в арбитражный суд о выдаче исполнительного листа на исполнение решения третейского суда необходимо указать: наименование суда, его состав, наименование сторон, между которыми возник спор, их адрес или местонахождение. Как дополнительные сведения указываются номера телефонов, факсов, адреса электронной почты.

К заявлению прикладываются следующие документы: квитанция об уплате государственной пошлины, подлинное третейское решение или заверенная копия, т.к. оригинал решения остается в материалах дела.

В случае, если сроки подачи заявления в суд по какой-либо причине будут пропущены, надо указать причины. Только при наличии уважительных причин суд потом восстановит срок на подачу заявления.

В нижеприведенной подборке судебных решений видно, на основании чего суды отменяют решения третейских арбитров. Два случая касаются материальных оснований отмены, еще два — процессуальных. Дело о соразмерности ответственности нарушенному праву. Позиция должника: спорное решение содержит вопросы, выходящие за пределы третейского соглашения, поскольку касается лица, не привлеченного к участию

в деле. Взысканный с должника штраф в десятки раз превышает нарушенное обязательство.

Позиция суда: судом нарушен основополагающий принцип — принцип соразмерности гражданско-правовой ответственности, которая призвана компенсировать убытки и восстановить нарушенные права. [Постановление АС Московского округа от 14.11.2018 № Ф05-17945/2018 по делу № А40-172778/17 Дело о правовой неопределенности судебного решения.] Позиция должника: в выдаче исполнительного листа необходимо отказать, поскольку судом нарушен принцип правовой определенности. Между сторонами по иному делу уже был рассмотрен спор, который зафиксировал размер требований должника (кредитора по первому иску) к кредитору (должнику по первому иску). Позиция суда: суд нарушил принцип правовой определенности, решение не устанавливает баланс прав спорящих сторон, а выдача исполнительного листа приведет к нарушению принципа законности судебного акта, справедливости и устойчивости гражданского оборота. [Определение АС г. Москвы от 25.09.2018 по делу № А40-118786/2017 (в рамках повторного рассмотрения согласно позиции ВС РФ) Дело о нарушении тайны совещательной комнаты.] Позиция должника: в выдаче исполнительного листа необходимо отказать, поскольку процедура третейского суда не соответствовала федеральному закону — третейский судья принимал решение в присутствии докладчика, предварительно удалив с места устных слушаний представителей сторон. Позиция суда: докладчик не относится к числу арбитров, рассматривающих дело.

Нарушение тайны совещательной комнаты (принятие третейским судом решения по спору между кредитором и должником в присутствии докладчика) является грубым нарушением процедуры арбитража. [Постановление АС Центрального округа от 22.11.2017 № Ф10-4531/2017 по делу № А64-4911/2017 Дело о нарушении баланса интересов сторон спора]. Позиция должника: должник не был уведомлен о времени и месте заседания. В решении третейского суда указано, что ответчик не представил отзыв, хотя отзыв был получен судом за день до заседания. Также ответчику не было направлено дополнение к исковому заявлению. Позиция суда: имеет место ситуация, при которой, с одной стороны, предприниматель представил отзыв на иск, с другой стороны, в решении третейского суда зафиксирован факт отсутствия отзыва ответчика, что привело к нарушению баланса интересов всех лиц, участвующих в соответствующих правоотношениях. [3] [Постановление АС Восточно-Сибирского округа от 14.10.2016 № Ф02-3674/2016 по делу № А74-99/2016]

В рамках проведенного исследования были выявлены недостатки третейского разбирательства: эффектив-

ность всего процесса зависит от степени сотрудничества сторон. Нет строгих правил поведения в ходе процедуры третейского разбирательства и штрафных санкций за ее нарушение. Сторона, которая не намерена сотрудничать, легко может затянуть весь процесс разбирательства; статус третейского суда пока еще ниже, чем государственного суда. Принудительное исполнение решения третейского суда происходит после того, как арбитражный суд признает это решение и примет меры к его принудительному исполнению; третейский суд не вправе сам принимать меры по обеспечению рассматриваемого иска. С заявлением о принятии таких мер необходимо обращаться в арбитражный суд; стоимость разбирательства может оказаться выше, чем в арбитраже.

Также некоторые споры не могут быть рассмотрены в третейских судах. Для третейского разбирательства характерна высокая процессуальная активность арбитров и сотрудников арбитражного учреждения. Арбитр заинтересован в скорейшем разрешении спора и написании решения, поскольку он получает гонорар только после этого. Третейские судьи располагают достаточным временем и могут позволить его тратить на то, чтобы разобрататься в ситуации. Арбитр может назначать заседания хоть каждый день, а не «растягивать удовольствие» на месяцы, как это бывает в государственных судах. При разбирательстве сложного дела сторонам может потребоваться несколько раундов обмена процессуальными документами, привлечение свидетелей или экспертов, проведение нескольких устных слушаний. А в простой ситуации, когда потребитель финансовой услуги банально ее не оплатил, эффективной будет ускоренная процедура по письменным документам.[4]

Необходимо отметить, что проблема ответственности арбитров в случае, если сторона третейского разбирательства понесет убытки по причине ненадлежащего исполнения им своих обязательств решена не в полной мере. Законодательство регламентирует, что «... правилами постоянно действующего арбитражного учреждения может быть предусмотрена возможность снижения гонорара арбитра в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения им своих функций». Но правила могут и не предусматривать этой нормы. Соответственно интересы предпринимателей могут пострадать, даже после всех внесенных в законодательство изменений.

Проблема беспристрастности третейских судов изначально являлась дискуссионной, до конца она не решена и в настоящее время, тем не менее, сейчас третейские суды могут быть образованы только при некоммерческих организациях.

Примечательно, что подобное новшество было предложено представителями бизнес-сообщества. Суд,

функционировавший при коммерческой организации, не мог быть абсолютно беспристрастным, когда компания, являвшаяся одной из сторон, одновременно была и учредителем суда.

В настоящее время создан достаточно эффективный механизм решения вопроса компетентности третейского суда в каждом отдельном случае.

Возможно, как единоличное, так и коллегиальное разбирательство дел. При всех существующих на сегодняшний день проблемах, следует отметить, что механизм деятельности третейских судов достаточно эффективен. Заключая третейское соглашение, стороны могут чувствовать себя уверенно, поскольку риски двусмысленного толкования норм закона и принятия «неожиданного» решения минимизировались. Таким образом, новое законодательство позволило избавиться от главных негативных факторов, сдерживавших широкое использование арбитража, сохранив при этом все его преимущества. Принятие нового закона — это, несомненно, большой шаг вперед, направленный на создание в России принципиально новой системы арбитража, отвечающей высоким требованиям и стандартам мирового уровня. Однако востребованность третейского разбирательства бизнес-сообществом, разумеется, не может определяться исключительно волей законодателя.

Реформирование правового регулирования третейского разбирательства призвано создать современный, эффективный механизм разрешения споров, вытекающих из гражданско-правовых отношений, повысить конкурентоспособность, беспристрастность третейских судов, минимизировать коррупционные риски при выборе сторонами альтернативного способа разрешения споров.

В конце 2018 года Советом Федерации ФС РФ были одобрены изменения в законодательство об арбитраже, прямо предусматривающие, что арбитражные решения, принятые при участии лиц, которые под видом *ad hoc* фактически осуществляют деятельность по администрированию арбитража, не должны исполняться и подлежат отмене. Можно ожидать, что в наступающем 2019 году судебная практика окончательно заблокирует подобные недобросовестные лазейки, что, в свою очередь, также способствует повышению доверия к арбитражу как современному альтернативному способу разрешения споров.

Арбитражный суд осуществляет функции содействия третейским судам, по вопросам, связанным с формированием состава третейского суда: отводом третейского судьи, разрешением вопросов, связанных с назначением и прекращением полномочий третейского судьи. Указанные функции осуществляются судом только в случаях,

прямо предусмотренных законом на основании заявления лиц, участвующих в третейском разбирательстве.

В целях повышения статуса и роли третейских судов при разрешении гражданско-правовых споров, законодатель наделил их полномочиями по обращению с запросами в арбитражные суды для истребования доказательств, находящихся в распоряжении последних.

Использование арбитража для разрешения споров с участием инвесторов планируется также в рамках нового экономического режима «специальных административных районов (САР)» на о. Октябрьский (Калининград) и на о. Русский (Владивосток). Цель экономического режима — повысить инвестиционную привлекательность отечественной юрисдикции, а также регионов.

Для аналогичных целей — популяризация арбитража и отечественной юрисдикции — в 2018 году российские

ПДАУ активно расширяли свое региональное присутствие. Так, к Дальневосточному отделению РАЦ с офисами во Владивостоке и на Камчатке присоединился офис в Южно-Сахалинске. РАЦ также открыл Западное отделение в Калининграде и Уральское отделение в Екатеринбурге. Данные отделения также могут использоваться для целей разрешения споров, возникающих в рамках САР.

Развитие арбитража в рамках российских ПДАУ невозможно и без более активного использования России в качестве места арбитража или места проведения слушаний в разбирательствах, осуществляемых по правилам ведущих зарубежных арбитражных институтов. Это будет способствовать тому, что иностранные арбитры и иностранные специалисты в сфере арбитража будут чаще приезжать в Россию, российские юристы будут также больше вовлекаться в арбитражные разбирательства и тем самым развивать арбитраж в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» от 24.07.2002 N95-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) [Электрон. ресурс] // Консультант Плюс. — URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный. — Загл. с экрана. — (Дата обращения 02.09.2019).
2. Федеральный закон от 29.12.2015 N382-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации» [Электрон. ресурс] // Консультант Плюс. — URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный. — Загл. с экрана. — (Дата обращения 02.09.2019).
3. «Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с выполнением функций содействия и контроля в отношении третейских судов и международных коммерческих арбитражей» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 26.12.2018) [Электрон. ресурс] // Консультант Плюс. — URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный. — Загл. с экрана. — (Дата обращения 02.09.2019).
4. Бенедская О. А. Третейский суд как конституционная категория и ценность: к обоснованию доктрины // Конституционное и муниципальное право. 2018. N8. С. 9–13.
5. Лукин Р. В. Критический анализ итогов реформы третейских судов в свете использования не получившими разрешения Правительства Российской Федерации третейскими судами механизма *ad hoc* // Арбитражный и гражданский процесс. 2018. N9. С. 57–61.
6. Научно-практический постатейный комментарий к законодательству о третейских судах / М. Н. Акуев, М. А. Акчурина, Т. К. Андреева и др.; под общей ред. В. В. Хвалея. М.: ПАА, 2017. 935 с.

© Вороненков Николай Денисович (Voronenkov_nd@list.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ МИНИМАЛЬНЫХ ДИВИДЕНДОВ В РОССИЙСКОМ КОРПОРАТИВНОМ ПРАВЕ

IMPLEMENTATION OF A MINIMUM DIVIDEND POLICY IN RUSSIAN CORPORATE LAW

F. Grigorenko

Summary. The article deals with the insecurity of the rights of minority participants in a limited liability company from a financial point of view. In this connection, the author analyzed the trends in judicial practice of real Russian companies, according to which it was established that minority participants cannot demand payment of the accumulated and unallocated net profit of the company until the formal procedure is followed and the corresponding decision of the general meeting of the company's participants is adopted. The problem is due to the fact that in the current legislation there are no peremptory norms for the mandatory distribution of net profit between its participants. The author describes earlier attempts to ensure financial guarantees for the rights of business owners and comes to the conclusion that it is necessary to legislate a "minimum dividend policy".

Keywords: entrepreneurial activity, corporate legal relations, minority participant, dividends, net profit, methods of protection of rights, limited liability company.

Григоренко Фаина Романовна

*Тюменский государственный университет, г. Тюмень
fainka13@mail.ru*

Аннотация. В статье речь идет о незащищенности прав участников общества с ограниченной ответственностью с финансовой точки зрения. В связи с чем, автором проведен анализ тенденций судебной практики реальных российских компаний, по итогам которого было установлено, что миноритарные участники не могут требовать выплаты накопленной и не распределенной чистой прибыли общества, пока не будет соблюден формальный порядок и принято соответствующее решение общего собрания участников общества. Проблема связана с тем, что в действующем законодательстве отсутствуют императивные нормы обязательного распределения чистой прибыли между его участниками. Автор описывает предпринятые ранее попытки обеспечения финансовых гарантий прав собственников бизнеса, и приходит к выводу о необходимости законодательного закрепления «политики минимальных дивидендов».

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, корпоративные правоотношения, миноритарный участник, дивиденды, чистая прибыль, способы защиты прав, общество с ограниченной ответственностью.

В рамках проведенного реформирования российского законодательства в 2014 году особую актуальность при создании бизнеса приобретает вопрос выбора организационно-правовой формы будущего предприятия.

Выбор формы ведения бизнеса напрямую зависит от природы и вида экономической деятельности, которым планируют заниматься собственники будущего предприятия. И если эта деятельность носит исключительно коммерческий характер (создается с целью извлечения прибыли и ее максимального приумножения), то она должна осуществляться юридическим лицом, являющимся коммерческой организацией, в той организационно-правовой форме, которая удобна учредителям (участникам).

Хотелось бы отметить, что любая форма предпринимательства имеет свои плюсы и недостатки, поэтому тема выбора организационно-правовой формы ведения бизнеса на сегодняшний день является весьма актуальной.

Так, в Российской Федерации коммерческий сектор представлен предприятиями, созданными в следующих организационно-правовых формах:

- ◆ хозяйственных товариществ;
- ◆ полных товариществ;
- ◆ товариществ на вере (коммандитных товариществ);
- ◆ хозяйственных обществ;
- ◆ акционерных обществ;
- ◆ публичных акционерных обществ;
- ◆ непубличных акционерных обществ;
- ◆ обществ с ограниченной ответственностью;
- ◆ хозяйственных партнерств;
- ◆ производственных кооперативов (артелей);
- ◆ сельскохозяйственных производственных кооперативов;
- ◆ сельскохозяйственных артелей (колхозов);
- ◆ кооперативных хозяйств (коопхозов);
- ◆ производственных кооперативов (кроме сельскохозяйственных производственных кооперативов);
- ◆ крестьянских (фермерских) хозяйств [1].

Вместе с тем, согласно пункту 2 статьи 50 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) юридические лица создаются в формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий [2].

Притом те юридические лица, которые созданы еще до внесения изменений в гражданское законодательство, подлежат приведению в соответствие при первом внесении изменений в их учредительные документы.

Универсального ответа, в какой организационно-правовой форме создавать бизнес не существует, однако, по сведениям о работе по государственной регистрации юридических лиц по состоянию на 01.09.2019 г. [3] опубликованным на официальном сайте Федеральной налоговой службы, на территории Российской Федерации путем создания было зарегистрировано 189026 предприятий в форме обществ с ограниченной ответственностью (далее — ООО, общество), по сравнению с акционерными обществами, которых всего зарегистрировано 537 организаций.

Можем предположить, что указанный выбор большинства обосновывается относительной простотой ведения бизнеса в ООО, к отличительным чертам которого стоит отнести понятную систему управления, небольшой стартовый капитал и в большинстве своем отсутствие навязанных законодателем строгих правил ведения бизнеса в обозначенной форме.

Предлагаем остановиться и подробно рассмотреть существующие недостатки при выборе организационно-правовой формы ООО, о которых будущие участники общества в начале своего пути и не подозревали.

Во-первых, как указано ранее «главная цель бизнеса — это извлечение прибыли», а целью собственников этого бизнеса, в соответствии со статьей 28 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее — Закон об ООО) является распределение чистой прибыли между его участниками.

Однако, ни в преамбуле, ни в содержании Закона об ООО не сформировано терминологическое значение чистой прибыли.

Необходимо также отметить, что в Законе об ООО отсутствует и легальное определение термина «дивиденды», в связи с чем его употребление заимствовано из налогового законодательства и с учетом повсеместного применения, «дивиденды» используются для обозначения

чистой прибыли подлежащей распределению между участниками обществ с ограниченной ответственностью.

Таким образом, под «дивидендами» или чистой прибылью подлежащей распределению между участниками признается — любой доход, полученный участником от организации при распределении прибыли, остающейся после налогообложения, по принадлежащим участнику долям пропорционально долям участников в уставном (складочном) капитале этой организации [4].

Закрепление за собственниками ООО возможности распределять лишь чистую прибыль, нельзя признать юридически обоснованным, так как подобное ограничение лишает участников прав свободно распоряжаться прибылью.

В качестве способа обеспечения имущественных прав участников общества, Министерством экономического развития Российской Федерации совместно с Министерством финансов Российской Федерации 24 декабря 2013 г. на федеральном портале проектов нормативных правовых актов был размещен проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» в части порядка распределения прибыли общества» [5] (далее — проект федерального закона), которым планировалось внесение изменений в п. 1 ст. 28 и подп. 7 п. 2 ст. 33 Закона об ООО регулирующих вопросы распределения прибыли между участниками.

Новшество должно было разрешить собственникам ООО распределять прибыль до налогообложения и до уплаты иных обязательных платежей. Причем в пояснительной записке к законопроекту было указано, что внесение таких изменений благоприятно скажется на привлекательности экономики Российской Федерации и не затронет прав кредиторов.

Подобный подход не получил должного внимания, в связи с чем проект федерального закона был отклонен по концептуальным соображениям. Ввиду того, что предлагаемые изменения предоставят легальную возможность недобросовестным участникам делового оборота вывести денежные средства, что напрямую затронет интересы кредиторов, например, налоговые органы, являются кредиторам в делах о банкротстве и в процедурах, применяемых в делах о банкротстве. В том числе разработчиками не были обозначены конкретные источники, которые предлагалось использовать при распределении прибыли.

Во-вторых, законодательно закреплены некоторые ограничения для принятия решения о распределении чистой прибыли, в частности, хозяйственные общества

не вправе принимать решение о распределении прибыли до полной оплаты уставного капитала, до выплаты действительной стоимости доли, если на момент принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства), и в других случаях предусмотренным законом [6].

Также законодательно закреплены ограничения и для реальной выплаты уже распределенной прибыли между участниками общества.

Здесь, обеспечивая интересы кредиторов, упомянутый выше закон не предусматривает способов обеспечения защиты финансовых интересов прав собственников (отсутствует обязанность распределять чистую прибыль между участниками общества).

Сегодня в условиях удорожания банковского и иных способов кредитования (займы, договоры финансирования и инвестирования), возникает потребность в самоинвестировании предприятий, под которым понимается вложение средств в деятельность общества его участниками, а в случае отсутствия финансовых возможностей у действующих участников, посредством привлечения новых участников (третьих лиц).

Привлечение новых участников — это базовый способ инвестирования в ООО, через покупку доли в компании и увеличение его уставного капитала.

Инвесторам необходимо понимать, что, используя этот метод, в большинстве случаев — новый участник будет относиться к числу миноритарных участников, то есть меньшинству, при этом те участники, которые владеют основной долей в обществе будут относиться к мажоритарным участникам.

Стоит также обозначить, что все решения, в том числе касающиеся «дивидендов» и их размеров будут приниматься в интересах крупных участников ООО.

Поэтому при решении вопросов о судьбе полученной чистой прибыли по итогам отчетного периода зачастую принимается решение о реинвестиции прибыли, в связи с чем миноритарные участники могут вообще ничего не получать на протяжении длительного периода.

Принимая во внимание положение собственников-инвесторов, можно говорить о том, что интересы мажоритариев отличны от интересов меньшинства, они не готовы делиться собственностью, и до последнего времени (с учетом экономической составляющей в стране) ООО не нуждались в создании привлекательного для потенциальных инвесторов имиджа, поэтому они могли позволить себе не платить дивидендов.

Для изменения сложившейся ситуации и привлечения в общество инвесторов, необходимо провести анализ тенденций сложившейся судебной практики о причинах удержания прибыли внутри общества, и причинах невозможности «принудительного» получения «дивидендов» по требованию участников ООО.

Так, нами были рассмотрены судебные акты размещенные в открытом доступе, а именно: Решение от 28 ноября 2018 г. по делу № А59–5979/2017 [7]; Постановление от 4 июня 2018 г. № 19АП-2956/2018 по делу № А64–371/2018 [8]; Решение от 25 декабря 2018 г. по делу № А63–17753/2018 [9]; Постановление от 27 февраля 2019 г. № 15АП-1344/2018 по делу № А45–41696/2018 [10]; Постановление от 1 марта 2018 г. № 15АП-1344/2018 по делу № А53–27323/2017 [11]; Постановление от 20 ноября 2018 г. № 07АП-8714/2018 по делу № А45–13835/2018 [12]; Решение от 10 июля 2018 г. по делу А82–9382/2018 [13].

По итогам проведенного анализа судебной практики, было установлено, что поданные иски с требованиями о взыскании задолженности по выплате части прибыли («дивидендов») в основном мотивированы накопленной, но нераспределенной прибылью между участниками ООО, которой пользуется один из собственников, являвшийся одновременно руководителем и владеющий основной долей в обществе (мажоритарный участник).

Суды в своем большинстве по таким заявлениям отказывают в удовлетворении обосновывая такой отказ положениями п. 1 ст. 8, ст. 28, ст. 29 и п.п. 7 п. 2 ст. 33 Закона об ООО и п.п. «б» п. 15 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 90, Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 14 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 09.12.1999 г., согласно которым если участниками общества решение о распределении части прибыли не принималось, суд не вправе удовлетворять требования истца, поскольку решение вопроса о распределении прибыли относится к исключительной компетенции общего собрания участников общества [14].

В данном случае, выходит, если общее собрание участников общества решение о распределении чистой прибыли не принимало, то при таких обстоятельствах суд отказывает в удовлетворении заявленных истцом требований.

Современные тенденции свидетельствуют о применении судами формального подхода к применению положений корпоративного права, то есть если нет формальных нарушений требований законодательства, то миноритарный участник лишается тех выгод, на ко-

торые был вправе рассчитывать при обычных условиях гражданского оборота и нормальных партнерских отношениях [15].

При таком подходе существует большая вероятность закрепления практики злоупотребления со стороны тех участников, которые имеют контролируемую часть доли общества и не позволяют миноритарным участникам распределять прибыль, даже в случае наличия такой объективной возможности.

Таким образом, в ООО интересы мажоритарного участника и миноритарного участника противопоставляются, контролирующий участник стремиться максимального увеличить прибыль, а миноритарные участники (собственники-инвесторы) к реальному получению прибыли.

При этом когда баланс интересов нарушается, миноритарный участник остается «заблокированным» в компании, без получения какого-либо дохода от вложенных инвестиций, в это время мажоритарный участник, являющийся контролирующим лицом, занимая руководящую должность, может спокойно выводить активы общества с применением различных схем [16].

В российском корпоративном праве существует немало возможностей для мажоритарных участников совершить определенные действия только ради собственной выгоды в связи, с чем они не нуждаются в распределении чистой прибыли, при этом явно ущемляются права миноритарных участников.

Возникновение указанной ситуации в судебной практике, по нашему мнению, связано с отсутствием в законе соответствующих положений направленных на защиту прав миноритарных собственников бизнеса, в связи, с чем миноритарные участники постоянно подвергаются «притеснениям».

Точнее говоря, для создания благоприятной среды потенциальным инвесторам необходимо внесение изменений на законодательном уровне.

Стоит заметить, что интересы кредиторов в свою очередь обеспечены минимальным размером имущества хозяйственного общества (уставной капитал), то есть это собственные средства организации, являющиеся финансовой гарантией прав кредиторов.

Дополнительно хотя в законе и закреплена самостоятельная ответственность юридических лиц, законодатель предусмотрел еще один способ обеспечения «финансовой защиты прав кредиторов» — привлечение к субсидиарной ответственности контролирующего

должника лица. Основания и порядок привлечения к субсидиарной ответственности участников общества по его обязательствам предусмотрены Законом об ООО и Федеральным законом от 26 октября 2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [17].

Тем самым, обеспечивая не единожды финансовые гарантии прав кредиторов, законодателем абсолютно не затронут вопрос обеспечения финансовых гарантий прав собственников такого бизнеса, то есть субъекты гражданских правоотношений поставлены в неравное положение.

В связи с чем, считаем возможным и необходимым провести аналогию, и заимствовать модель, использованную в положениях статьи 133 Трудового законодательства и Федерального закона от 19.06.2000 № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда», согласно которой на территории Российской Федерации месячная заработная плата работника, полностью отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности) [18], обеспечивается минимальным размером оплаты труда (далее — МРОТ).

И если указанные положения провести через призму правоотношений собственников бизнеса, то в этой ситуации МРОТ будет выглядеть как «минимальный размер чистой прибыли» (далее — МРЧП) или «политика минимальных дивидендов», которая будет представлена в виде процента к чистой прибыли, оставшейся после налогообложения и уплаты обязательных платежей. Применение, которого будет наиболее понятным и универсальным способом устранения пробелов и обеспечит определенную «финансовую защиту собственников общества», в особенности прав миноритарных участников.

Положительным моментом концепции является законодательное закрепление МРЧП, и отсутствие необходимости принятия решения о распределении чистой прибыли общим собранием участников.

Здесь подразумевается, что по итогам финансового года МРЧП будет выплачено «автоматически» при наличии в обществе чистой прибыли (до его направления на реинвестирование), за исключением случаев, когда один из собственников бизнеса в индивидуальном порядке примет решение о невыплате ему МРЧП, путем подачи письменного заявления в общество.

Для исключения фальсификации заявлений по вопросу выплаты МРЧП, представляется логичным в соответствии со ст. 80 Основ законодательства Российской Федерации о нотариате закрепить в законе обязанность

свидетельствовать нотариально подлинность подписи в таких документах.

Ядром предлагаемой концепции является определение гарантийного минимума денежных средств подлежащих выплате собственникам, с целью минимизации риска распада бизнеса, так как согласно закреплённому в ч. 1 ст. 19 Конституции Российской Федерации принципу равенства всех перед законом и судом, субъекты гражданских прав и обязанностей должны находиться в равных условиях и в равном положении.

Резюмируя изложенное, мы приходим к выводу о том, что российское законодательство не предусматривает нормы по защите прав миноритарных участников (инве-

сторов) ООО, в частности не предоставляет им никаких финансовых гарантий.

Предложенная нами концепция «политики минимальных дивидендов» может устранить возникшие пробелы, однако это требует комплексного подхода к поставленной проблематике, то есть соответствующее единообразное внесение изменений в ряд нормативных правовых актов, регулирующих обозначенные вопросы.

Описанные изменения будут особенно актуальны для тех компаний, которые способны осуществлять «дивидендные» выплаты (имеют для этого финансовые возможности), однако по тем ли иным причинам считают это нецелесообразным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ершова И. В. Микропредприятие: «микро» не значит «малое» // Предпринимательское право. 2018. № 2. С. 11–18.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 № 51-ФЗ // СЗ РФ. № 32. Ст. 3301.
3. Данные по формам статистической налоговой отчётности. URL: https://www.nalog.ru/rn86/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8376083/ (дата обращения: 09.09.2019 г.).
4. Жданова Н. Промежуточные дивиденды: собственникам — доход, бухгалтеру — проблемы // Новая бухгалтерия. 2018. № 6. С. 90–105.
5. Федеральный портал проектов нормативных правовых актов. URL: <https://regulation.gov.ru> (дата обращения: 09.09.2019 г.).
6. Сергеев С. В. Налогообложение дивидендов, выплачиваемых иностранным организациям // Актуальные проблемы российского права. 2019. № 5. С. 78–85.
7. Решение от 28 ноября 2018 г. по делу № А59–5979/2017. URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/sWaX3ZSyttC/> (дата обращения: 09.09.2019 г.).
8. Постановление от 4 июня 2018 г. № 19АП-2956/2018 по делу № А64–371/2018. URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/5IWqv6adh5Z/> (дата обращения: 09.09.2019 г.).
9. Решение от 25 декабря 2018 г. по делу № А63–17753/2018. URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/dPGhzRvSeQS/> (дата обращения: 09.09.2019 г.).
10. Постановление от 27 февраля 2019 г. № 15АП-1344/2018 по делу № А45–41696/2018. URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/6UikWpDvIJK/> (дата обращения: 09.09.2019 г.).
11. Постановление от 1 марта 2018 г. № 15АП-1344/2018 по делу № А53–27323/2017. URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/6UikWpDvIJK/> (дата обращения: 09.09.2019 г.).
12. Постановление от 20 ноября 2018 г. № 07АП-8714/2018 по делу № А45–13835/2018. URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/8GA8e6EOrQbe/> (дата обращения: 09.09.2019 г.).
13. Решение от 10 июля 2018 г. по делу А82–9382/2018. URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/P5wD1PzU8z10/> (дата обращения: 09.09.2019 г.).
14. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 90, Пленума ВАС РФ № 14 от 09.12.1999 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СПС «КонсультантПлюс».
15. Бойко Т. С. Защита прав и интересов миноритарных участников непубличного общества в праве России, США и Великобритании. М.: Статут, 2019. 255 с.
16. Бойко Т. С. Защита миноритариев от притеснения со стороны мажоритария в непубличных обществах // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2017. № 7. С. 112–156.
17. Федеральный закон от 26 октября 2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СЗ РФ. № 43. Ст. 4190.
18. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 № 197-ФЗ // СЗ РФ. № 1. Ст. 3

© Григоренко Фаина Романовна (fainka13@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ ДОГОВОРА ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

PROBLEM ASPECTS OF LEGAL PROTECTION OF INTERESTS OF PARTICIPANTS OF THE CONTRACT OF PARTICIPATION IN CONSTRUCTION

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

Summary. The article examines the current problems encountered in the process of implementing equity participation in construction on the basis of an agreement. The attention is focused on the fact that developers often try to avoid legal liability for delay in transferring an object to an interest-holder, for deficiencies that have not been eliminated during construction and in other cases. It reveals aspects of the implementation by shareholders of their rights, as well as ways to protect their legitimate interests in relation to unscrupulous developers.

Keywords: equity agreement, equity holder, developer, real estate, delay, penalty.

Гудков Анатолий Иванович
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
gudkovaniv@yandex.ru

Красильщиков Анатолий Владимирович
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
krasilschikov@inbox.ru

Мищенко Вячеслав Иванович
К.ф.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
vyacheslav-mischenko@mail.ru

Аннотация. В статье исследованы актуальные проблемы, встречающиеся в процессе осуществления долевого участия в строительстве на основании договора. Акцентируется внимание на том, что застройщики зачастую пытаются избежать юридической ответственности за просрочку передачи объекта дольщику, за не устраненные недостатки при строительстве и в других случаях. Раскрываются аспекты реализации дольщиками своих прав, а также способы защиты их законных интересов в отношении недобросовестных застройщиков.

Ключевые слова: договор долевого участия, дольщик, застройщик, недвижимость, просрочка, неустойка.

Строительство многоквартирных домов и жилых коттеджей — одна из перспективных отраслей, в которую инвестируются средства граждан и юридических лиц. Вместе с тем практика показывает, что застройщик далеко не всегда выполняет свои обязательства вовремя, в связи с чем возникает резонный вопрос у дольщика, как ему отстаивать свои права, будет ли неустойка мерой защиты заказчика и будет ли она стимулирующим фактором для застройщика?

К сожалению, опыт последних лет показывает, что экономика может давать сбои, и инвестиционный рынок постоянно терпит убытки. Застройщики, как правило, зависимы от колебаний рынка и не всегда по объективным причинам задерживают передачу квартир заказчикам, заключившими с ними ДДУ — договор долевого участия на строительство жилья [14].

Вместе с тем, при просрочке выполнения обязательств у застройщика возникает обязательство по вы-

плате неустойки. При этом факт несоблюдения сроков строительства — главная причина для предъявления дольщиком претензий по взысканию неустойки и убытков с застройщика.

ФЗ-214 предусмотрены некоторые гарантии с целью защиты прав инвесторов строительства, которые вложили средства в перспективное жилье. В частности, в случае нарушения сроков передачи квартир по ДДУ застройщик обязан выплатить инвестору неустойку согласно ст. 6 названного Закона [14].

В стандартных договорах долевого участия в строительстве предусмотрен раздел, предполагающий наступление ответственности застройщика в случае нарушения им принятых по договору обязательств. Как правило, застройщик платит неустойку, если:

- ◆ Срок передачи объекта строительства истек;
- ◆ Недостатки в строительстве не устранены в установленный срок;

- ◆ Застройщик не возвратил денежные средства по требованию дольщика в связи с невыполнением обязательств.

Размер неустойки регулируется договором, и в случае отсутствия в нем фиксированного размера, дольщик имеет право требовать выплаты неустойки в размере 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ в соответствии с ФЗ-214. При этом размер ставки устанавливается на день неисполнения обязательства [6].

Для расчета суммы неустойки необходимо умножить сумму неисполненных обязательств на ставку и количество дней просрочки. Но при этом следует учитывать субъект по договору, например, гражданин-дольщиком взыскивает двойную неустойку.

Начало требований по ДДУ взаимосвязано с правом дольщика предъявить претензию. В свою очередь, застройщик обязан рассмотреть требования не позднее 30 дней и уведомить дольщика о результатах: согласие выплатить неустойку и выполнить иные требования дольщика либо предоставить письменный отказ.

В случае получения отказа в удовлетворении претензии, независимо от формы отказа, дольщик вправе прибегнуть к судебной защите нарушенных прав, подав иск в суд по месту нахождения объекта строительства.

Размер неустойки по ДДУ составляет 1/150 ставки рефинансирования ЦБ за все дни просрочки передачи объекта. Например, при стоимости квартиры в 4 млн. рублей, рассчитанная по формуле неустойка, составит сумму 3 899 руб. в день. Если период задолженности составляет 1 месяц (31 день), то застройщик заплатит заказчику неустойку, согласно формуле расчета, в сумме 59 933 руб.

Кроме того, если дольщик — физическое лицо, то при нарушении сроков строительства он имеет право взыскать штрафную неустойку по Закону

«О защите прав потребителей» в размере 3% от суммы выполнения работ за каждый день просрочки обязательства.

Однако, не стоит ожидать, что взыскание с застройщика неустойки ДДУ произойдет автоматически. Чтобы реально привлечь исполнителя к ответственности за невыполнение обязательств по ДДУ, необходимо обратиться в суд и обеспечить реальную правовую защиту.

Как и в любом законе, ФЗ-214 содержит массу «подводных камней», а сам договор ДДУ может иметь положения, способствующие застройщику уйти от прямой

ответственности перед инвестором. Как правило, обстоятельствами, обоснованно препятствующими исполнению обязательств в срок, выступают: изменение рыночных условий, изменение цен на продукцию и множество других «условий» могут быть вписаны в ДДУ, которые неосмотрительно подписаны Заказчиком.

В этом случае важно привлечь опытных юристов, которые проведут правовую экспертизу ДДУ и выявят положения, которые являются сомнительными относительно их легитимности, а также заявят о признании таких условий недействительными в силу противоречия их действующему законодательству [8]. При хорошей правовой защите неустойку по ДДУ застройщику придется заплатить добровольно, чтобы избежать более серьезных последствий, таких, например, как потеря инвестиционной привлекательности.

Основными случаями нарушения условий ДДУ являются:

- ◆ Нарушение сроков сдачи готовности квартиры (иной недвижимости);
- ◆ Изменение застройщиком сроков сдачи объекта путем навязывания подписания нового соглашения;
- ◆ Сдача строительного объекта с нарушением существенных условий по договору;
- ◆ Наличие явных недостатков в построенной недвижимости;
- ◆ Отказ застройщика устранить недостатки по требованию дольщика в установленный срок;
- ◆ Недостаточное устранение недостатков в работе или неопределенный срок устранения со стороны Застройщика [11].

Порядок взыскания неустойки по ДДУ имеет отличительные особенности. В частности, чтобы застройщик выполнил условия ДДУ относительно качества строительства и устранил недостатки, необходимо направить в его адрес письменную претензию и указать стоимость причиненных убытков в связи с невыполнением условий договора. При этом необходимо указать срок для устранения недостатков и стоимость санкций (пени, штраф по ДДУ), если предписания не будут выполнены им своевременно.

Если сроки устранения недостатков работе не будут соблюдены застройщиком или он нарушит сроки обязательства, дольщик вправе направить новое письменное требование о компенсации при взыскании неустойки по ДДУ и возмещении причиненных убытков, в котором необходимо указать срок для их удовлетворения.

Существует судебный и внесудебный порядок взыскания неустойки. При судебном порядке исковые материа-

лы по ДДУ подаются согласно ФЗ –214 в судебный орган по месту заключения договора. При этом ранее направленные и неудовлетворенные письменные претензии к исполнителю работ по договору будут основанием для обращения в суд, а сумма исковых требований считается с учетом дней просрочки на день подачи иска в суд.

Так как требование о взыскании с ответчика неустойки является дополнительным, то основным требованием будет являться устранение длящегося нарушения (передача квартиры и удовлетворение убытков). Кроме того, стоимость судебных расходов на оплату юридических услуг и оплату эксперта будет погашена за счет ответчика, поэтому фактически заказчик не понесет дополнительных расходов.

Основания для расторжения дольщиком договора долевого участия в строительстве (ДДУ) также имеют свои особенности. Взаимоотношения между дольщиком строительства и застройщиком регулируются договором о долевом участии в строительстве и ФЗ-214. При нарушении компанией-застройщиком принятых обязательств по ДДУ участник вправе заявить в одностороннем порядке о расторжении договора в соответствии со статьей 9 указанного Закона [13].

При этом существуют законные случаи отказа дольщика от исполнения ДДУ:

1. Если застройщик просрочил передачу объекта дольщику на срок более двух месяцев.
2. Если застройщик построил объект: а) с нарушением правил и строительных норм; б) и не выполнил условия, оговоренные в ДДУ; в) с недостатками, которые препятствуют его нормальной эксплуатации.

При этом основанием для фиксации нарушения является тот факт, что исполнитель по договору не выполнил требования дольщика по устранению этих недостатков, а именно:

- ◆ Бесплатно не исправил недостатки строительства по ДДУ в указанный срок;
- ◆ Не сократил стоимость (цену) договора;
- ◆ Не возместил расходы, понесенные им на устранение недостатков строительства по ДДУ.

Дольщик также вправе отказаться выполнять условия ДДУ:

- ◆ если качество построенного объекта имеет существенные недостатки, а именно: жилье не соответствует строительным нормам, что существенно ухудшает качество квартиры;
- ◆ Если застройщик допустил нарушение принятых обязанностей, при которых наступает право дольщика отказаться от исполнения ДДУ;

- ◆ Возникли другие условия, установленные законодательством или договором.

При этом дольщик, права которого нарушены, вправе обратиться с иском в суд по месту нахождения строительства с требованием расторгнуть ДДУ по основаниям, указанным в законе.

Основаниями для расторжения ДДУ также являются:

1. Если исполнитель безосновательно приостановил либо прекратил начатое строительство по ДДУ, и такая приостановка (прекращение) свидетельствует о том, что объект не будет вовремя передан Дольщику, будут нарушены сроки сдачи объекта, установленные в ДДУ.
2. Если Застройщик изменил целевое назначение объекта, который должен быть в общем пользовании, либо изменил целевое назначение нежилого помещения, которое является частью строительства по ДДУ.
3. Если в период стройки Застройщик значительно изменил проект (план) объекта строительства по ДДУ, или же изменил (увеличил, уменьшил) площадь помещения более, чем на 5% от первоначальной, указанной в проекте, действовавшем на момент подписания ДДУ.
4. Если наступили обстоятельства, которые позволяют Дольщику обратиться в суд о расторжении договора в случаях, установленных законом или ДДУ.

Стоит отметить, что, если Застройщик добросовестно выполняет условия по ДДУ и не нарушает установленных сроков или иных договорных условий, которые влекут негативные последствия для него в силу ФЗ-214, то Дольщик не имеет право прекратить в одностороннем порядке действие ДДУ или отказаться от него.

Дольщик, имеющий все правовые основания и причины для отказа от ДДУ, вправе направить по юридическому адресу компании-застройщика письмо о расторжении ДДУ с указанием причин. Письмо-отказ отправляется заказной корреспонденцией с описью вложения. Согласно закону, договор ДДУ считается расторгнутым в одностороннем порядке по инициативе Дольщика с момента отправки Дольщиком письма об отказе от исполнения ДДУ.

Стоит отметить, что ФЗ-214 не предусматривает другой формы уведомления Застройщика об одностороннем расторжении ДДУ дольщиком, кроме вышеописанного порядка.

Порядок расторжения договора ДДУ в суде имеет свои особенности. В первую очередь закон обязыва-

ет дольщика направить претензию в адрес компании, если застройщик нарушает ДДУ, в которой потребовать устранить нарушение в конкретный срок. Письменная претензия должна содержать ссылку на статьи договора ДДУ, закон и содержать конкретные требования дольщика. О расторжении договора дольщик обязан уведомить Застройщика письменно. При этом инициатор должен обосновать причину расторжения и назначить условный срок досрочного прекращения договора, если такой срок не предусмотрен самим договором [8].

В течение 30 календарных дней, если иное не предусмотрено договором, застройщик обязан предоставить ответ-согласие или возражение по расторжению договора. В случае обоюдного согласия стороны обозначают конкретную дату расторжения ДДУ. При этом компания возвращает дольщику ранее уплаченные средства за доленое участие в строительстве, если договор расторгается по вине первого, а также удовлетворяет иные требования долевого участника добровольно.

Однако, при одностороннем расторжении ДДУ необходимо учитывать некоторые важные моменты:

1. Заявление о расторжении ДДУ направляется письменно на юридический адрес компании-застройщика и не передается его представителю на словах или иным путем.
2. Нельзя уведомить о расторжении договора ДДУ по электронной почте застройщика, даже, если она указана в договоре как официальная.
3. При расторжении договора ДДУ по обоюдному согласию сторон экономится время и деньги обеих сторон.
4. Все переговоры с компанией-застройщиком должен вести опытный специалист, обладающей достаточной юридической практикой.
5. Дольщик не должен подписывать какие-либо соглашения по изменению условий договора ДДУ без юридической консультации.

6. Прекращение договора ДДУ можно провести в течение 30 дней, если компания виновата в задержке сроков строительства.
7. Неустойка по ДДУ взыскивается сверх убытков, и ее размер не может быть изменен условиями договора.
8. Соглашение сторон по ДДУ о невозможности досрочного расторжения договора по инициативе дольщика недействительно.

В некоторых случаях вину застройщика необходимо доказать. Для этого истцом направляются запросы с целью получения информации

у официальных лиц и привлечения виновного застройщика к ответственности на законных основаниях. В свою очередь, неоспоримые доказательства, представленные в суде, помогут выиграть дело и произвести любые взыскания с застройщика при расторжении ДДУ, в частности, получить:

- ◆ Компенсацию при расторжении договора ДДУ;
- ◆ Неустойку за каждый день просрочки;
- ◆ Проценты за пользования денежными средствами с застройщика при расторжении ДДУ;
- ◆ Штраф при расторжении договора ДДУ;
- ◆ Компенсацию морального вреда при расторжении ДДУ;
- ◆ Судебные расходы.

Стоит отметить, что, если дольщик в связи с нарушениями договора направил застройщику отказ от исполнения ДДУ, то согласно Закону, последний обязан вернуть дольщику все денежные средства, уплаченные дольщиком за все время действия ДДУ в срок, не позднее 10 рабочих дней со дня расторжения ДДУ [16]. При этом дольщик должен обратиться к застройщику за получением суммы возвратных средств. Если дольщик этого не сделает, то застройщик обязан на следующий день после окончания указанного срока перечислить всю сумму на депозит нотариуса и уведомить об этом дольщика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Часть 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 N188-ФЗ (ред. от 26.07.2019, с изм. от 10.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.07.2019) // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/.
3. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N214-ФЗ (последняя редакция) // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/.
4. Закон РФ от 07.02.1992 N2300-1 (ред. от 18.03.2019) «О защите прав потребителей» // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/.
5. Балахонцева О. А. Правовая природа договора участия в долевом строительстве // Вестник гуманитарного образования ВятГГУ. — 2016.
6. Курова Н.Н., Тараканов П. В. Договор участия в долевом строительстве объектов недвижимости: актуальные вопросы // Научные Ведомости БГУ. — 2016. — № 10 (231). — С. 120–125.
7. Петрухин М. В. Понятие и признаки договора участия в долевом строительстве // Журнал российского права. — 2010. — № 3. — С. 138-139.

8. Вагина О. С. Некоторые особенности субъективного состава правоотношений в сфере участия в долевом строительстве // Вестник Пермского университета. — 2011. № 1. — С. 82–87.
9. Шайдуллин Р. Р. Договор долевого участия в строительстве жилья: понятие и признаки. — Журнал «современное право». — 2015 // Электронный источник: <http://naukarus.com/dogovor-dolevogo-uchastiya-v-stroitelstve-zhilya-ponyatie-i-priznaki>.
10. Багамаева А. М. Участник долевого строительства — сторона договора участия в долевом строительстве. Журнал «Закон и право». — 2012.
11. Титов Ф. Ю. Соотношение объекта долевого строительства и объекта незавершенного строительства: сравнительно-правовой аспект. — Право и государство: теория и практика. — 2010.
12. Титова Е. П. Существенные условия договора участия в долевом строительстве. — Евразийский юридический журнал. — 2014.
13. Матюшина В. А. Проблема реализации прав участников долевого строительства в Российской Федерации. — Актуальные проблемы современной науки. — 2014.
14. Чумакова О. В. Договор долевого участия как средство инвестирования в жилищное строительство. — Экономика и предпринимательство. — 2015.
15. Гребенюк О. Б. Правотворческая деятельность прокуратуры в целях защиты прав обманутых дольщиков. — Современное право. — 2013.
16. Титова Е. П., Рудман М. Н. Обеспечение исполнения обязательств в договорах участия в долевом строительстве. — Евразийская адвокатура. — 2015.

© Гудков Анатолий Иванович (gudkovaniv@yandex.ru),

Красильщиков Анатолий Владимирович (krasilschikov@inbox.ru), Мищенко Вячеслав Иванович (vyacheslav-mischenko@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF LAW

A. Zaretsky

Summary. The purpose of the study is to analyze the main trends in the development of modern jurisprudence. The objectives of the study are to study the relevance, importance, timeliness, problems and threats associated with the introduction of IT-technologies in all areas of jurisprudence, as well as the specifics of one of the promising areas of development of modern jurisprudence — investing (financing) of litigation. The research methodology was compiled by general scientific methods of cognition, including the principle of objectivity, systemically. Along with general scientific methods of cognition, private scientific methods were used: descriptive, comparative legal. The result of the study can be considered the conclusion that the introduction of technology and changes in the field of jurisprudence is slow and gradual. It is obvious that today the market is not ready to abandon highly qualified specialists in the field of law. The novelty of the study is an attempt to see the relationship between IT technologies that penetrate into classical jurisprudence and legal relationships, to show the strengths and weaknesses of new solutions in jurisprudence.

Keywords: IT technology, Jurisprudence IT, reference legal and automated information systems, robots lawyers, smart contracts, litigation investment, Innovation.

Зарецкий Андрей Михайлович;

Научный консультант, Нижегородская областная
общественная организация общественного контроля
Zareckiy83@gmail.com

Аннотация. Цель исследования — провести анализ основных тенденций развития современной юриспруденции. Задачи исследования — изучить актуальность, значение, своевременность, проблемы и угрозы связанные с внедрением IT-технологий во все сферы юриспруденции, а также специфика одного из перспективных направлений развития современной юриспруденции — инвестирование (финансирование) судебных процессов. Методологию исследования составили общенаучные методы познания, включающие принцип объективности, системности. Наряду с общенаучными методами познания применялись частнонаучные методы: описательный, сравнительно-правовой. Результатом исследования можно считать вывод о том, что внедрение технологий и изменений в сфере юриспруденции происходит медленно и поэтапно. Очевидно, что на сегодняшний день рынок не готов отказаться от высококвалифицированных специалистов в области права. Новизна исследования заключается в попытке увидеть взаимосвязь между IT технологиями, проникающими в классическую юриспруденцию и правовыми отношениями, показать сильные и слабые стороны новых решений в юриспруденции.

Ключевые слова: IT-технологии, IT-технологии в сфере юриспруденции, справочно-правовые и автоматизированные информационные системы, искусственный интеллект, роботы — юристы и смарт-контракты, инвестирование судебных процессов, инновации.

В настоящее время вместе с развитием современных технологий рынок юридических услуг значительно поменял вектор своего направления в сторону предоставления качественных и своевременных услуг с помощью информационных технологий, справочных и автоматизированных систем.

IT — разработчики стремятся научить компьютерные программы понимать юридический язык, смысл и содержание правовых документов, и как следствие, составлять, заключать и вести договоры, составлять иски, подавать заявления и подавать документы в судебные и иные органы.

В зарубежной практике многие юридические компании также активно внедряют IT-технологии в свою практику, что способствует увеличению производительности работника, а также упрощает работу с клиентами.

Основными тенденциями развития современной юриспруденции являются: развитие IT-технологий, появ-

ления искусственного интеллекта в виде роботов-юристов, смарт-контракты, справочные и автоматизированные системы, финансирование судебного процесса.

Актуальным стоит вопрос о роли, значении, своевременности, проблемах, а иногда и угрозах связанных с внедрением IT-технологий во все сферы юриспруденции, а также специфика одного из перспективных направлений развития современной юриспруденции — инвестирование (финансирование) судебных процессов.

На фоне столь стремительно развивающихся технологий многие практики и студенты боятся за свое рабочее место и за будущее трудоустройство, что является одной из основных проблем современного развития юриспруденции. Так, если сотрудники консалтинга ценятся за умение анализировать судебные споры и за количество выигранных дел в суде, то инхаус-юристы легко могут попасть под сокращение в связи с умением машины выполнять их функции по составлению юридических / правовых документов (договоров и иных документов).

Соответственно, представителям данной профессии — юристам (практикам и студентам) приходится подстраиваться под новые реалии и постоянно совершенствовать свои знания вне рамок учебной литературы и учебной программы.

Информационные технологии применяются во многих сферах общественной жизни, в том числе и в юриспруденции, и имеют много преимуществ при применении их в юридической деятельности. Основными достоинствами является поиск аналитической и статистической информации, включая правовую, которая, например необходима для решения конкретного судебного дела, значительно снижают временные затраты юриста на поиск и анализ материалов для судебного дела или подготовки иных юридических документов

В зарубежной практике многие юридические компании активно внедряют IT-технологии в свою практику. Например, с помощью IT-технологий клиенты могут удаленно в любое время обратиться к юристу за консультацией или заказать необходимые документы [3].

Однако у внедрения IT-технологий есть свои недостатки. Так, не стоит забывать о EI (emotional intelligence): личностных отношениях, морально-нравственных аспектах, складывающихся между юристом и его клиентом. Внедрение IT-технологий в сферу юриспруденции сможет решить лишь техническую проблему, но не сможет заменить психологический аспект.

Таким образом, подводя итог анализу IT-технологий в юриспруденции, стоит еще раз отметить, что названные технологии кардинально поменяли сферу юридической профессии в лучшую сторону с технической точки зрения, что помогает значительно экономить время. Однако с психологической точки зрения деятельность юриста-человека не становится менее важной, поскольку всегда будет возникать множество нюансов и вопросов, решить которые способен только человек. Также внедрение IT-технологий является сложным и долгим процессом, который требует, как больших материальных затрат компании, так и образовательную переподготовку сотрудников.

Особое место среди IT-технологий занимают СПС — справочно-правовые системы (информационно-правовые системы), которые представляют особый класс компьютерных баз данных, включающих тексты различных нормативных правовых актов, решений государственных органов [2, с. 32], мнения ученых правоведов и практикующих юристов, бухгалтеров, специалистов по налоговому учету, типовые формы договоров и иных документов, а также судебную практику.

Также существуют автоматизированные информационные системы (АИС), которые активно применяются в государственном управлении, в судебной, экспертной, правоохранительной и иной деятельности [4]. Автоматизированные информационные системы упрощают и оптимизируют работу предприятий и государственных органов, поскольку помогают в подготовке, поиске и обработке различных данных [1].

Таким образом, справочно-правовые системы и автоматизированные информационные системы являются одними из основных IT-технологий, применяемых в юридической профессии для быстрого и эффективного выполнения многих задач. Данные технологии используются как профессиональными юристами, государственными и местными органами власти, так и обычными гражданами, организациями (предприятиями, учреждениями) для поиска нужной информации и составления юридических документов, поэтому на сегодняшний день уже являются неотъемлемой частью общественных отношений, связанных с юриспруденцией.

Одним из нововведений в юридической деятельности последнего времени являются роботы — юристы, которые вызвали достаточно дискуссий среди юристов — профессионалов и не юристов. Вопрос дискуссии заключался в способности искусственного интеллекта заменить юриста-человека и выполнять присущие ему функции.

Граждане имеют возможность без обращения к профессиональным юристам получить свидетельство или иной юридический документ. Так, в США робот уже является штатным сотрудником, а в Великобритании чат-бот оспаривает штрафы за парковку.

В настоящее время трудности внедрения в юридическую деятельность роботов — юристов обусловлено с пробелами в законодательстве, связанностью роботов — юристов с элементами правоотношений и авторскими правами, а также с налогообложением.

На наш взгляд, учитывая все вышесказанное, современным юристам стоит уже сейчас задуматься об углублении своих знаний в сфере новых технологий, а также обратить особое внимание на развитие в себе творческих навыков, которые способен иметь только человек. В таком случае ни одна машина не сможет выдержать конкуренцию с профессионально подготовленным специалистом.

Стоит прийти к выводу о том, что во всем необходимо соблюдать баланс, поэтому умеренная роботизация необходима там, где это действительно поможет сократить издержки, а соответственно и снизить цену услуг. Не вы-

зывает сомнений то, что роботизация юридической профессии не одобряется большинством ее представителей, однако, это в любом случае неизбежно. В конкуренции с роботами-юристами юристы-люди смогут преобладать только в случае проявления своих творческих способностей, которых лишены машины.

Незаменимым навыком любого юриста является умение составлять и анализировать гражданско-правовые договоры, поскольку практически вся гражданско-правовая сфера состоит из заключения, расторжения договора и споров по ним же. И ведение договоров до недавнего времени была исключительно прерогативой юристов и любой гражданин или юридическое лицо, желающие заключить гражданско-правовой договор, обращались за помощью к ним, а в случае возникновения спора также юристы разбирались во всех нюансах договора, то сейчас их место может занять технология смарт-контрактов.

Одной из проблем реализации смарт-контракта — это разработка и определение дефиниции и понимания о сущности смарт — контракта. Возникает вопрос: смарт — контракт — это самостоятельное содержание волеизъявления или это техническое средство, которое только реализует условия волеизъявления.

Легального определения смарт-контракта пока нет, таким образом, стоит ориентироваться на мнение авторитетных ученых-правоведов. Савельев А.И. определяет смарт-контракт как «договор, существующий в форме программного кода, имплементированного на платформе блокчейн, который обеспечивает автономность и самоисполняемость условий такого договора по наступлении заранее определенных в нем обстоятельств» [6, с. 32–60].

В целом трудности с правовым определением сущности смарт-контракта связаны в первую очередь с отсутствием законодательного регулирования данного вопроса и, соответственно, неопределенными перспективами. Однако, в Российской Федерации вопрос со смарт-контрактам был урегулирован в Федеральном законе от 18 марта 2019 г. № 34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации», который вступит в силу 1 октября 2019 г. Законодатели закладывают основу для заключения март-контракта, а также упрощает совершение ряда других сделок. При этом, смарт-контракт рассматривается не в качестве самостоятельной сделки, а как условие об автоматическом исполнении какого-либо гражданско-правового договора.

Таким образом, анализ института смарт-контракта позволил выявить проблемы с правовым определением

сущности смарт-контракта, а также установить, что в любом случае законодательное урегулирование смарт-контрактов упростит их практическое применение в предпринимательской деятельности, а также разрешение споров, связанных с исполнением обязательств из данных контрактов.

Анализ внедрения роботов — юристов и смарт — контрактов в сферу юридической деятельности показал, что возникает трудность при их внедрении, которая связана языком изложение содержания юридического документа, так как и программисты и юристы владеют и используют свой профессиональный язык. Например, говоря о языке смарт-контракта, стоит заметить, что некоторые условия трудно перевести на язык программирования, по этому основанию условия смарт-контракта можно поделить на программируемые и непрограммируемые. Программируемые условия — это те, которые возможно написать на языке программирования с помощью логических формул (if/then). Непрограммируемые условия — те, которые нельзя записать на языке программирования, например, условие о качестве товара [7].

Внедрение роботов — юристов и смарт — контрактов в сферу юридической деятельности нарушают принцип разделения труда, так как специалист в сфере информационных технологий не имеющий юридического образования не имеет возможности и права составлять юридические документы.

Также выпадают из внимания разработчиков роботов — юристов и смарт — контрактов и законодателей само договорное право, а также специфические юридические институты, такие как юридическая техника, формальная логика, юридический язык, толкование права и др. Происходит процесс нивелирования названных отраслей права, отказ от достижений отечественного и зарубежного наследия юридической науки, что приведет в дальнейшем к деградации всей юридической науки и юридического образования в целом.

Одним из перспективных направлений развития современной юриспруденции является инвестирование (финансирование) судебных процессов (litigation finance). Сущность названного направления заключается в реализации механизма, при котором третья сторона (инвестор) покрывает судебные расходы одной стороны дела для проведения судебных разбирательств и получает согласованный процент от выигранной суммы.

В результате функционирования института судебного инвестирования, помимо инвестора выгоду соответственно получает и истец, так как без финансовой помощи он бы не смог получить более квалифицированную юридическую помощь в процессе судебной защи-

ты, а также представитель истца, поскольку его услуги гарантированно будут оплачены экономически более сильным субъектом, чем представляемый [8, с. 11–14], что также что также повысит роль представительства в судебном разбирательстве, а соответственно и рынок правовых услуг [5]. Для суда финансирование судебного процесса не менее выгодно, ведь со стороны экономики, это способ финансирования институтов правового государства.

В настоящее время инвестирование судебных процессов совершенно новая для России сфера деятельности. Однако, активному внедрению судебного инвестирования мешает отсутствие специального законодательства, регулирующего судебное финансирование.

Таким образом, воплощение в современную юридическую действительность (деятельность) эффективного финансирования судебных процессов открывает хорошие перспективы для законодательного регулирования судебного инвестирования, будет способствовать более продуктивному обеспечению реализации прав граждан и организаций на судебную защиту по восстановлению нарушенных прав и свобод, получению более квалифицированной правовой помощи, развитию системы правосудия и экономики страны в целом.

Подводя итоги современным тенденциям развития юриспруденции, стоит еще раз подчеркнуть, что развитие современных технологий несомненно значительно влияет на юридическую профессию, а в будущем может

кардинально её изменить. Юристы каждый день используют в своей работе справочно-правовые и автоматизированные системы, IT-технологии, а в скором времени могут перейти с обычных гражданско-правовых договоров на смарт-контракты, получать свои гонорары не от своего представляемого, а от инвестора его судебного разбирательства.

В любом случае общество развивается и совершенствуется каждый день, все новшества внедряются для удобства клиента и бизнеса, а юристы — лишь инструмент для решения юридических вопросов, поэтому в случае появления более дешевого и эффективного средства, потребитель с легкостью откажется от услуг юристов-людей. Однако невозможно назвать конкретную дату, когда люди-юристы станут ненужными и неизвестно, станут ли вообще.

Суть внедрения технологий и изменений в сферу юриспруденции заключается в том, что они проникают в нее постепенно, незаметно. Несомненно, что на сегодняшний день рынок не готов отказаться от высококвалифицированных специалистов в области права, заменить всех сотрудников на машины и выносить судебные решения без участия судьи-человека. Вероятнее всего в далеком будущем это станет реальностью, однако люди также смогут найти себе применение, выполняя некие другие функции. Основным же конкурентным преимуществом юриста-человека станет его способность к самосовершенствованию, саморазвитию, расширению кругозора в профессиональном и личном плане.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автоматизированные информационные системы: задачи, виды, разработка. URL: <https://www.gd.ru/articles/9749-avtomatizirovannye-informatsionnye-sistemy> (дата обращения 27 июня 2019 г.).
2. Гаврилов О. А. Курс правовой информатики: Учебник для вузов / О. А. Гаврилов. — М.: НОРМА-ИНФРА. 2000. С. 32.
3. Дробышев П. Инновации в юриспруденции: обзор достижений и тенденций в области IT-технологизации юридического бизнеса в англоязычных юрисдикциях. URL: https://zakon.ru/blog/2017/12/16/innovacii_v_yurisprudencii_obzor_dostizhenij_i_tendencij_v_oblastiit-tehnologizacii_yuridicheskogo_b_71828 (дата обращения 27 июня 2019 г.).
4. Информационные технологии в юридической деятельности. Примеры информационных технологий. URL: <http://fb.ru/article/188730/informatsionnyie-tehnologii-v-yuridicheskoy-deyatelnosti-primeryi-informatsionnyih-tehnologiy> (дата обращения 27 июня 2019 г.).
5. Момотов В. В. Совершенствование судебного представительства: современный взгляд // Евразийская адвокатура. 2018.
6. Савельев А. И. Договорное право 2.0: «умные» контракты как начало конца классического договорного права // Вестник гражданского права. 2016. № 3. С. 32–60.
7. C.D. Clack, V. A. Bakshi, L. Braine Smart Contract Templates: foundations, design landscape and research directions. 2016. URL: <https://arxiv.org/pdf/1608.00771.pdf> (дата обращения 27 июня 2019 г.).
8. C.P. Bogart. The Case for Litigation Financing // Litigation. 2016. № 3. P. 11–14.

© Зарецкий Андрей Михайлович (Zareckiy83@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СОЦИАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Зацепин Михаил Николаевич

Д.ю.н., профессор, Заслуженный юрист Российской Федерации

Аналитик управления научных исследований и международного сотрудничества, УрГЮУ, вице-президент Российской криминологической ассоциации
mhz-1958@mail.ru

Зацепин Александр Михайлович

К.ю.н., доцент, заместитель директора, Уральский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России); доцент, УрГЮУ; председатель отделения Российской криминологической ассоциации
tr0507@ya.ru

Филиппова Ольга Владимировна

К.ю.н., доцент, Уральский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России), член Российской криминологической ассоциации; Нотариус г. Екатеринбург, г. Екатеринбург
ovz24@ya.ru

LEGAL ANALYSIS OF BUSINESS SAFETY: SOCIAL ESSENCE AND CURRENT STATE

M. Zatsepin

A. Zatsepin

O. Filippova

Summary. One of the leading places in the life of society today is entrepreneurship — a new structural direction of development of financial and economic activity. The formation of entrepreneurship in the broad sense of this concept is an ongoing process designed for further development and improvement. The concept of modern development of Russian business — “based” on the fact that its successful development and further-is possible only in the presence of favorable economic, legal, political and other conditions.

The world experience of statehood formation convincingly confirms that each “qualitatively” new stage of changes in society on evolutionary stages of development is based on “its” own legal base (basis). The absence of legal forms in social, political, economic and spiritual structures hinders the transformations dictated by life. On the contrary, timely, verified and accurate legal decisions coming from life push the limits of public initiative and development prospects. New legislative acts were adopted that meet the requirements based on the requirements of practical implementation, current tasks, prospects for the development and improvement of existing legislation.

At the initial stages of this process, the most relevant was the implementation of measures to improve the regulatory framework, the adoption of new and adjustment of existing legislative acts regulating entrepreneurial activity, as well as the implementation of administrative measures to support entrepreneurs.

Keywords: safety of business, criminal aspect, legal field, fight against crime, legal forms.

Аннотация. Одно из ведущих мест в жизни общества сегодня занимает предпринимательство — новое структурное направление развития финансово-хозяйственной деятельности. Становление предпринимательства в широком смысле данного понятия — идущий процесс, рассчитанный на дальнейшее развитие и совершенствование. Концепция современного развития Российского предпринимательства — «базируется» на том, что его успешное развитие и далее — возможно лишь при наличии благоприятных экономических, юридических, политических и других условий.

Мировой опыт становления государственности убедительно подтверждает, что каждый «качественно» новый этап изменений в обществе по эволюционным ступеням развития опирается на «свою» собственную правовую базу (основу). Отсутствие в социальных, политических, экономических, духовных структурах правовых форм сдерживает диктуемые жизнью преобразования. И наоборот, идущие от жизни, своевременные, выверенные, точные правовые решения раздвигают рамки общественной инициативы и перспектив развития. Были приняты новые законодательные акты, отвечающие запросам исходя из требований практической реализации, текущих задач, перспектив развития и совершенствования действующего законодательства.

На начальных этапах этого процесса наиболее актуальной являлась реализация мероприятий по совершенствованию нормативно-правовой базы, принятию новых и корректировке действующих законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, а также проведению административных мер по поддержке предпринимателей.

Ключевые слова: безопасность предпринимательства, криминальный аспект, правовое поле, борьба с преступностью, правовые формы.

Слово «предпринимательство» соответствует иностранному слову «бизнес» и означает не просто дело, а целое предприятие, т.е. особо сложное, значительное дело. Это дело приносит выгоду человеку, его затеявшему. Настоящий бизнес — делание денег из денег, но обязательно посредством полезной производительной деятельности — изготовление продукта или оказание услуги.

В настоящее время граждане России борьбу с экономической преступностью ставят наравне с социально-экономическими проблемами. Такое внимание проблеме преступности в экономической сфере обусловлено тем, что она привлекает внимание не только правоохранительных органов и занимающихся этим специалистов, но и самих граждан и не может не волновать.[10]

Для предпринимателя криминальная сторона правовой системы является по разным причинам наиболее «знакомой» стороной. Когда упоминается право или правовая система, на память, естественно кто интересуется, приходят институты уголовной юстиции — прокуратура, полиция, суд и места заключения. Драма открытого судебного слушания очаровывала людей в течение веков. Преступления и наказания представляют собой новости первых страниц газет, интернет страниц, составляют сюжеты сотен пьес, книг и кинофильмов. Существует известный роман под названием «Преступление и наказание». Преступления суть действия, нарушающие нормы уголовного права. Умысел этих преступников заключается в получении сверх прибыли и имеет ярко выраженную корыстную направленность. И в этом смысле мы можем рассматривать граждан, нарушающих «финансово-экономический» закон, как элементы в системе, где они играют «экономические» роли (выполняют функции) необходимые для сохранения ее целостности, для ее гармоничного функционирования.

В идеале, как сформулировал во второй половине 18в. Итальянец Чезаре Беккариа в книге «О преступлениях и наказаниях» положение, что «одно из самых действительных средств, сдерживающих преступления, заключается не в жестокости наказаний, а в их неизбежности...».[2] Поэтому, роль правоохранительных органов(8) на современном этапе развития общественных отношений — не допустить преступных посягательств на сферу предпринимательской деятельности, т.к. безопасность бизнеса включает (кроме общего предупреждения) еще и правоприменительную деятельность. Это предполагает выявление и пресечение преступлений, изобличение и наказание лиц, их совершивших.[4]

И все же самой актуальной проблемой предпринимательства является его безопасность. Фундамент безопасности предпринимательства — действующее

законодательство. При этом, речь будет идти не только о личной безопасности, сколько о негативных последствиях социальных, экономических и иных изменений, происходящих в последние годы в нашей стране. Например, «Число обвиняемых по экономическим преступлениям ежегодно составляет примерно 35 000–38 000 человек, из которых далеко не все обладают статусом топ-менеджера или бизнесмена...».[8]

Снижение риска политической нестабильности, выводит проблему безопасности предпринимательской деятельности, как нам представляется, на передний план, и должна становится общегосударственной. Существенную роль здесь играет эффективное применение уголовно-правовых мер, с помощью которых обеспечивается, прежде всего, охрана жизни и здоровья предпринимателей, их коллективов и членов их семей, собственности, производственной деятельности, а также защита частного бизнеса от всякого рода жуликов и проходимцев, злостно нарушающих законы и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность. Правоохранительные органы, реализуют свои задачи и функции по участию в обеспечении безопасности предпринимательства, в том числе по применению уголовно-правовых мер, выявляют и пресекают факты сращивания госслужащих и своих сотрудников с преступными элементами из числа недобросовестных предпринимателей, борются с коррупцией в органах власти и управления, правоохранительной системе. Деятельность правоохранительных органов по борьбе с этими явлениями вносит существенный вклад в здоровые рыночные отношения, повышение авторитета предпринимательства, социально-психологическое отношение граждан к этой сфере, а, следовательно, укрепление жизнедеятельности общества, рост уровня жизни всего населения.

В настоящее время правоохранительные органы еще не в полной мере овладели концепцией и «технологией» организации и планирования мер направленных на защиту предпринимателей от преступных посягательств, в том числе методикой анализа, оценки, прогноза ситуации (ее взаимосвязей со смежными явлениями), выявления и разрешения проблем, возникающих в процессе руководства применением уголовно-правовых и иных правовых мер, укрепления взаимодействия с другими государственно-административными органами и общественными объединениями. Деятельность правоохранительных органов по раскрытию и предупреждению экономических преступлений серьезно «разбалансирована» и не сдерживается конструктивными изменениями ее стратегии в обвинительном уклоне, а также существующими проблемами и противоречиями в правовом регулировании хозяйственной деятельности и балансе ответственности за ее нарушения.

Например, «общее количество осужденных в России постепенно снижается, однако число дел по преступлениям экономической направленности неизменно растет. В прошлом году их было 240065, при этом до суда дошло не более 18%. Реальные сроки получили примерно 20% обвиняемых».[3]

При этом, в числе актуализировавшихся в последние годы видов преступлений, прогноз тенденций которых на ближайшую перспективу особо неблагоприятен, несомненно входят преступления против безопасности предпринимательства (бизнеса). «...в минувшем году подготовлены свыше 700 заключений на законопроекты и иные нормативные акты поступившие из Госдумы, правительства и администрации президента. Чаще всего документы касались правоотношений в сферах защиты прав субъектов предпринимательской деятельности, гражданского и уголовного законодательства, а также вопросов противодействия коррупции. Ряд предложений ГП положен в основу важных поправок — например, в ст. 281 УПК (см. В УПК внесли поправки о новых требованиях к оглашению свидетельских показаний в суде)». В региональных прокуратурах подготовлено более 860000 заключений по проектам нормативных правовых актов, что позволило исключить случаи принятия 67000 противоречащих законодательству инициатив. Всего в законодательные органы субъектов РФ прокуратурами внесен 361 законопроект направленный на регулирование вопросов образования, здравоохранения, патриотического воспитания граждан и установления административной ответственности. Из них уже вступили в силу 306 документов».[5]

Вышеизложенное объясняется следующими общесоциальными и криминальными факторами:

1. Болезненным для общества протеканием мирового кризиса и санкций в отношении России, трансформирующих его экономическую основу, цели, сущность, механизм функционирования экономики; неопределенность в этой сфере;

Совершенствование социально-экономического развития в условиях мирового кризиса и санкций осложнило выполнение решений майских указов Президента, которые по коренным преобразованиям, характеру, масштабам реализации решений подвергается весь спектр человеческого бытия: производство, социальная сфера, государственный и хозяйственный механизм, духовно-нравственная жизнь общества. В этом ряду мер воздействия на практику правовое обеспечение диктуемых жизнью преобразований через предпринимательство занимает далеко не последнее место. На сегодня, действительно, многое сделано для повседневной действительности — прочного правопорядка. Однако

объективная оценка хода изменений, анализ реально-го состояния законодательства, исполнения законов, организации производства и управления, положения дел с правонарушениями, подводят к выводу о том, что законность и правопорядок находится еще в определенном несоответствии с требованиями времени, не занимают первостепенного места в нашей жизни. Потребности в предпринимательском сообществе выдвигают в повестку желаний насущную задачу активизации правовых рычагов воздействия на практику. Например, Титов предложил возбуждать дела против бизнесменов только с согласия прокурора. «Кроме того, дела против бизнесменов должны возбуждаться только с согласия прокурора, он должен иметь право отменять решение о возбуждении дела и давать согласие на арест подозреваемого, говориться в проекте доклада. Одобрение надзорщика следователи должны получать в случае проведения доследственных проверок, выемок и досмотров по экономическим делам и возобновления ранее приостановленных дел. А расследование всех экономических преступлений Титов предлагает передать в один правоохранительный орган...».[7]

2. Отсутствие «стабильной» системы правовых и экономических норм, регулирующих отношения в сфере предпринимательской деятельности (бизнесе), включая конкурентную борьбу и поведение в условиях вынужденных контактов с коррумпированной и преступной средой;

Вновь принятые законы — об основных институтах экономики переходного периода (о формах собственности, предприятиях, предпринимательской деятельности, банковское законодательство, таможенное и др.) не соблюдают социально необходимый и оправданный компромисс между экономической самостоятельностью, независимостью от государства хозяйствующих субъектов и их ответственностью. И как следствие наряду с этим принимаются не созревшие, поспешные решения, приносящие вред становлению финансовой стабильности и цивилизованного рынка, компрометирующие его в общественном мнении и осложняющие криминогенную ситуацию в экономике.

Пользуясь этим, действительно, некоторые предприятия и организации действуют в ущерб общенациональным интересам, особенно при осуществлении внешнеэкономических и финансовых операций. Центробанк в основном сталкивается с выводом средств под видом кредитов компаниям, которые зарегистрированы и платят налоги, но не ведут экономической деятельности. «Создается большое количество юридических лиц, оформляются договоры между ними (купли-продажи, консалтинговых услуг, аренды), по всем этим юридическим лицам идут финансовые потоки»,

...Еще один вид частного мошенничества — схемы с кредитами розничным заемщикам, которые происходят с помощью покупки баз данных реальных клиентов других банков. ... Кроме того встречается мошенничество и при размещении банками средств на корреспондентских счетах зарубежных контрагентов...мошенничество со вкладами. В одном случае банк, не информируя вкладчика, снимает средства и пользуется ими в своих интересах. Клиентам же выдаются поддельные выписки со счетов. По второй схеме у банка нет реальных вкладчиков, однако имеются договоры о проведении денег через кассу и выводов их путем выдачи кредитов...».[6]

3. «Закрытость» корпоративной среды предпринимателей (бизнесменов), удержанием в этой связи значительной части информации, циркулирующей в этой среде и важной для охраны безопасности предпринимательской деятельности (бизнеса).

Неоправданно абсолютизируется значение таких элементов предпринимательства, как коммерческая и банковская тайна, что в отношении недобросовестных ограничивает возможности вмешательства органов правосудия с целью пресечения незаконной хозяйственной деятельности. Например, за 2016 год арбитражные суды рассмотрели более 1,5 млн.дел, из них экономических споров, возникающих из гражданских правоотношений было рассмотрено порядка 1,2 млн.дел, из административных — более 297000. Дел о банкротстве было рассмотрено более 31000. В порядке упрощенного производства было рассмотрено более 663 дел.[9]

4. Слабой проработанности государственно-правовой, криминологической и уголовно-правовой концепции охраны безопасности бизнеса; отсутствием социального заказа законодателя и правоохранительных органов на исследования данной проблематики;

Всевозможные программы поддержки малого и среднего предпринимательства, как нам представляется, только запутывают начинающих и готовых применять свои профессиональные навыки. Сегодня нельзя заставить силой, но можно отобрать пряник, тогда мы и получаем правонарушителей. При этом, обвиняемых вдвое меньше, чем расследованных экономических преступлений. Согласно официальной статистике МВД, число выявленных преступлений экономической направленности сократилось с 141 229 в 2013 году до 108 754 в 2016-м. Заметный спад количества экономических преступлений произошел в 2014 году. Затем до 2016 года, в статистических данных (по выявлен-

ными экономическим преступлениям) не было значимых изменений...Иная тенденция вырисовывается при анализе количества обвиняемых в преступлениях экономической направленности, чьи дела передали в суд. Число обвиняемых остается почти статичным на протяжении всего периода (в 2014 году снижение лишь на 8%). В 2016 году правоохранители расследовали дела об экономических преступлениях в отношении 36 882 лиц, тогда как расследованных было 67 191. Таким образом, в прошлом году и ранее число обвиняемых по этой категории преступлений было вдвое меньше количества расследованных преступлений (исключение составляет 2013 год, когда эта разница была еще больше).[8]

5. Недостаточной правовой базой для целенаправленной дифференциации и индивидуализации ответственности за посягательства на безопасность предпринимательства, нестабильностью правоприменительной практики правоохранительных органов и судов.

Несмотря на достаточно многочисленные оценки, программы и рекомендации относительно преобразования экономики, идея поддержки предпринимательства (бизнеса), как решающей силы этих преобразований, отчетливо не проявилась. Больше того, зафиксировав небесспорный тезис: сильное государство необходимо, прежде всего, для того, чтобы обуздать преступность — мало что сделано и произносится о значимости направления борьбы с преступностью, связанной с охраной безопасности предпринимательства.

Существует мнение, что преступления против безопасности бизнеса — это часть экономической и должностной (коррупционной) преступности, а для борьбы с ней даны необходимые ориентиры. Но преступления против безопасности бизнеса многообъектны. Поэтому программирование борьбы с ними требует выделения этого направления в качестве специализированного.

Исследователи проанализировали сведения за 2014 год, поскольку, согласно статистике МВД, разница в количестве преступлений экономической направленности в 2014–2016 годах небольшая. Процент преступлений с обвиняемыми, среди которых хотя бы один был предпринимателем или топ-менеджером, среди всех расследованных в 2014 году преступлений не превышала 3,5% — 1,5% — топ-менеджеры, 2% — бизнесмены. «Предпринимательскими» были 30,3% преступлений экономической направленности (18,1% из них приходятся на топ-менеджеров, 12,2% — на бизнесменов). По экономическим делам расследованным в 2014 году, почти в трети случаев обвиняемыми были либо топ-менеджеры, либо бизнесмены. Так, в 2014 году среди обвиняемых

хотя бы один имел статус предпринимателя или топ-менеджера по 23 298 преступлениям экономической направленности. Размеры ущерба от эконом преступлений сильно варьируются в зависимости от социально-экономического статуса обвиняемых. Зачастую ущерб больше, если преступление совершил бизнесмен либо топ-менеджер, признают исследователи. В 25% экономических преступлений, по которым обвиняемым проходили предприниматели, размер ущерба был меньше 119000 руб., в половине случаев — меньше 650000 руб., в 75% преступлений не превышал 2,75 млн. руб. Когда же в экономическом преступлении обвинялся топ-менеджер, размер ущерба в 25% случаев не превышал 12000 руб. в 50% случаев — 90000, в 75% — 968000 руб. Небольшие размеры ущерба по преступлениям исследователи связывают с тем, что в одном уголовном деле обвиняемому может вменяться ряд взаимосвязанных преступлений, общий размер ущерба которых значительно превышает показатели, указанные выше.[8]

В действительности, преступления против безопасности предпринимательства — это совокупность преступлений, связанных с противозаконным вмешательством в ведение дела в целях отобрания части прибыли; либо обеспечения прибыли своего предприятия за счет подавления (ограничения) деятельности конкурента; либо внедрения в предприятие для отмывания через него преступных доходов и маскировки преступной деятельности; либо осуществления коррумпированных поборов.

Эти преступления объединяет «генеральный» объект посягательства (входящий в совокупность нескольких объектов) — на нормальное ведение дела, обеспечивающее предпринимателю достаточную прибыль, чтобы быть выгодным. Объединяет и мотив — корысть, а также способ совершения — действия, причиняющие существенный вред или создающие угрозу его причинения правам, законным интересам, благам предпринимателя.

При этом реальные посягательства (либо демонстрация реальности угрозы) направлены в отношении:

- ◆ жизни и здоровья предпринимателя, его близких, его служащих;
- ◆ свободы, чести и достоинства этих лиц;
- ◆ их имущества, либо имущества предприятия;
- ◆ процесса организации и деятельности предприятия (получение разрешений, лицензий, контрагентов, кредитов; заключение договоров купли-продажи, аренды и транспортировки; различные проверки и рассмотрение компетентными лицами их результатов) и т.д.

Приведенный перечень нельзя назвать исчерпывающим. Но и он позволяет сделать два дополнительных

вывода, характеризующих объекты рассматриваемых преступлений. Во-первых, за указанным выше генеральным объектом, общим для своей группы преступлений против безопасности предпринимательства стоит еще один: интересы нормального функционирования экономики общества и его финансовой системы. Во-вторых, создание неудобных условий для честного предпринимательства мешает реформам и уменьшает поступление налогов от предпринимателей, срывает создание рабочих мест, мешает насыщению потребительского рынка.

В зависимости от характера посягательств эти «сквозные объекты» будут сочетаться с объектами преступлений против жизни и здоровья; свободы, чести и достоинства личности; имущества; нормальной деятельности федеральных, региональных, муниципальных органов власти, управления, правоохраны, правосудия.

Это говорит о наличии проблем, связанных с уголовно-правовым регулированием борьбы с преступлениями против безопасности предпринимательства. С одной стороны они могут быть выделены в самостоятельную группу, так как имеют ряд сквозных характеристик с точки зрения объекта, объективной и субъективной сторон.

С другой стороны, многообъектность преступлений этой группы, создает большие затруднения при выделении преступлений против безопасности предпринимательства в отдельную главу или часть главы в разделе УК об экономических преступлениях.

Отмеченные затруднения еще более усугубляются значительным числом участников преступлений. Их организаторами, исполнителями, пособниками могут быть: преступники, действующие в одиночку или нестойкой группой по мотиву социального озлобления, добывания средств — для поддержания привычного уровня жизни или для удовлетворения социально-негативных потребностей и привычек: предприниматели или их служащие, действующие в качестве недобросовестных конкурентов; преступники (часто профессионалы) подрывающие безопасность честного предпринимательства путем мошеннических операций; организованные или (и) профессиональные преступники, посягающие на безопасность предпринимательства для отобрания части прибыли или для внедрения в предприятие для легализации себя и имущества полученного преступным путем, а равно для занятия криминальным бизнесом под прикрытием легально существующего предприятия; государственные и муниципальные служащие, занимающиеся поборами или действующие в качестве сотрудников организованных преступников, либо недобросовестных конкурентов, упомянутых выше (в т.ч. служащие органов правоохраны и правосудия).[1]

ЛИТЕРАТУРА

1. В рынок мы вошли без главного инвестора — населения. И до сих пор так и не смогли переломить ситуацию. Воспоминание о будущем // Российская газета № 77 (6945) от 12 апреля 2016 г.с. 11.
2. Беккариа Ч.О. М., 1939 г., С. 308
3. Как кошмарить бизнес: количество дел по экономическим статьям выросло на 22%» См. <https://pravo.ru/news/view/139800/> 18.04.2017 г.
4. Уголовное право России. М., 2008 г. С. 49.
5. <http://pravo.ru/news/view/138737> от 08.03.2017 г.
6. <http://pravo.ru/news/view/138700/> 08.03.2017 г.
7. <https://pravo.ru/news/view/139800/> 18.04.2017 г.
8. <https://pravo.ru/news/view/140021> 17.04.2017 г.
9. <https://pravo.ru/news/view/140165/> 20.04.2017 г.
10. <https://pravo.ru/news/view/140318> Чайка: в 2016 году приговоры вынесли по 75,9% уголовных дел»

© Зацепин Михаил Николаевич (mnz-1958@mail.ru),

Зацепин Александр Михайлович (tp0507@ya.ru), Филиппова Ольга Владимировна (ovz24@ya.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Г. Екатеринбург

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ АКЦИОНЕРОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ЭКСТРАОРДИНАРНЫХ СДЕЛОК

Зернов Денис Алексеевич

Аспирант, Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации
snego8889@gmail.com

THE RIGHTS AND DUTIES OF SHAREHOLDERS AT THE CONCLUSION OF EXTRAORDINARY TRANSACTIONS

D. Zernov

Summary. in this article, the author, drawing parallels between the requirements of the current legislation regarding the role of the parties in concluding transactions in the so-called "common format" and at the level of corporate interaction of modern market participants, explores the features of conducting directly large transactions involving counterparties such as shareholders and their representatives. The author defines the legal framework and amendments made to laws to conclude such transactions, the range of competencies in their execution, and also analyzes the judicial practice in this area of relations, identifying the most vulnerable sides of the studied direction.

Keywords: joint-stock companies, extraordinary transactions, corporate relations, civil law.

Аннотация. в данной статье автор, проводя параллели между требованиями действующего законодательства в части определения роли сторон при заключении сделок в так называемом «общем формате» и на уровне корпоративного взаимодействия участников современного рынка, исследует особенности проведения экстраординарных сделок с участием таких контрагентов, как акционеры и их представители. Автором определяются правовые основы и изменения, внесенные в законы для заключения таких сделок, спектр правомочий при их совершении, а также проводится анализ правоприменительной практики в указанной сфере отношений, определяя при этом наиболее уязвимые стороны изученного направления.

Ключевые слова: акционерные общества, крупные сделки, корпоративные отношения, гражданское законодательство.

Одним из ключевых событий в перспективе развития отечественного правового регулирования корпоративных отношений, в части совершения разнообразных сделок, стали законодательные изменения, затронувшие деятельность акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. С 1 января 2017 года Федеральным законом от 3 июля 2016 г. № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон в части регулирования крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» [2] (далее по тексту — Закон, ФЗ) были внесены существенные изменения, затрагивающие законные интересы акционеров в вопросах совершения указанными коммерческими организациями экстраординарных сделок.

Проведенными изменениями был более детально охарактеризован не только подход к пониманию того, что такое вообще крупная сделка, какие условия или основания для их оспаривания могут быть использованы сторонами участников отношений, но и в целом опреде-

лены варианты сокращения правомочий субъектов при оспаривании данных сделок по специальным корпоративным основаниям.

Причиной указанных изменений стала флуктуация правового пространства в сфере совершений крупных сделок, а также необходимая либерализация основных принципов реализации гражданско-правового потенциала в области развития бизнеса с участием коммерческих организаций и её посредников, в частности лиц, которые так или иначе ангажированы в вопросах заключения крупной сделки по предусмотренным законом основаниям.

Изменения, прописанные в вышеуказанном нормативном правовом акте условно можно разделить на два типа:

1. Изменения, которые коснулись непосредственно сделок с заинтересованностью, то есть в той сфере отношений, где субъектом реализации своего

волеизъявления на совершение сделки является не акционер, а лицо, обладающего контрольными полномочиями в организации;

2. Изменения, коснувшиеся вопросов, которые по принципу экстраординарности относятся прежде всего к крупным сделкам.

Одним из значимых аспектов, затронутых данными изменениями стали права и обязанности акционеров в части реализации данных элементов правоотношений при совершении именно крупных сделок.

Так, если ранее в акционерных обществах вопрос согласия на совершение крупной сделки мог быть разрешен исключительно путем общего собрания акционеров либо их непосредственных представителей, то последними нормативными изменениями такое право делегировано совету директоров или наблюдательному совету общества (п. 2 Федерального Закона от 03.07.2016 N343-ФЗ). Указанная мера, по мнению многих цивилистов, стала исключительным продолжением другого нормативного нововведения, а именно необходимости сопоставления цены отчуждения или балансовой стоимости при отчуждении имущества с балансовой стоимостью активов. Это зависит от того, какая из величин окажется больше. [6, С. 69]

На первый взгляд, данный подход может ограничивать права акционеров в части принятия сложных и нередко судьбоносных решений, однако, в подтверждение обратного можно сказать, что совет директоров (наблюдательный совет) общества при получении такого решения обременен обязанностью предоставить заключение о предполагаемой крупной сделке. Нормативно определено, что в таком заключении, наряду с возможными перспективами и различными последствиями, дается специальная оценка, подтверждающая целесообразность её совершения. Немаловажно, что такое заключение вместе с другими данными о предполагаемом контрагенте по крупной сделке входит в те материалы, которые совет предоставляет акционерам при подготовке к проведению общего собрания акционеров общества, на котором и рассматривается вопрос о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки.

Следует отметить, что с одной стороны приведенные изменения направлены на упрощение процедуры принятия подобных решений. С другой стороны, представленное изменение, по нашему мнению, может создать проблемы в области исключения спекуляций своим положением кем-либо из членов совета директоров.

Для подтверждения чего, приведем пример такого плана. К примеру, акционерное общество обладает не-

движимым имуществом на сумму 20 млн. рублей, однако у данного общества имеется непогашенная задолженность на сумму 60 млн. рублей. Суммарная стоимость активов, в свою очередь, составляет 100 млн. рублей. Если учесть, что заявленная стоимость объекта продажи не превышает 25%-го порога стоимости активов, то по новым правилам орган, наделенный единоличной властью может принять решение об отчуждении балансового объекта и без одобрения со стороны остальных акционеров, а полученные после проведения сделки средства — инвестировать по своему усмотрению. Следует учесть, что в случаях, когда уровень долговых обязательств не так высок, и должностное лицо не имеет права использовать свои единоличные полномочия при разрешении вопросов продажи имущества общества, им могут быть инициированы фиктивные сделки (договоры займа или кредитные договоры), которые, с одной стороны, увеличат долговую нагрузку общества, с другой — расширят возможности при принятии решений по экстраординарным сделкам. Получится, что предметом сделки в таком случае может стать объект недвижимости, который для кредиторов изначально являлся первоначальной целью погашения долга, а акционеры могут лишиться единственного балансового объекта, приносящего им дивиденды, причем абсолютно законно.

Среди прочих новелл необходимо отметить появление еще одного режима доступа к информации для акционеров, владеющих пакетом от 1 до 25% голосующих акций общества. Они вправе требовать предоставления протоколов заседаний совета директоров, запрашивать информацию, касающуюся экстраординарных сделок, а также отчеты оценщиков в отношении данной категории сделок. С появлением этого списка также не в пользу акционеров окончательно решен вопрос о предоставлении им гражданско-правовых договоров. До недавнего времени вопрос о предоставлении акционерам указанных договоров решался посредством информационного письма Президиума ВАС РФ от 18.01.2011 N144 [3], п. 16 которого не относил данные документы к числу документов бухгалтерского учета, а п. 15 предусматривал выдачу расписки в том случае, если данный договор содержал конфиденциальную информацию о деятельности общества. Однако почти сразу же после вступления в силу в 2017 году принятых изменений Верховный Суд РФ с разницей в неделю высказал две диаметрально противоположные позиции. Так, в Определении от 13 апреля 2017 г. N304-АД16-18025 [4] суд, ссылаясь в том числе на п. 16 информационного письма N144, подтвердил, что гражданско-правовые договоры и соглашения к ним не относятся к документам бухгалтерского учета и, следовательно, подлежат предоставлению акционерам, владеющим менее 25% голосующих акций общества, а уже в Определении от 25 апреля 2017 г. N306-АД16-17822 [5] указал, что гражданско-правовые

договоры относятся к документам бухгалтерского учета, поскольку являются первичными учетными документами по движению денежных средств, и на их основании происходит отражение в регистрах бухгалтерского учета информации о виде, размере и сроках исполнения обязательств.

Другим немаловажным направлением реализации своих прав и обязанностей со стороны акционеров в вопросах совершения крупных сделок, и затронутых рассматриваемыми изменениями, предстал институт оспаривания акционерами таких сделок.

В частности, в соответствии с п. 6 Закона № 343-ФЗ, нарушение установленного алгоритма заключения крупной сделки, может служить основанием для оспаривания такой сделки и признания её недействительной (статья 173.1 Гражданского кодекса Российской Федерации) [1] по иску общества, при условии, что при определении процессуальной дееспособности истца будет соблюдено правило, согласно которому акционер может быть признан истцом, если он владеет не менее чем одним процентом голосующих акций общества, при этом пропуск срока исковой давности, в случае соблюдения указанных требований закона намного позднее, восстановлению подлежать не будет. Из чего следует, что

право акционеров, которое ранее позволяло им беспрепятственно оспаривать экстраординарные сделки крупного свойства теперь ограничено, а указанная правовая возможность *de iure* перешла в ведение членов совета директоров.

В завершение хотим отметить, что последние новеллы законодательства, затрагивающие права и обязанности акционеров в части заключения экстраординарных сделок были встречены бизнесом и юридическим сообществом, не совсем однозначно. С одной стороны, законодательные изменения служат опорой для защиты прав, прежде всего, мажоритарных акционеров, которые, в рамках прежнего регулирования, зачастую теряли возможность влиять на те или иные важные для общества решения. С другой стороны, данные изменения в полной мере не избавляют мажоритариев от необходимости контролировать членов советов директоров и далее, при заключении крупных сделок.

Для нас же очевидно, что повышение самостоятельности участников корпоративных отношений — тенденция, которая может привести к новым законодательным инициативам в рассматриваемой области правового регулирования и значительным преобразованиям корпоративной культуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. ст. 330.
2. Федеральный закон от 03.07.2016 № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» в части регулирования крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» // Собрание законодательства РФ. 2016. № 27 (часть II). ст. 4276.
3. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 18.01.2011 № 144 «О некоторых вопросах практики рассмотрения арбитражными судами споров о предоставлении информации участникам хозяйственных обществ» // Вестник ВАС РФ. № 3 (март). 2011.
4. Определение Верховного Суда РФ от 13.04.2017 № 304-АД16–18025 по делу № А27–24006/2015. // [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019. (Документ опубликован не был).
5. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 25.04.2017 № 306-АД16–17822 по делу № А57–30087/2015. // [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс Проф» 2019. (Документ опубликован не был).
6. Филиппова О. С. Крупные сделки корпораций по новым правилам. В сборнике: Актуальные проблемы гражданского права и процесса. Материалы всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 66–71.

© Зернов Денис Алексеевич (snego8889@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

СДЕЛКИ С ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬЮ: НОВЕЛЛЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Кадиев Тимур Ахмедович

Аспирант, РАНХИГС при Президенте РФ

kadievtimur@gmail.com

INTERESTED PARTY TRANSACTIONS: NOVELS OF LAW

T. Kadiev

Summary. The article deals with the latest changes in the Russian legislation affecting interested party transaction. The author pays special attention to the history of the institution of interested party transaction, as well as analyzes Federal law from 07.03.2016 number 343-FZ "On Amendments to the Federal Law" On Joint Stock Companies "and the Federal Law" On Limited Liability Companies "in the regulation of large transactions and transactions with interest", which introduced a number of innovations in relation to these transactions. As a result, problems are formulated and solutions are proposed.

Keywords: interested party transaction, submission to control, affiliation, competitive interests, controller.

Аннотация. В статье рассматриваются последние изменения в российском законодательстве, затронувшие сделки с заинтересованностью. Автор уделяет особое внимание истории возникновения института сделок с заинтересованностью, а также анализирует Федеральный закон от 03.07.2016 № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» в части регулирования крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность», внесший за собой ряд нововведений в отношении данных сделок. По итогу формулируются проблемы и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: сделка с заинтересованностью, подконтрольность, аффилированность, конфликт интересов, контролирующее лицо.

Для исследования последних изменений в российском законодательстве, затронувших сделки с заинтересованностью, считаем необходимым обратиться к истории данного правового института. Впервые сделки с заинтересованностью упоминаются в Указе Президента от 1 июля 1992 года № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» [1] (далее — Указ Президента). В указанном нормативно-правовом акте приводился типовой устав открытого акционерного общества, утвержденного комитетом по управлению государственным имуществом, где были установлены основные положения присущие современным юридическим лицам, к примеру как наименования и местонахождение общества, юридический статус общества, уставный капитал, права и обязанности акционеров, генерального директора, органов правления, ликвидация и реорганизация общества. В статье 7 Указа Президента присутствует запрет на использование возможностей общества для интересов членов совета директоров и правления, что, по сути, затрагивает феномен сделок с заинтересованностью, но не адаптированный под российские реалии того времени. Вероятнее всего, это практически дословный перевод с англоязычных источников и что использовали документы, регулирующие вопросы конфликта интересов, так как в указе используются понятия «лояльность» и «возможности общества, а в российской правовой доктрине такие терми-

ны еще не существовали. При таком избрании подхода касаясь введения данного института права в российское законодательство путем заимствования из зарубежного, может в конечном итоге негативно выразиться на практике, ввиду того, что нужно учитывать вероятность наличия различий в политических, экономических и социальных условий государств.

Нормативно-правовые акты, касающихся сделок с заинтересованностью, того временного периода рассматривали только критерии финансовой заинтересованности членов управления. При этом ни указ, ни последовавшие за ним нормативно-правовые акты не устанавливали последствий несоблюдения порядка заключения таких сделок, в том числе и признания их недействительными. Если говорить о современном правовом регулировании сделок с заинтересованностью, то оно началось с момента принятия Федерального закона «Об акционерном обществе [3]» (далее — ФЗ об АО) в 1995 году и Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2] (далее — ФЗ об ООО) в 1998 году. С тех пор законодательное регулирование сделок с заинтересованностью неоднократно претерпевало изменения, при том, что изменения касались не только трактовки понятия сделок с заинтересованностью и включения новых субъектов в число тех, кто, согласно закону, может проявлять заинтересованность в совершении сделки, менялся и процесс её одобрения и правила признания недействительной.

Последние значительные изменения в законах, коснувшиеся сделок с заинтересованностью, произошли путем принятия Федерального закона от 03.07.2016 № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» в части регулирования крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность [4]» (Далее Закон № 343-ФЗ). Тогда были внесены следующие изменения:

- ◆ из понятия «сделка с заинтересованностью» исключили термин «аффилированные лица»;
- ◆ ввели новые термины — контролирующее и подконтрольное лицо.
- ◆ установили критерии, согласно которым лицо можно признать заинтересованным;
- ◆ изменили положения о порядке совершения обществом уведомления о намерении заключить сделку с заинтересованностью;
- ◆ для совершения сделки с заинтересованностью по-прежнему нужно согласие, но исчезло требование о необходимости обязательного предварительного согласия;
- ◆ расширили перечень ситуаций, при наступлении которых согласие на заключение сделки с заинтересованностью не требуется;
- ◆ сделка с заинтересованностью может быть признана недействительной на основании п. 2 ст. 174 ГК РФ. При этом отсутствие согласия на заключение сделки само по себе не является основанием для признания её недействительной [10].

Принятие Закона № 343-ФЗ, вступившее в силу с 1 января 2017 года, было необходимым шагом для решения проблем, существовавших в регулировании института сделок с заинтересованностью. Ученые отмечают, что в процессе реформирования института сделок с заинтересованностью было немало споров и в процессе обсуждения часть из них высказывалась о необходимости полного исключения этого правового института, когда другая часть склонялась к мнению о необходимости сужения сферы применения таких сделок. По итогу остался действовать особый правовой режим заключения данных сделок с заинтересованностью с изменениями, направленными на изменение порядка согласования сделок, основы их квалификации, а также приближение процедуры обжалования к нормам ГК РФ. Дополнительно хочется отметить внесение в эти правовые нормы правил, согласно которым для заключения сделки с заинтересованностью достаточно извещения о заключении сделки [11].

Теоретики и практики благосклонно приняли изменения, выраженные в виде либерализации правил

процесса совершения сделки, а именно изменение понятия сделки с заинтересованностью, приведение в соответствие с новым понятием рассматриваемых сделок перечня заинтересованных лиц, отказ от обязательного согласия на совершение сделки с заинтересованностью (с сохранением возможности последующего одобрения такой сделки), передача принятия решения о согласии на сделку или её последующее одобрение органу, компетентному принимать такое решение, привели законодательство об обществах с ограниченной ответственностью [2] в соответствие с положениями Гражданского кодекса РФ.

По мнению Кадочниковой И.С., уточнение понятия сделок с заинтересованностью, увеличение списка случаев, когда не требуется согласие на заключение таких сделок, а также отказ от института их предварительного одобрения в итоге привели к снижению бюрократизации рассматриваемого процесса [12].

В современном регулировании сделок с заинтересованностью можно выделить следующие проблемы:

- ◆ сужение списка заинтересованных лиц путем исключения из него критерия аффилированности,
- ◆ отсутствие положения о конфликте интересов в Гражданском кодексе РФ, позволяющее на практике напрямую использовать в правовом регулировании сделок с заинтересованностью;

Названные проблемы могут привести к предоставлению недостоверных данных акционерам, принятию противоречивых решений, неверное решение по одобрению контракта. В дальнейшем это может оказать серьезное влияние на экономическую деятельность хозяйственного общества.

Изменения, вошедшие в силу с 01.01.2017 года, привели к замене понятия «аффилированное лицо» на «контролирующее лицо», полностью заимствовав данную формулировку понятия из ст. 2 Федерального закона от 22.04.1996 «О рынке ценных бумаг», тем самым сузив круг лиц, попадающих под правовое регулирование. Если обратиться к исследованию сущности данных понятий, то очевидное различие состоит в том, что контроль предполагает за собой способность одного лица осуществлять действия другого, а аффилированность же подразумевает способность оказывания влияния на сделку. Более того, аффилированные лица могли быть и у физических, и у юридических лиц, а теперь же подконтрольным может быть только юридическое лицо.

В российском законодательстве есть иная формулировка понятия контролирующего лица, выраженное в ст. 61.10 Федерального закона от 26.10.2002 г. «О несо-

стоятельности(банкротстве) [7]» (далее — Закон о банкротстве), устанавливая главный критерий, что лицо имеет право давать обязательные для исполнения указания или возможность определять действия должника, а также касаясь совершения сделок и определению их условий.

На мой взгляд последняя формулировка более точно подходит к понятию контролирующего лица в рамках регулирования сделок с заинтересованностью, ввиду того, что главный критерий определен не в виде формального контроля, а фактического влияния на действия лица. Помимо всего названного, в формулировке прямо указано о возможности влияния на совершение сделки.

Уделяя внимания на формальную часть юридического явления, минуя его фактическую составляющую, может привести к возможным трудностям в судебной защите прав и интересов участников общества. С точки зрения автора, необходимо внести изменения в законодательство, касаясь регулирования сделок с заинтересованностью, в части определения «контролирующего лица». Оставив указанный формальный контроль контролирующего лица, установить возможность фактически определять действия подконтрольного лица, а также совершения им сделок и их условий.

Исключение аффилированных лиц крепко связано с еще одной правовой проблемой в отношении сделок с заинтересованностью — отсутствием понятия конфликта интересов применяемо к сделкам с заинтересованностью. В целом в российском законодательстве имеются различные нормативно-правовые акты, где прямо указано понятие конфликта интересов.

Так в Федеральном законе от 25.12.2008 «О противодействии коррупции» конфликт интересов выражен ситуацией, где заинтересованность лица, замещающего

должность, может повлиять или же влияет на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение данным лицом должностных обязанностей [6].

Помимо названного, в Федеральном законе от 12.01.1996 «О некоммерческих организациях» (далее — Закон о некоммерческих организациях) раскрыта суть понятия конфликта интересов [7]. Как верно отмечает А.В. Габов, в данном нормативно-правовом акте более удачно установлено понятие конфликта интереса, нежели чем в законодательстве, регулирующего деятельность коммерческих организаций. Помимо того, что установлен факт возможности возникновения конфликта интересов, утвержден порядок совершения сделок, установлены правила действий заинтересованных лиц и их ответственность [8].

Но наиболее важным является положение, подтверждающее что заинтересованность в совершении некоммерческой организацией тех или иных действий, в том числе в совершении сделок, влечет за собой конфликт интересов заинтересованных лиц и некоммерческой организации. Тем самым законодатель признает, что данные правовые категории взаимосвязаны.

И.С. Шиткина высказала мнение, что отсутствие понятия конфликта интересов, в части регулирования сделок с заинтересованностью, может отразиться в том, что ситуации подпадающие под понятие конфликта интересов, но учитывая формальные признаки не будут соответствовать критерию подконтрольности [9].

По мнению автора, для исключения подобных ситуаций наиболее целесообразным будет введение понятия конфликта интересов в российское законодательство в части регулирования сделок с заинтересованностью, заключающимся коммерческими организациями, заимствовав данное понятие из Закона о некоммерческих организациях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РФ от 01.07.1992 № 721 (ред. от 31.12.1992) «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» (вместе с «Положением о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа») // Российская газета, № 154, 07.07.1992
2. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства РФ, 16.02.1998, № 7, ст. 785.
3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства РФ, 01.01.1996, № 1, ст. 1.
4. Федеральный закон от 03.07.2016 № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» в части регулирования крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» // Собрание законодательства РФ, 04.07.2016, № 27 (ч. 2), ст. 4276
5. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 26.07.2019 г.) «О рынке ценных бумаг» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 17. Ст. 1918.

6. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О противодействии коррупции» // Собрание законодательства РФ, 29.12.2008, №52 (ч. 1), ст. 6228
7. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2019) «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства РФ, от 28.10.2002 г. №43 ст. 4190
8. Габов А. В. Сделки с заинтересованностью в практике акционерных обществ: проблемы правового регулирования. М.: Статут, 2005, 412 с.
9. Шиткина, И. С. Сделки с заинтересованностью // ЭЖ-Юрист. 2017. № 9. С. 14–15
10. Тымчук Ю. А. Крупные сделки и сделки с заинтересованностью: новеллы законодательства // Молодой ученый. 2017. № 1. С. 359–361. URL <https://moluch.ru/archive/135/37909/> (дата обращения: 10.08.2019).
11. Фейзрахманова Д. Р. Реформирование института крупных сделок и сделок с заинтересованностью: результаты, проблемы и перспективы // Актуальные проблемы российского права. 2018. № 11 (96). С. 14–18.
12. Кадочникова И. С. Новеллы в законодательстве о крупных сделках и сделках с заинтересованностью // Актуальные вопросы права, экономики и управления. Сборник статей XX Международной научно-практической конференции: в 2 ч. Пенза, 2019. С. 60–63.
13. Храпунова Е. А. Некоторые проблемы правового регулирования сделок корпораций с заинтересованностью в свете реформы гражданского законодательства РФ // Пробелы в российском законодательстве. 2018. № 4. С. 188–190.

© Кадиев Тимур Ахмедович (kadievtimur@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УПРОЩЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ АРБИТРАЖЕ

SOME ISSUES OF THE SIMPLIFIED PRODUCTION IN THE INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION

A. Konstantinov

Summary. In the offered article, the entity of the simplified production is considered, the general signs inherent in the simplified production in commercial arbitration and the national courts, and their distinction reveal. The simplified production as one of ways of permission of indisputable affairs directed to the accelerated process.

Keywords: the arbitration, the international commercial arbitration, the expedited procedure, the simplified production.

Константинов Андрей Алексеевич

*Аспирант, Российский университет дружбы народов,
г. Москва
ankon23418@yandex.ru*

Аннотация. В предлагаемой статье рассматривается сущность упрощенного производства, раскрываются общие признаки, присущие упрощенному производству в коммерческом арбитраже путем сравнительного анализа различных арбитражных регламентов. Упрощенное производство, как один из способов разрешения дел, направленный на ускоренный процесс.

Ключевые слова: международный коммерческий арбитраж, третейское разбирательство, ускоренный арбитраж, упрощенное производство.

В процессе ведения внешнеэкономической деятельности между субъектами разных стран неизбежно возникают споры. Стремление субъекта внешнеэкономической деятельности избежать рассмотрения дела в государственном суде иностранного государства, способствует поиску новых более эффективных методов урегулирования возникающих конфликтов. В международной практике споры разрешаются в международном коммерческом арбитраже, так называемой, частной юрисдикции.

Эффективность международного коммерческого арбитража, как способа разрешения споров, была подтверждена в Резолюции Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций (Далее — ООН) от 04 декабря 2006 года № 61/33 «Пересмотренные статьи типового закона комиссии ООН по праву международной торговли о международном торговом арбитраже и рекомендации относительно толкования пункта 2 статьи II и пункта I статьи VII Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, совершенной в Нью-Йорке «10» июля 1958 года» [16]. Такая оценка международного арбитража свидетельствует о том, что арбитраж представляет собой такой правовой механизм разрешения споров, который позволяет равноправно участвовать в экономическом сотрудничестве

всем вовлеченным в процесс лицам, независимо от их экономического и политического влияния в мире.

Однако, несмотря на то что коммерческий арбитраж стал востребованным способом устранения разногласий во внешнеторговом обороте, это явление имеет свои негативные стороны. В частности, результатом развития на определенном этапе стало усложнение процедуры разрешения споров, увеличение сроков рассмотрения дел, что повлекло за собой возросшие расходы на их проведение.

Современное государство сталкивается с проблемой рассмотрения споров экономического характера в оптимальные сроки, поиска баланса между ускоренным производством и качественным отправлением правосудия. Достичь этой цели невозможно без введения в законодательство различного рода процессуальных механизмов. При этом необходимо принять во внимание характер материальных правоотношений сторон и дифференциацию споров. Необходимым элементом видится разработка механизма, стимулирующего использование ускоренного производства.

Представляя альтернативу государственной юрисдикции разрешения частнопроводимых споров экономи-

ческого характера, арбитраж должен соответствовать современным тенденциям в данной сфере. Чтобы оставаться конкурентоспособными, арбитражные институты совершенствуют свои правила, учитывая современные тенденции развития процессуального законодательства.

Так, в новых Арбитражных правилах ICC [20] приведены способы организации производства, которые могут быть использованы арбитрами и сторонами для сокращения сроков и расходов при рассмотрении дел. Указано, что в незначительных по стоимости и сложности делах, не превышающих два миллиона долларов США, арбитражная процедура по новым правилам ICC будет проводиться единолично арбитром. Особенно важно обеспечить соответствие затраченного времени и понесенных сторонами расходов. Стороны могут определить круг вопросов, который необходимо разрешить при рассмотрении спора, а также договориться о рассмотрении дела без устных слушаний. Правила определяют порядок представления письменных доказательств, недопущение запросов о не предоставлении документов, где уместно с целью сокращения сроков и расходов, ограничение предмета и объема письменных заявлений, для того чтобы сконцентрироваться на ключевых вопросах. Кроме того, предусмотрено использование видеоконференций для процессуальных слушаний, когда не требуется личное присутствие. Так срок для вынесения окончательного решения по делу определен в шесть месяцев, за исключением случаев, когда по обстоятельствам дела имеются препятствия для вынесения решения в установленный срок. Зачастую решение принимается только на основе письменных документов, когда слушание по делу исключается.

С 01 января 2014 года действуют Правила ВОИС «Об ускоренном арбитраже» [22], согласно этому (статья 2 Правил) рассмотрение дел по Правилам ВОИС «Об ускоренном арбитраже» может быть предусмотрено сторонами в арбитражном соглашении. В этом случае, при возникновении спора истец направляет просьбу об арбитраже в Центр и ответчику, что является началом арбитражного разбирательства. В течение двадцати дней с даты получения ответчиком просьбы об арбитраже и искового заявления, он направляет истцу и в Центр ответ, который содержит замечания по любому из пунктов просьбы об арбитраже. Правила предусматривают рассмотрение дела единоличным арбитром, который назначается сторонами (Статья 14 Правил) в течение 15 дней после начала арбитражного разбирательства.

Правила предусматривают проведение арбитражного разбирательства, которое обеспечивает равенство сторон, оперативность при рассмотрении дел, а также проведение разбирательства только на основе докумен-

тов и других материалов. Арбитражное разбирательство должно быть проведено в течение не более трех месяцев после вручения отзыва на исковое заявление. Окончательное решение должно быть вынесено в течение одного месяца после окончания арбитражного разбирательства.

Правилами предусмотрены определенные последствия в случае, если срок арбитражного разбирательства и вынесение окончательного решения нарушены.

С 01 января 2017 года вступили в силу Правила ускоренной арбитражной процедуры при Торговой палате города Стокгольм, которые также предусматривают сокращенный срок разбирательства по делу и упрощение процедуры. Кроме прочего, сторона вправе ходатайствовать, чтобы состав арбитража в указанном порядке принял решение по одному или нескольким вопросам факта или права без осуществления всех процессуальных действий, обычно выполняемых при рассмотрении дела в арбитраже.

Еще с 2013 года в арбитражном регламенте Гонконгского международного арбитражного центра (HKIAC) (соответствующие положения в несколько измененной редакции сохранены и в Регламенте 2018 г) до формирования арбитражного суда у любой из сторон имеется право обратиться в письменной форме с ходатайством о том, чтобы арбитражное разбирательство проводилось по ускоренной процедуре. При этом, не только в случае спора, где требования не превышают установленную сумму, или при наличии соглашения сторон о таком порядке, но также и в «случаях исключительной срочности» (in cases of exceptional urgency).

Из анализа положений об ускоренной процедуре арбитражных центров можно сделать вывод, что в них заложены элементы, характерные для рассмотрения дел международным коммерческим арбитражем в порядке упрощенного производства. Следует отметить, что предусматриваются не только временные промежутки для рассмотрения дел. Эта форма производства основана на письменном рассмотрении дел без вызова сторон, единоличным составом арбитража, кроме того, с определенными ограничениями процессуальных возможностей сторон.

Цель введения упрощенного производства в международном коммерческом арбитраже вытекает из его сущности. Необходимо отметить, что правила ускоренного арбитража — это тенденция к удешевлению и упрощению процедуры международного коммерческого арбитража. Ускоренному арбитражу, как проявлению тенденции к упрощению в международном коммерческом арбитраже в литературе уделялось достаточно вни-

мания [8,9,11,13,15]. В соответствии с представленной научной доктриной, сущность ускоренного арбитража заключается в оперативном, эффективном и реальном восстановлении нарушенных или оспоренных прав сторон арбитражного разбирательства. Ускорение предполагает уменьшение числа определенных действий, сроков их проведения, но с соблюдением предусмотренных правилами процедур. Быстрота рассмотрения дел достигается за счёт простой и эффективной процедуры рассмотрения дел, то есть за счет упрощенного порядка рассмотрения споров.

Смысл данного института вытекает и созвучен с общими теоретическими установками упрощенной процедуры и заключается в том, чтобы оптимизировать арбитражное рассмотрение применительно к некоторым категориям дел, освободить процесс рассмотрения дел от излишних формальностей и его ускорить. Однако не все механизмы ускорения и облегчения процесса можно считать упрощением.

Необходимость введения упрощенного порядка рассмотрения дел в международном коммерческом арбитраже, обусловлена нецелесообразностью использования сложной, дорогостоящей и протяженной во времени арбитражной процедуры, применяемой в институциональных судах, созданных на постоянной основе. При рассмотрении дел в упрощенном порядке арбитр выносит решение единолично, без вызова сторон, на основании письменных документов и объяснений сторон, представленных в письменной форме, в течение времени, предусмотренном Регламентом, который стороны избрали в арбитражном соглашении.

Основная идея введения упрощенной процедуры рассмотрения споров в международном коммерческом арбитраже состоит в уменьшении сроков рассмо-

трения и расходов на рассмотрение дел с относительно небольшой ценой иска. Ускорение как тенденция к упрощенному производству явление не новое, оно продолжает свое формирование и развитие в настоящее время. Заимствование, преемственность поможет заполнить пробелы, преодолеть неясности при применении упрощенной формы в международном коммерческом арбитраже. В России базовой основой этой идеи является опыт зарубежных международных арбитражных институтов, а также российские правовые традиции использования несложных процедур при рассмотрении дел.

Приказом от ТПП РФ № 6 от 11 января 2017 года утверждены правила арбитража международных коммерческих споров, вступивших в силу с 27 января 2017 года, где предусмотрено ускоренное арбитражное разбирательство. Особенность ускоренного арбитражного разбирательства в МКАС при ТПП РФ состоит в том, что с учетом обстоятельств дела третейский суд может посчитать целесообразным проведение одного устного слушания, в этом случае последующие устные слушания не проводятся, споры рассматриваются единоличным арбитром на основании только письменных доказательств в срок, не превышающий 120 дней. Кроме того, ускоренное разбирательство может быть продолжено и в том случае если в процессе слушания дела стороны в установленный срок изменят искивые требования, и сумма предъявленных требований превысит установленный эквивалент в 50000 долларов США [18].

В заключение необходимо отметить, что упрощенное производство в международном коммерческом арбитраже ввиду своей эффективности будет все более востребовано. Такую тенденцию нужно не только сохранить, но и способствовать её активному развитию и совершенствованию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регламент международного арбитража Американской арбитражной ассоциации (С изменениями и дополнениями, вступившими в силу с «01» апреля 1997 г.);
2. Арбитражный регламент МТП (ICC) (С изменениями и дополнениями, вступившими в силу с «01» марта 2017 г.);
3. Регламент Гонконгского международного арбитражного центра (HKIAC) (С изменениями и дополнениями, вступившими в силу с «01» ноября 2013 г.);
4. Правила арбитража МКАС при ТПП РФ (вступ. В силу с 27.01.2017 г.);
5. Правила ВОИС об арбитраже (вступившие в силу с «01» июня 2014 г.);
6. Арбитражный Регламент ТПС (вступивший в силу с «01» января 2017 года);
7. Правила ускоренной арбитражной процедуры к Регламенту ТПС (вступившие в силу с «01» января 2017 года).
8. Ануфриева Л. П. Международное частное право. Особенная часть. Учебник. — 2-е издание. Издательство-БЕК. 2002 г.
9. Васильев Е. А. Формирование состава арбитража. Квалификация арбитров. // Актуальные вопросы международного коммерческого арбитража: к 70-летию МКАС при ТПП РФ М: СПАРК, 2002 год.
10. Хвалей В., Жукова Г. Новая редакция арбитражного регламента ICC // Третейский суд. 2011. № 6. С. 73–91
11. Ферис Х. Р., Жукова Г. К. Ускоренный арбитраж ICC: нововведения и перспективы применения // Закон. 2017. № 9. С. 186–197.
12. Зыков Р. О. Арбитраж: взгляд на Восток // Правовой журнал «Legal Insight» 2015 г. № 3 стр. 39;

13. Зыков Р. О. «Международный арбитраж в Швеции: право и практика» // М.: Статут. 2014 г.
14. Каримуллин Р. И. «Арбитраж корпоративных споров» // Вестник международного коммерческого арбитража 2016 г. № 2;
15. Николюкин С. В. Внешнеторговые сделки и обычаи в международном коммерческом обороте // М.: Юрлитформ, 2009 г.
16. www.garant.ru — информационно-правовой портал;
17. www.consultant.ru — справочно-правовая система;
18. <http://mkas.tpprf.ru/ru/> — офф. сайт МКАС при ТПП РФ;
19. <https://sccinstitute.com/ru/разрешение-споров/регламенты-тпс/> — офф. сайт Арбитражного института торговой палаты г. Стокгольм;
20. <http://www.iccwbo.ru> — офф. сайт Международной торговой палаты;
21. <http://www.hkiac.org> — офф. сайт Гонконгского международного арбитражного центра (НКИАС).
22. <https://www.wipo.int/amc/ru/arbitration/expedited-rules/> — правила ВОИС об ускоренном арбитраже.

© Константинов Андрей Алексеевич (ankon23418@yandex.ru).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

ЗАМЕЩАЮЩИЕ СДЕЛКИ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

SUBSTITUTING DEALS IN RUSSIAN CIVIL LAW

**N. Kusnetcova
O. Riabova
N. Kusnetcova**

Summary. In this article there are reviewing the substituting deals in civil law and the issues of the creditor's rights protection in cases of default by the debtor of its obligations by collecting losses in the form of the difference between the price of comparable goods, works or services under the terms of the substituted contract.

Keywords: civil turnover; substituting deals; recovery of losses; default of obligation; comparable goods, works, services.

Кузнецова Наталья Владимировна

Старший преподаватель, Владимирский
юридический институт Федеральной службы
исполнения наказаний
kuznezova-1963@mail.ru

Рябова Ольга Алексеевна

Преподаватель, Владимирский юридический
институт Федеральной службы исполнения наказаний
frau.lilya2012@yandex.ru

Кузнецова Наталья Александровна

Старший преподаватель, Владимирский
юридический институт Федеральной службы
исполнения наказаний
kuz1503@yandex.ru

Аннотация. В настоящей статье рассматривается институт замещающих сделок в отечественном гражданском праве, а также особенности защиты прав кредитора в случаях неисполнения должником своего обязательства посредством взыскания убытков в виде разницы между ценой на сопоставимые товары, работы или услуги по условиям договора, заключенного взамен.

Ключевые слова: гражданский оборот; замещающие сделки; взыскание убытков; неисполнение обязательства; сопоставимые товары, работы, услуги.

Возмещение убытков является одним из основных видов гражданско-правовой ответственности, предусмотренной отечественным гражданским законодательством, которому посвящена многочисленная литература, определяющая её как механизм юридической ответственности ввиду неисполнения договоров и (или) причинения вреда, так и как основание применения данного вида ответственности для защиты нарушенного права.

Учитывая рисковый характер любой экономической (предпринимательской) деятельности, что характеризуется возможностью неисполнения своих обязательств контрагентами, либо действием обстоятельств непреодолимой силы, указанный институт имеет важное значение для функционирования всего гражданского оборота.

Добровинской А.В. отмечается, что назначением института возмещения убытков является защита нарушенных прав участников гражданского оборота посредством восстановления (реституции) того их имущественного положения, которое имелось до нарушения

корреспондирующих обязательств его иными участниками [1].

Доктринальная дефиниция самих убытков, которая приводится Иоффе О.С., определяет их как отрицательные имущественные последствия, которые одно лицо понесло в результате неправомерного поведения другого лица [2, с.437].

Легальной дефиницией данного термина, указанной в статье 15 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ), являются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), либо неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

Возможность их взыскания в случае нарушения права предусматривается как в силу общего указания в приведенной выше статье ГК РФ, так и в силу указания их в иных положениях гражданского законодательства.

Так в статье 393.1 ГК РФ законодателем определен общий правовой механизм взыскания убытков в виде разницы в цене между неисполненной сделкой и так называемой «замещающей сделкой». Согласно данной норме, в случае, если неисполнение или ненадлежащее исполнение должником договора повлекло его досрочное прекращение и кредитор заключил взамен его аналогичный договор, то последний вправе потребовать от должника возмещения убытков в виде разницы между ценой, установленной в прекращенном договоре, и ценой на сопоставимые товары, работы или услуги по условиям договора, заключенного взамен прекращенного договора.

Сам термин «замещающая сделка» не используется законодателем в Кодексе, однако, именно так именуются соответствующие сделки в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств» [5], согласно пункту 12 которого при заключении кредитором замещающей сделки взамен прекращенного договора, он вправе потребовать от должника возмещения убытков в виде разницы между ценой приобретенных аналогичных товаров или их заменителей в той же или в иной местности и т.п.

Положения статьи 393.1 ГК РФ, в свою очередь, воспроизводят положения Принципов Международного института унификации частного права, а именно статьи 7.4.5 [4], согласно которой если потерпевшая сторона прекратила договор и совершила заменяющую сделку в разумный срок и разумным способом, она может получить разницу между договорной ценой и ценой заменяющей сделки, а также возмещение любого последующего ущерба.

Также подобный институт известен англо-американским и континентальным правовым порядкам. Так, Торговый кодекс Республики Болгария предусматривает при неисполнении обязательств по договорам купли-продажи, согласно которым в случае, если продажа не состоялась и в приемлемый срок покупатель приобрел замещающий товар или продавец продал товар иному покупателю, то сторона, которая требует возмещения, имеет право на получение разницы между ценой первоначального договора купли-продажи и ценой товара по замещающей сделке в качестве возмещения убытков [3].

Возможность взыскания убытков в случае заключения замещающей сделки специально предусматривается положениями ГК РФ о договоре поставки. Так, согласно пункту 1 статьи 524 ГК РФ, если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства продавцом покупатель купил у другого

лица по более высокой, но разумной цене товар взамен предусмотренного договором, покупатель может предъявить продавцу требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке.

Для возмещения убытков, согласно пункту 12 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой ГК РФ», при рассмотрении судами (арбитражными судами) исковых заявлений о взыскании убытков у истца имеется процессуальная обязанность доказывания, что ответчик является лицом, в результате действий (бездействия) которого возник ущерб (1), а также факты нарушения обязательства или причинения вреда (2), наличие убытков (3) и их размер (4).

Следовательно, по делам о взыскании убытков ввиду заключения замещающей сделки истец должен доказать факты: (1) заключения неисполненного договора ответчиком; неисполнения договорных обязательств с его стороны (2), что может подтверждаться, к примеру, отсутствием передаточных документов или переписки сторон о невозможности исполнения обязательства в предусмотренный срок; факт заключения корреспондирующего замещающего договора с иным контрагентом (3) и разницу в цене, согласованную сторонами в первоначальном и новом договоре (4).

Данная категория дел имеет большое распространение в правоприменительной практике, при рассмотрении которых возникают неопределенности относительно имеющихся по обстоятельствам дела условий для привлечения ответчика к соответствующей гражданско-правовой ответственности.

Автор считает необходимым рассмотреть в настоящей статье указанные условия и привести соответствующие выводы арбитражных судов для дальнейшего применения в практике к, примеру, при ведении судебного-претензионной работы при неисполнении договорных обязательств контрагентами, либо для методологической работы для формирования единых правоприменительных подходов по соответствующим категориям дел.

Так, к примеру, как подтверждается практикой арбитражных судов, гражданское законодательство не содержит императивной нормы, устанавливающей необходимость идентичности по всем характеристикам приобретенного по замещающей сделке товара товару по неисполненной сделке [6].

Как показывает судебная практика применения положений статьи 524 ГК РФ, из них не следует, что товар,

приобретенный у третьего лица, должен быть полным аналогом товара, предусмотренного договором с ответчиком [8,9,10] и что разница в качественных характеристиках товара не исключает возмещение убытков в виде стоимостной разницы непоставленного и приобретенного товара.

Также Высшим арбитражным судом РФ подтверждено, что право приобрести непоставленные товары у другого лица с отнесением на поставщика всех необходимых расходов на их приобретение не обусловлено соблюдением требования о расторжении договора поставки [11].

Кроме этого, в пункте 13 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств» приведено толкование, что заключение замещающей сделки до прекращения первоначального обязательства не влияет на обязанность должника по осуществлению исполнения в натуре и на обязанность кредитора по принятию такого исполнения. Кредитор вправе потребовать от должника возмещения убытков в виде разницы между ценами в первоначальном договоре и такой замещающей сделке при условии, что впоследствии первоначальный договор был прекращен в связи с нарушением обязательства, которое вызвало заключение этой замещающей сделки [12].

Также важным условием для привлечения лица, неисполнившего обязательство, к взысканию убытков, является разумность срока заключения замещающей сделки, т.е. количество времени, прошедшего с момент неисполнения обязательства по первоначальному договору и моментом заключения (исполнения) последующей сделки. Так, установив, что заключение замещаю-

щей сделки было совершено спустя длительный период после неисполнения первоначального обязательства, суды отказывают в удовлетворении иска о взыскании заявленных убытков ввиду неразумности срока [13].

В свою очередь, критерием разумности цены по замещающей сделке арбитражными судами определяется её соответствие уровню цен на аналогичные товары, работы и услуги в месте исполнения первоначального обязательства [14], либо уровню соответствия среднерыночной цене на аналогичные товары, работы, услуги при реализации их в сопоставимых условиях [15].

Подводя итог вышеизложенному, мы отмечаем, что законодателем в целях защиты кредитора по неисполненному договору при заключении последующего договора при тождественном предмете предусматривается защита его нарушенных прав и восстановления (реституции) его имущественного положения предусматривается возможность взыскания убытков в виде разницы между ценами первоначального и вновь заключенного договоров.

В судебной практике приводятся следующие выводы, что: а) не обязательна полная тождественность предметов первоначального и заключенного в последующем договора; б) последующая сделка может быть заключена до прекращения основного договора при условии, что её заключение было обусловлено неисполнением обязательств со стороны должника, либо должна быть заключена в разумный срок после прекращения основного договора; в) цена замещающей сделки должна соответствовать уровню цен на аналогичные товары, работы и услуги в месте исполнения первоначального обязательств, либо уровню соответствия среднерыночной цене на аналогичные товары, работы, услуги.

ЛИТЕРАТУРА

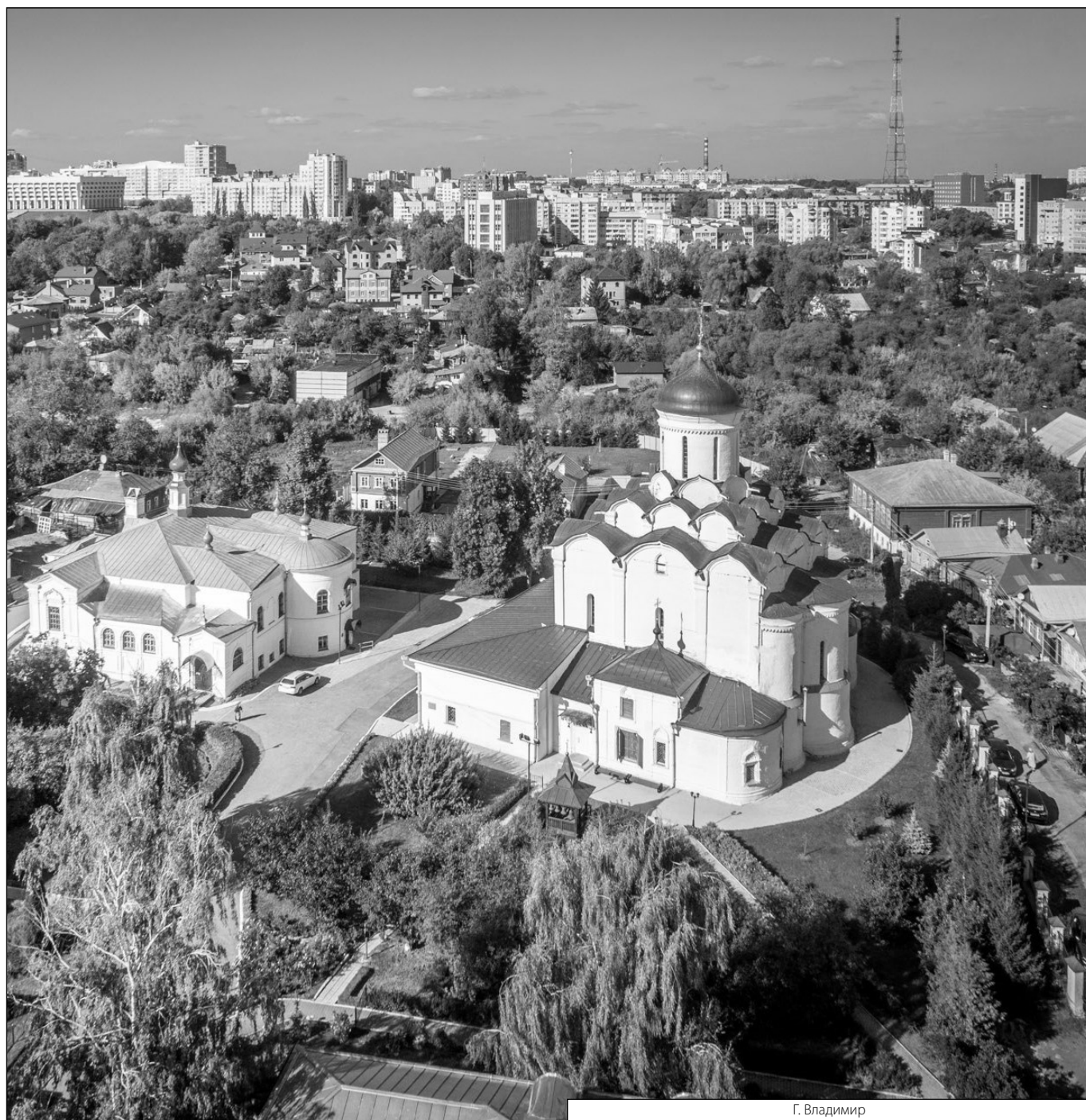
1. Добровинская А. В. Виды убытков в гражданском праве // *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2016. № 7. С. 3–8;
2. Иоффе О. С. Советское гражданское право: Курс лекций. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1958. С. 437;
3. Кархалев Д. Н. Способы защиты гражданских прав по законодательству стран Восточной Европы // *Юрист*. 2017. № 19. С. 38–41;
4. Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. — М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. С. 431–463;
5. постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса РФ» // *Бюллетень Верховного Суда РФ*, № 8, август, 2015;
6. постановления Девятого арбитражного апелляционного суда от 20.03.2018 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
7. постановление Арбитражного суда Московского округа от 03.07.2018 по делу № А40–85102/2017 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
8. постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 20.06.2014 по делу № А40–103706/2012 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
9. постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 27.08.2012 по делу № А27–6805/2011 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
10. постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 23.07.2019 по делу № А40–9691/2019 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;

11. определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 15.04.2014 по делу № ВАС-4442/1 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
12. постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств» // Российская газета, № 70, 04.04.2016;
13. постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 23.07.2014 по делу № А63–7568/2013 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
14. постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 20.06.2014 по делу № А46–9198/2013 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
15. постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 08.11.2013 по делу № А45–21062/2012 // справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

© Кузнецова Наталья Владимировна (kuznezova-1963@mail.ru),

Рябова Ольга Алексеевна (frau.lilya2012@yandex.ru), Кузнецова Наталья Александровна (kuz1503@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Г. Владимир

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КОРПОРАТИВНОГО СЕКРЕТАРЯ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

DEVELOPMENT OF CORPORATE SECRETARY INSTITUTE: RATHER-LEGAL ANALYSIS

N. Pugachev

Summary. This article analyzes the institution of the corporate secretary, the development of his status in the corporation. A comparative legal analysis of the provisions of Russian and foreign legislation is carried out. The responsibility of the corporate secretary has been studied.

Keywords: corporate law, corporate secretary, civil law, legal studies.

Пугачев Никита Сергеевич

Аспирант, Российская Академия Народного
Хозяйства и Государственной Службы при Президенте
Российской Федерации; Корпоративный секретарь,
ООО «РТ-Развитие бизнеса»
n.pugachev@me.com

Аннотация. В данной статье проанализирован институт корпоративного секретаря, развитие его статуса в корпорации. Проведен сравнительно-правовой анализ норм российского и иностранного законодательства. Изучен вопрос привлечения к ответственности корпоративного секретаря.

Ключевые слова: корпоративное право, корпоративный секретарь, гражданское право, юриспруденция.

Одной из приоритетных задач России на ближайшее десятилетие является рост реального валового внутреннего продукта (ВВП). В докладе Всемирного банка об экономике России от 10.06.2019 отмечается, что в 2018 году рост реального ВВП в России достиг 2,3%, однако прогнозируемый рост в размере 1,2% в 2019 и 1,8% в 2020 и 2021 годах отражает более скромные перспективы развития страны [Доклад об экономике России #41: Умеренные темпы роста; в центре внимания — неформальный сектор // Группа Всемирного Банка URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/908421560108417755/rer-41-russian.pdf> (дата обращения: 02.09.2019)]. Для совершения рывка необходимо осуществить комплекс мероприятий во всех сферах, в том числе следует продолжать развивать корпоративное законодательство, которое поддерживает в правовом поле деятельность главных драйверов экономики — корпораций.

Институт корпоративного секретаря как гаранта соблюдения корпоративных прав заимствован отечественным правом из зарубежных правовых систем, в частности из англосаксонской правовой семьи [Корпоративное право: учебный курс: в 2 т. / Е.Г. Афанасьева, В.А. Вайпан, А.В. Габов и др.; отв. ред. И.С. Шиткина. М.: Статут, 2018. Т. 2. 990 с. [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс»]. В Великобритании деятельность корпоративного секретаря регулируется Законом Соединенного Королевства о компаниях (Companies Act) 2006 г. [Companies Act 2006 // Legislation.gov.uk URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/contents> (дата обращения: 02.09.2019)]. В соответствии с законодательством Гонконга в любой компании обязан быть корпоративный секретарь [Companies Ordinance // Companies Registry

URL: https://www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part10-e.pdf (дата обращения: 02.09.2019)]. Однако, институт корпоративного секретаря отсутствует на законодательном уровне в некоторых развитых европейских странах: Германии, Франции, Италии.

В действующем российском законодательстве не закреплено понятие корпоративного секретаря. Данный институт не упоминается в Гражданском кодексе Российской Федерации [«Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ // «Российская газета», № 238–239, 08.12.1994], Федеральном законе «Об акционерных обществах» [Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // «Российская газета», № 248, 29.12.1995], Федеральном законе «Об обществах с ограниченной ответственностью» [Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // «Российская газета», № 30, 17.02.1998].

Институт корпоративного секретаря в российском правовом поле получил развитие благодаря рекомендательному письму Центрального банка России от 10 апреля 2014 г. № 06–52/2463 «О Кодексе корпоративного управления» (далее — Кодекс корпоративного управления) и Приказу Росимущества от 27 марта 2014 г. № 94 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации работы корпоративного секретаря в акционерных обществах с государственным участием» (далее — Методические рекомендации). Стоит также подчеркнуть, что в данные акты не вносились изменения с 2014 года, и они нуждаются в обновлении в связи с новыми экономическими, политическими и технологическими реалиями.

В настоящее время институт корпоративного секретаря встречается не только в публичных компаниях (ПАО), но также и в непубличных (АО, ООО). Особенно развит данный институт в крупных корпорациях с государственным участием или большим частным капиталом. В текущей ситуации компаниям для успешного ведения бизнеса нужно строго следовать букве закона. Корпоративный секретарь является ключевым звеном в соблюдении корпоративного законодательства. Корпоративный секретарь сегодня — это центр взаимодействия в корпорации. Он общается с топ-менеджментом и работниками организации, членами совета директоров и представителями акционеров (или с самими акционерами), консультантами и контрагентами, представителями биржи и Центрального банка России. Роль корпоративного секретаря эволюционировала за десятилетия и прошла путь от сервисной (оформление протоколов совета директоров, общего собрания акционеров (участников)) до полноценной и самостоятельной (формирование проектов решений, взаимодействие со стейкхолдерами, контроль исполнения решений, анализ рисков).

Как уже было сказано выше, в текущих редакциях законодательных актов не регламентирован правовой статус корпоративного секретаря. Нормативно-правовое регулирование корпоративного секретаря, в том числе и его ответственности, на уровне Федерального законодательства и подзаконных нормативных актов отсутствует. Тем не менее, большинство корпораций, среди которых ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Полюс», ПАО «Россети», ОАО АФК «Система», фиксируют ответственность корпоративного секретаря в своих положениях о корпоративном секретаре.

Стоит обратить внимание на Приказ Росимущества от 27.03.2014 № 94, утверждающий Методические рекомендации, в соответствии с которыми корпоративный секретарь несет ответственность за результаты своей деятельности перед советом директоров и акционерами госкомпаний. Корпоративный секретарь должен нести ответственность за полное и качественное выполнение возложенных на него задач. Нормы ответственности корпоративного секретаря содержатся в Трудовом кодексе Российской Федерации, положении о корпоративном секретаре, а также в заключаемом с корпоративным секретарем трудовом или гражданско-правовом договоре. Таким образом закрепляется обязанность корпоративного секретаря возмещать ущерб, нанесенный по его вине корпорациям.

В соответствии с п. 3.1. Кодекса корпоративного управления корпоративный секретарь должен обеспечивать эффективное текущее взаимодействие с акционерами, координировать действия общества по защите

прав и интересов акционеров, поддерживать эффективную работу совета директоров.

Одной из основных функций корпоративного секретаря заключается в обеспечении и подготовки проведения заседаний совета директоров, что подтверждается не только положениями о корпоративных секретарях, но также отмечается в Постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 22.11.2016 № 09АП-44719/2016 по делу А40-179334/15-100-1478.

Корпоративный секретарь может быть привлечен к административной ответственности в соответствии со ст. 15.23.1. КоАП РФ за нарушение требований законодательства о порядке подготовки и проведения общих собраний акционеров, участников обществ с ограниченной (дополнительной) ответственностью и владельцев инвестиционных паев закрытых инвестиционных фондов. Данное правонарушение может повлечь наложение административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч до четырех тысяч рублей; на должностных лиц — от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей или дисквалификацию на срок до одного года; на юридических лиц — от пятисот тысяч до семисот тысяч рублей.

Существует судебная практика привлечения к административной ответственности корпоративного секретаря за несоблюдение обязанностей по подготовке к проведению общего собрания акционеров. Так, постановлением мирового судьи судебного участка Первомайского судебного района Нижегородской области от 07 марта 2018 года по делу № 4а-866/2018 секретарь Совета директоров ООО «Транспневматика-Холдинг» привлечен к административной ответственности по ч. 11 ст. 15.23.1 КоАП РФ. Наказание было заменено судьей на предупреждение на основании ч. 1 ст. 4.1.1 КоАП РФ. Однако, Нижегородский областной суд рассмотрев надзорную жалобу одного из участников ООО «Транспневматика-Холдинг» на решение мирового судьи постановил удовлетворить его жалобу и направить дело на новое рассмотрение [Постановление Нижегородского областного суда от 04.06.2018 по делу № 4а-866/2018 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс»]. Несмотря на то, что данное судебное дело является на данный момент единственным по привлечению корпоративного секретаря к ответственности, возможно, оно сможет повлечь возбуждение аналогичных дел, когда деятельность корпоративного секретаря вредит корпоративному управлению компаний и, как следствие, её акционерам (участникам).

Для формализации взаимоотношений между обществом и корпоративным секретарем заключается договор. Чаще всего с работником компании заключается трудовой договор, в рамках которого на него возлагаются обязанности корпоративного секретаря. В таком

случае к корпоративному секретарю могут быть применены меры, предусмотренные Трудовым кодексом Российской Федерации по ст. 192 (замечание, выговор или увольнение по соответствующему основанию) и по ст. 238 (возмещение работником работодателю причиненный ему прямой действительный ущерб).

В некоторых корпорациях корпоративные секретари не являются работниками общества и с ними заключаются гражданско-правовые договоры. В таком случае, секретаря можно привлечь к гражданско-правовой ответственности по ст. 393 ГК РФ и потребовать возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств по гражданско-правовому договору.

Институт корпоративного секретаря прошел длинный путь развития в англосаксонской правовой системе. В XIX веке и в первой половине XX века секретарь был простым работником (*mere servant*) компании. Так, в судебном разбирательстве *Newlands v National Employers' Accident Association* (1885 г.) [A Case for having a company secretary // *The Star Online* URL: <https://www.thestar.com.my/business/business-news/2004/12/07/a-case-for-having-a-company-secretary> (дата обращения: 03.09.2019)] функции корпоративного секретаря были описаны как прежде всего канцелярские и вспомогательные. В другом судебном разбирательстве — *Barnett Hoares & Co. v South London Tramways Co* (1887 г.) [Там же] Лорд Эшер озвучил позицию, что «секретарь должен делать то, что ему говорят, и никто не может допускать, что у секретаря есть право представлять компанию». Впервые общества получили полномочия назначать корпоративных секретарей в Законе Соединенного королевства о компаниях (*Companies Act*) 1948 г. [*Companies Act 1948* // *Legislation.gov.uk* URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1948/38/pdfs/ukpga_19480038_en.pdf (дата обращения: 06.09.2019)]. Однако, в данном законе не был до конца раскрыт статус секретаря, его позиция, а также права и обязанности в компании. Революция роли корпоративного секретаря совершилась в 1971 году, когда Лорд Деннинг в деле *Panorama Developments (Guildford) Ltd. v Fidelis Furnishing Fabrics Ltd* (1971 г.) [*Panorama Developments (Guildford) Ltd v Fidelis Furnishing Fabrics Ltd* // *Wikipedia* URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Panorama_Developments_\(Guildford\)_Ltd_v_Fidelis_Furnishing_Fabrics_Ltd](https://en.wikipedia.org/wiki/Panorama_Developments_(Guildford)_Ltd_v_Fidelis_Furnishing_Fabrics_Ltd) (дата обращения: 03.09.2019)] признал, что секретарь выполняет важные функции в организации, является должностным лицом организации с широкими полномочиями и ответственностью. Сегодня в Главе 12 Закона Соединенного королевства о компаниях (*Companies Act*) 2006 г. закреплён статус, а также права, обязанности и ответственность корпоративного секретаря. В соответствии с разделом 1121 (1) Закона Соединенного Королевства о компаниях (*Companies act*)

2006 г. корпоративный секретарь как должностное лицо организации несет уголовную ответственность за невыполнение своих обязательств в случае нарушения законодательства в отношении компании [*Companies Act 2006* // *Legislation.gov.uk* URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/contents> (дата обращения: 02.09.2019)].

К сожалению, иностранная судебная практика касательно привлечения к ответственности секретаря компании также не является многочисленной. Тем не менее, представляется интересным судебное решение Верховного суда Австралии по делу *Shafron v Australian Securities and Investments Commission* (2010 г.) [*Shafron v Australian Securities and Investments Commission* (S173/2011) // *High Court of Australia* URL: <http://www.hcourt.gov.au/assets/cases/s173-2011/S173-2011.pdf> (дата обращения: 02.09.2019)]. В 2007 году Австралийская комиссия по инвестициям и ценным бумагам подала гражданско-правовой иск к 7 бывшим независимым директорам, к 3 исполнительным директорам и корпоративному секретарю компании Джейм Харди Индастриез Лтд (*James Hardie Industries Ltd*) (далее — *JHIL*) за нарушение положений Акта о корпорациях Австралии 2001 г. в части раскрытия информации для фондовой биржи Австралии. Из-за этого компания *JHIL* не смогла привлечь более 1 миллиарда долларов США. Один из затрагиваемых в суде вопросов — попал ли г-н Петер Шафрон, начальник юридического направления и корпоративный секретарь, под понятие должностного лица компании. Верховный суд Австралии установил, что г-н Шафрон не порекомендовал генеральному директору или совету директоров компании *JHIL* раскрыть необходимую информацию фондовой бирже Австралии в связи с совершаемой сделкой. Суд признал г-на Шафрона должностным лицом компании и постановил дисквалифицировать его на 7 лет от занимаемой должности, а также назначил штраф в размере 75 000 долларов США.

Несмотря на то, что институт корпоративного секретаря в российской правовой системе имеет не такую долгую историю как в англосаксонской правовой системе, сегодня он развивается большими темпами: всё больше корпораций нанимают или воспитывают своих собственных корпоративных секретарей, создаются профессиональные ассоциации (например, Ассоциация Национальное объединение корпоративных секретарей (НОКС)), идут дискуссии о совершенствовании корпоративного законодательства, появляется судебная практика по привлечению секретаря к ответственности. Только благодаря отлаженной и эффективной работе корпоративного секретаря сможет повыситься уровень корпоративного управления в обществе, что впоследствии приведет к росту инвестиционной привлекательности компании, а также росту экономической эффективности самих корпораций и государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // «Российская газета», № 238–239, 08.12.1994.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // «Российская газета», № 248, 29.12.1995.
3. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // «Российская газета», № 30, 17.02.1998.
4. Постановление Нижегородского областного суда от 04.06.2018 по делу № 4а-866/2018 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
5. Companies Act 1948 // Legislation.gov.uk URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1948/38/pdfs/ukpga_19480038_en.pdf (дата обращения: 06.09.2019).
6. Companies Act 2006 // Legislation.gov.uk URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/contents> (дата обращения: 02.09.2019).
7. Companies Ordinance // Companies Registry URL: https://www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part10-e.pdf (дата обращения: 02.09.2019).
8. A Case for having a company secretary // The Star Online URL: <https://www.thestar.com.my/business/business-news/2004/12/07/a-case-for-having-a-company-secretary> (дата обращения: 03.09.2019).
9. Panorama Developments (Guildford) Ltd v Fidelis Furnishing Fabrics Ltd // Wikipedia URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Panorama_Developments_\(Guildford\)_Ltd_v_Fidelis_Furnishing_Fabrics_Ltd](https://en.wikipedia.org/wiki/Panorama_Developments_(Guildford)_Ltd_v_Fidelis_Furnishing_Fabrics_Ltd) (дата обращения: 03.09.2019).
10. Shafron v Australian Securities and Investments Commission (S173/2011) // High Court of Australia URL: <http://www.hcourt.gov.au/assets/cases/s173-2011/S173-2011.pdf> (дата обращения: 02.09.2019).
11. Корпоративное право: учебный курс: в 2 т. / Е. Г. Афанасьева, В. А. Вайпан, А. В. Габов и др.; отв. ред. И. С. Шиткина. М.: Статут, 2018. Т. 2. 990 с. [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
12. Доклад об экономике России #41: Умеренные темпы роста; в центре внимания — неформальный сектор // Группа Всемирного Банка URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/908421560108417755/rer-41-russian.pdf> (дата обращения: 02.09.2019).

© Пугачев Никита Сергеевич (n.pugachev@me.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации

ТАКТИКА ОЧНОЙ СТАВКИ И ЛИЧНОСТЬ ОБВИНЯЕМОГО

TACTICS OF CONFRONTATION
AND THE PERSON OF THE ACCUSED

N. Racheva
F. Baleevskikh
V. Kotov

Summary. The article discusses the psychological relations of confrontation participants, as well as the tactical aspects of the preparation and production of this investigative action. It reveals the complex role of the investigator, aimed at improving the effectiveness of confrontation. Recommendations are given on changing the negative position of the accused in various situations. Some features of face-to-face production involving minors, as well as in Austria and Germany, are described.

Keywords: confrontation, accused, psychological potential, preparatory measures, tactical device.

Сведения о личности преступника, как структурном элементе криминалистической характеристики, имеют важное значение для расследования и предупреждения любого вида преступлений. Г. Гросс считал, что важным условием «точной деятельности судебного следователя является основательное знание человека, как основного материала предварительного следствия». [3]

В качестве типовых элементов структуры личности преступника выделяют социально-демографические признаки, некоторые нравственно-психологические свойства и собственно криминалистические сведения, используемые для успешного решения задач уголовного судопроизводства.

Из социально-демографических качеств личности обвиняемого при разработке тактики следствия наибольший интерес представляют: пол, возраст и образовательный уровень лица, его профессия, семейное положение, интересы. При криминалистическом изучении важное значение имеет учет наличия у лица в прошлом судимости. Среди психологических свойств личности преступника выделяют его характер, потребности, умственные качества, внимание.

Нравственно-психологические качества личности преступника оказывают непосредственное влияние

Рачева Нелли Витальевна
К.ю.н., доцент, Уральский государственный
юридический университет
ekaterinburg@mail.ru

Балеевских Федор Валентинович
К.ю.н., доцент, Уральский государственный
юридический университет
bf61@mail.ru

Котов Василий Васильевич
К.ю.н., доцент, Уральский государственный
юридический университет
kotov-1958@inbox.ru

Аннотация. В статье рассматриваются психологические отношения участников очной ставки, а также тактические аспекты подготовки и производства данного следственного действия. Раскрывается сложная роль следователя, направленная на повышение эффективности очной ставки. Даются рекомендации по изменению негативной позиции обвиняемых в различных ситуациях. Описаны некоторые особенности производства очной ставки с участием несовершеннолетних, а также в Австрии и Германии.

Ключевые слова: очная ставка, обвиняемый, психологический потенциал, подготовительные мероприятия, тактический прием.

на его действия, с точки зрения возможности совершения преступления, и выбор определенного способа посягательства. Как известно, индивидуальные психологические свойства обладают большим постоянством и проявляются в его поведении, в том числе и на предварительном следствии.

Собирание и проверку доказательств на стадии предварительного расследования осуществляют уполномоченные на то лица с целью установления и доказывания имеющих значение для уголовного дела фактических обстоятельств, характеризующиеся детальной процедурой производства и оформления, обеспеченные уголовно-процессуальным принуждением.[6]

Регламентируя способы получения и проверки доказательств, закон указывает, прежде всего, на следственные действия — осмотры, допросы, обыски, очные ставки и другие, регламентированные уголовно-процессуальным законом. И это вполне понятно, ибо эти действия являются основным способом собирания и проверки доказательств на протяжении всего уголовного судопроизводства и причинно связаны с личностью обвиняемого.

Качество расследования уголовных дел зависит от ряда факторов, среди которых немаловажное значение имеет такое обстоятельство, как эффективность

производства следственных действий. Особую сложность представляют следственные действия, в которых принимают участие несколько лиц, и поэтому они сложны в организационном и тактическом отношении, например, проверка показаний на месте, следственный эксперимент, обыск и др. К их числу можно отнести и очную ставку.

В юридической литературе достаточно подробно рассмотрены различные аспекты производства этого действия.[2] В процессуальном смысле порядок производства очной ставки достаточно четко определен в действующем законодательстве, но, с другой стороны, встает вопрос об ее эффективности. Довольно часто в обвинительном заключении о результатах очной ставки появляется строка — Каждый участник очной ставки подтвердил свои прежние показания. Что стоит за этой фразой? Почему очная ставка не приносит желаемого результата и «не оправдывает себя как следственное действие»? Следует указать, что при проведении очной ставки на предварительном следствии с целью повысить ее эффективность, необходимо использовать данные о различных свойствах, качествах личности обвиняемого.

Анализ судебно-следственной практики показывает, что недостаточно уделяется внимание проблеме формирования информационно-тактической позиции следователя, позволяющей преодолеть противодействие обвиняемых и устранить противоречия, существующие в показаниях ранее допрошенных лиц. Непредсказуемость очной ставки во многом связана с психологическими особенностями участвующих лиц. В настоящей работе основное внимание будет уделено психологическим отношениям участников очной ставки.

Обычно под очной ставкой понимают следственное действие, заключающееся в одновременном допросе двух ранее допрошенных лиц, в показаниях которых имеются существенные противоречия, с целью их устранения. С криминалистической и психологической точки зрения тактика очной ставки имеет много общего с тактикой допроса. В этой связи допрос можно сказать выступает как бы «базой» для получения информации, необходимой для производства очной ставки.

Вместе с тем, очная ставка обладает тактическим и психологическим потенциалом, позволяющим преодолеть оборонительные «механизмы» конфликтующих субъектов, как правило обвиняемых, и перейти на более объективные позиции. Очная ставка является сложным следственным действием, особенно в психологическом плане, поскольку речь идет о взаимоотношениях ее участников, непредсказуемости их поведения в конкретной ситуации.

Очная ставка является сильным средством избличения обвиняемого в его заблуждениях и во лжи, что накладывает своеобразный психологический отпечаток на поведение лиц, участвующих в ее производстве. Действительно, показания, произнесенные лицом непосредственно в присутствии другого, более впечатляют, чем те же показания, оглашенные следователем. Этот момент усиливает свое значение, когда участники очной ставки хорошо знакомы или находятся в близких отношениях. Поэтому, при подготовке очной ставки с участием обвиняемого, необходимо тщательно изучить психологические особенности, характеризующие участников этого следственного действия, их взаимоотношения.

Кроме того, устный рассказ на очной ставке обычно дополняется интонацией, нюансами, которые придают ему убедительность и жизненную достоверность. Впечатление живой речи тем выше, чем последовательнее и увереннее лицо, которое ее произносит.

В ходе очной ставки один из ее участников оказывает воздействие на другого своим авторитетом, нравственными и интеллектуальными качествами. Однако, такое воздействие может быть и отрицательным, когда авторитет недобросовестного участника влияет на лицо, дающее правдивые показания с целью изменения на ложные. Довольно часто ситуации, возникающие при проведении очной ставки, сопровождаются конфликтом и высокой эмоциональной напряженностью. Поэтому следователь должен быть готов к неординарному поведению ее участников. Так, неоднократно судимый С., который был задержан через несколько часов после совершения преступления, не признавал свою причастность к разбойному нападению. В ходе предварительного следствия вел себя дерзко, утверждал, что не существует доказательств его причастности к нападению и требовал освобождения. Его соучастник — ранее несудимый Л., наоборот полностью признал свою вину и указал, где находится похищенное имущество. После избличающих показаний Л., в ходе очной ставки С. со словами: «Ты же меня за решетку отправляешь!», заплакал. Зная предшествующее поведение С., было невозможно предположить такую неординарную реакцию с его стороны. После очной ставки обвиняемый С. частично признал свою вину.[1]

Роль следователя в ходе проведения очной ставки является весьма сложной, так как он должен отразить содержание очной ставки и при этом руководить ее ходом, наблюдать за участниками и не раскрывать своего отношения к участникам и их позициям. Своим поведением следователь должен, с одной стороны, следить за четкой организацией очной ставки, с другой — не оказывать психологического давления на участников, тем самым искусственно не изменять их показаний. Однако, следо-

ватель может применять методы убеждения, силу положительного примера с той целью, чтобы действительно убедить противоборствующее лицо дать правдивые показания по делу.

Одной из наиболее часто встречающихся ошибок является то обстоятельство, что следователи избирают для себя роль пассивного «регистратора» всех тех действий, которые осуществляют оба участника очной ставки.

Во многом снятию проблем психологического плана способствует стадия подготовки к производству очной ставки. Не останавливаясь на рассмотрении всех необходимых подготовительных мероприятий, уделим внимание тактико-психологической подготовке следователя и допрашиваемых к очной ставке.

Соответствующий психологический настрой на производство следственных действий должен уметь создавать сам следователь. При подготовке и производстве очной ставки следователь испытывает волнение от ожидания ее результатов. Кроме того, он может испытывать неприязнь, антипатию к лицам, совершившим преступления или другим участникам очной ставки, что отрицательно влияет на исход этого следственного действия.

Психологическая подготовка участников очной ставки весьма деликатный прием, направленный не столько на дачу установки, например, «увереннее держаться», сколько на воспитательное воздействие путем стимулирования положительных качеств. Следует в общих чертах дать разъяснения о целях и порядке проведения очной ставки, о правах и обязанностях, которыми обладают участники этого следственного действия.

Конфликтующей со следователем стороне, как правило обвиняемому, необходимо помочь в выборе объективной позиции, путем осознания им своих подлинных интересов. В то же время на лицо, не желающее давать правдивые показания, еще до проведения очной ставки, может быть оказано правомерное тактико-психологическое воздействие, связанное с созданием впечатления о наличии у следователя прочной информационной базы, бесперспективности негативной позиции обвиняемого и связанных с этим неблагоприятных, но предусмотренных законом, последствий.

Другим вариантом подготовки очной ставки может быть создание ситуации неосведомленности конфликтующего обвиняемого о позиции и доводах другой стороны. Неожиданность показаний соучастника, с которым ранее отработывались варианты поведения после возможного задержания, могут привести к ослаблению психологической защитной позиции обвиняемого и даже им правдивых показаний либо «проговору».

Психология людей, их взаимоотношения настолько сложны, что при подготовке очной ставки невозможно предусмотреть различные ситуации, которые могут возникнуть в ходе ее проведения. Поэтому тщательная подготовка плана позволяет следователю и в конфликтной ситуации принять правильное решение, завершить следственное действие с максимальной пользой для дела.

Составление письменного плана необходимо при проведении любой очной ставки. Анализ его положений позволяет выявить слабые места и ошибки в рассуждениях и своевременно устранить их, значительно облегчает составление протокола.

Подготовка к очной ставке также включает прогнозирование поведения представителя защиты обвиняемого. Это предполагает учет сведений о личности защитника и его позиции на стадии первоначального этапа расследования уголовного дела.

По общему правилу не следует проводить очную ставку в начале расследования, поскольку тем самым соучастникам предоставляется возможность воспользоваться даже кратковременным контактом и выработать общую негативную позицию в ходе предварительного следствия. «Для этого им достаточно одного взгляда, воспрепятствовать чему следователь практически бессилён».[4] Поэтому очные ставки чаще всего проводятся на последующих этапах расследования.

Однако, с учетом конкретных обстоятельств дела и психологического состояния подозреваемого, можно пойти на разумный тактический риск и не откладывать проведение очной ставки. Так, если подозреваемый при задержании растерян, не продумал защитной позиции своего поведения, на первом допросе дал путаные, непоследовательные показания, противоречащие показаниям очевидцев, свидетелей, потерпевших, то целесообразно проведение очной ставки или даже нескольких очных ставок, следующих одна за другой. Производство серий очных ставок усиливает психологическое воздействие на субъектов, занимающих негативную позицию и, как правило, приводит к успеху.

При расследовании преступлений несовершеннолетних, принятие решения о проведении очных ставок связано с состоянием подростка и свойствами его личности. «Если существует реальная угроза ухудшения и углубления психотравматического состояния несовершеннолетнего, а также отказа потерпевшего от ранее данных показаний, от очной ставки лучше воздержаться».[5]

Для более эффективного проведения очной ставки с участием несовершеннолетнего необходимо проду-

мать расположение ее участников и тактические приемы. Так, при расследовании уголовного дела в отношении К., жестоко избившего 12-летнего подростка за то, что он украл у него кошелек, следователь все же принял решение провести очную ставку. Несовершеннолетнего он посадил ближе к себе, чтобы подросток чувствовал себя защищенным. Обвиняемому было предложено занять место с другой стороны стола, расположенного между участниками очной ставки. Такое расположение ее участников способствует предупреждению попыток негативного воздействия на потерпевшего подросткового возраста. Учитывая свойства личности и состояние подростка, который тяжело переживал случившееся, был робким и впечатлительным, следователь тактически правильно сначала задал несколько компактных вопросов потерпевшему.[1]

По мнению Новикова С.А. возможно проведение очной ставки с использованием системы видеоконференц-связи. Однако не предлагаются организационно-тактические особенности подготовительных мероприятий и тактических приемов в ходе основного этапа производства этого следственного действия.

Способствует повышению эффективности очной ставки проведение ее в ускоренном темпе. Это оказывает сильное психологическое влияние на не признающего свою вину обвиняемого, затрудняя ему манипуляции с ложной информацией и уменьшая возможности противодействия.

При эмоционально-психологической неустойчивости обвиняемого необходимо предъявлять доказательства, что усиливает показания добросовестного участника очной ставки. Разумеется, следователь может предъявлять только изученные и проверенные, достоверные доказательства. Как правило, в конфликтной ситуации, целью предъявления доказательств является разоблачение лжи субъекта преступления.

Для усиления эмоционально-психологического воздействия на обвиняемых, дающих ложные показания, возможно проведение серий очных ставок. Непрерывность очных ставок, следующих одна за другой, позволит обеспечить последовательное увеличение доказательств, избличающих лиц, занимающих негативную позицию.

По сложным уголовным делам возможно проведение очной ставки по различным эпизодам, когда в показаниях соучастников содержится как ложная, так и правдивая информация. Это требует тщательной предварительной подготовки и всестороннего учета возможного риска. Поэтому следователю необходимо расчленив единую очную ставку, имеющую сложную структуру, на более

простые аналогичные следственные действия, каждое из которых имеет одноэпизодное содержание.

В таких ситуациях наиболее целесообразно скомпоновать эпизоды (факты) преступного деяния таким образом, чтобы вначале один обвиняемый уличил другого, а затем наоборот, ситуация кардинально поменялась. Таким образом, проводится две группы очных ставок при различных функциональных ролях ее участников (обличитель и обличаемый), что оказывает сильное психологическое влияние. При этом каждый из субъектов довольно быстро убеждается в необходимости изменения негативной позиции на сильную, менее обоснованную и легко опровергаемую имеющимися доказательствами.

Если ситуация более однозначна и один из субъектов по всем эпизодам дает правдивые показания, то проведение очной ставки структурно и организационно упрощается. Однако, не следует забывать о сложности взаимоотношений ее участников, непредсказуемости их поведения в конкретной ситуации и применении тактических приемов, особенно детализации предмета допроса, способствующего выявлению лжи. Дело в том, что лгущий в этой ситуации излагает недостоверную информацию как минимум двум лицам, каждое из которых обладает определенным объемом доказательств, может задавать вопросы, аргументированно оспаривать позицию оппонента. Все эти обстоятельства делают ложь более очевидной.

Некоторые рекомендации по тактике проведения очной ставки содержат предложения по стимуляции и оживлению ее вопросно-ответной стадии, допущения полемики между участниками с целью наблюдения за ними и получения дополнительных сведений, которые могут быть высказаны в результате «проговора» обвиняемого. «Допущение полемики» играет роль в изучении свойств личности обвиняемого, его отношения к различным обстоятельствам. В тоже время нельзя забывать, что бесконтрольная полемика может привести к нежелательному обмену информацией между участниками, сговору между ними.

Наблюдение за участниками очной ставки является едва ли не самым главным тактическим условием ее успешного проведения. Следует различать наблюдение как чисто техническую функцию, и как целенаправленное действие, то есть часть очной ставки, имеющее целью получение информации, необходимой для расследования. Тактически верным является участие в производстве очной ставки сотрудника органа дознания, осуществляющего оперативное сопровождение по уголовному делу. В ряде случаев наблюдение за участниками очной ставки целесообразно осуществлять самому следователю, особенно в момент их ответов на вопросы.

Необходимо иметь в виду, что есть и другие способы устранения возникших противоречий, мешающих установлению истины, например, производство повторного допроса; назначение различных видов экспертиз; оглашение обвиняемому, который дает ложные показания или заявляет алиби, видео или аудиозаписей показаний участников, опровергающих его алиби и др.

«Противопоставление» — так называют очную ставку в Германии и Австрии. Очные ставки проводят сотрудники Криминальных Полиций этих стран. При изучении материалов выделяют информацию как подтверждающую, так и опровергающую показания предполагаемых участников, осуществляют сбор дополнительных данных о личности свидетелей и подозреваемых. В Германии производство очной ставки допускается с другими свидетелями или с подозреваемым в предварительном следствии, если это необходимо для дальнейшего процесса. При проведении очной ставки с подозреваемым разрешается присутствие защитника, которого предварительно извещают. На перенесение срока из-за невозможности явиться он не имеет права.[7]

В Австрии допускается противопоставление подозреваемого или свидетеля другим свидетелям или подозреваемому, если соответствующие высказывания различаются по существенным обстоятельствам. При-

чем выяснение противоречий может быть преодолено именно таким способом. Противопоставляемые лица особенно допрашиваются по каждому обстоятельству или отличающемуся высказыванию. Высказанные ответы протоколируются. [8]

При этом, речь идет о личности подозреваемого в совершении преступления, поскольку статус обвиняемого субъект приобретает только после того, как Прокуратура представит в суд обвинительное заключение или ходатайство об уголовном преследовании лица. Кроме того, участие защитника при производстве очной ставки необязательно, и он не может заявлять ходатайство о перенесении срока в связи с любыми препятствующими обстоятельствами. Представляется, что необходимость очной ставки связана с расследованием уголовных дел, где центр тяжести доказывания перемещается на показания свидетелей и подозреваемых.

В заключении отметим, что проведение очной ставки не принесет желаемого результата, если следователь не использует тот огромный психологический и тактический потенциал, позволяющий достичь определенных целей этого следственного действия. Очная ставка — это специфическая форма получения доказательств (лицом к лицу). Непредсказуемость данного следственного действия осложняет прогнозирование результатов очной ставки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архив Чкаловского федерального суда г. Екатеринбург. Уголовное дело № 1–40/2018.
2. Гаврилов А.К., Закатов А. А. Очная ставка. Волгоград, 1978; Комарков В. С. Психологические основы очной ставки. Харьков, 1976; Бахарев Н. В. Очная ставка, уголовно-процессуальные и криминалистические вопросы. Казань, 1982 и др.
3. Гросс Г. Криминалистическая психология. Грац., 1905. С. 42–43.
4. Клименко И. И. Проблемы расследования и судебного следствия по делам о разбойных нападениях, совершенных организованными преступными группами с проникновением в охраняемые помещения. Дисс. . . . канд.юрид.наук. Барнаул, 2001. С. 144.
5. Карагодин В. Н. Расследование преступлений, совершенных в отношении несовершеннолетних. Учебное пособие. М., 2010. С. 100.
6. Семенцов В. А. Следственные действия в досудебном производстве (общие положения теории и практики): Монография. Екатеринбург, 2006. С. 26.
7. Strafprozeßordnung Bundesrepublik Deutschland https://www.gesetze-im-internet.de/stpo/___58.html
8. Strafprozeßordnung Österreichische Republik <https://www.jusline.at/gesetz/stpo/paragraf/163>

© Рачева Нелли Витальевна (ekaterinburgg@mail.ru),

Балеевских Федор Валентинович (bf61@mail.ru), Котов Василий Васильевич (kotov-1958@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

АЛГОРИТМ ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ РАСКРЫТИИ КРАЖ ИЗ ОДЕЖДЫ, СУМКИ ИЛИ ДРУГОЙ РУЧНОЙ КЛАДИ, НАХОДИВШИХСЯ ПРИ ПОТЕРПЕВШЕМ

FEATURES OF OPERATIONAL-SEARCH ACTIVITY AT DISCLOSURE OF THEFTS FROM CLOTHES, A BAG OR OTHER HAND LUGGAGE WHICH WERE AT THE VICTIM

**E. Smakhtin
A. Belousov**

Summary. The Authors of this work give a brief operational and investigative characteristics of the crime in question. The complex of operational-search actions is considered. Tactical features are defined and ways of carrying out quickly-search actions at investigation of thefts from clothes, a bag or other hand Luggage which were at the victim are offered.

Keywords: theft, operational activities, clothing, bag, hand Luggage.

Смахтин Евгений Владимирович

Д.ю.н., профессор, Тюменский государственный
университет
e.v.smakhtin@utmn.ru

Белюсов Алексей Владимирович

К.ю.н., старший преподаватель, Тюменский
государственный университет
belousovalecs@mail.ru

Аннотация. Авторами данной работы дана краткая оперативно-розыскная характеристика рассматриваемого преступления. Рассмотрен комплекс оперативно-розыскных мероприятий. Определены тактические особенности и предложены способы проведения оперативно-розыскных мероприятий при расследовании краж из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем.

Ключевые слова: кража, оперативно-розыскные мероприятия, одежда, сумка, ручная кладь.

При раскрытии краж из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем, проводятся действия, начинающиеся от оценки ситуации до достижения поставленной цели — «раскрыть преступление». Для ее достижения оперативным подразделениям органов внутренних дел требуется постоянный мониторинг практики раскрытия и расследования рассматриваемой категории преступлений. Одним из основных факторов, способствующих их раскрытию, является эмпирический анализ аналогичных преступлений, в результате которого может быть сформирована оперативно-розыскная характеристика, как некая абстрактная модель действий предполагаемого преступника. В свою очередь, на основе знания элементов такой характеристики, должен быть подготовлен и проведен комплекс оперативно-розыскных мероприятий, направленных на раскрытие конкретного, единичного преступления. В силу специфики оперативно-розыскной деятельности, в настоящей статье не раскрывается организация и тактика оперативно-розыскных мероприятий, даже, относящихся к так называемым гласным, а лишь предложен краткий алгоритм действий оперативного сотрудника, деятельность которого направлена на раскрытие преступления.

Оперативно-розыскная характеристика

Изучение эмпирического материала по рассматриваемой категории преступлений позволило авторам сформировать оперативно-розыскную характеристику, включающую в себя следующий состав элементов:

Обстановка совершения преступления. Большинство краж совершается в субботу и воскресенье, поскольку большая часть населения в указанные дни посещает места торговли и отдыха. В рабочие дни недели большинство краж приходится на часы «пик», с 8 до 10 и с 17 до 20 часов, когда основная масса граждан пользуется городским и пригородным транспортом. К типичным местам совершения краж относятся: общественный транспорт, крупные объекты торговли, места проведения досуга и отдыха граждан.

Способ совершения преступления:

1. По способу проникновения в карманы одежды либо ручную кладь: 1) Свободный доступ (из открытых мест хранения, например, карманов одежды, из откры-

тых сумок или иной ручной клади; 2) Ограниченный доступ: а) с использованием приспособлений (лезвие канцелярского ножа, заточенная монета), б) с открытием и закрытием мест хранения, например, сумки или другой ручной клади.

2. По способу извлечения предмета кражи: 1) В естественно сложившейся обстановке: а) в «час пик» (при большом скоплении людей), б) путем обирания пьяных, спящих; 2) В искусственно созданной обстановке: а) путем прижимания к потерпевшему или зажима сумки в толпе, б) с отвлечением внимания жертвы (толчком жертвы, имитированием ссор, путем воспрепятствования входу или выходу из транспортного средства), в) под прикрытием «ширмы» (прикрывая свои действия одеждой, пакетом, газетами). [1, с. 53–66]

Личность потерпевшего. В большинстве случаев потерпевший находился в состоянии усталости, невнимателен, спал или в состоянии опьянения.

Предмет преступления. Значимый интерес для преступников представляют: деньги, банковские карты, кошелек (портмоне), смартфоны.

Личность преступника. Совершают кражи в большинстве случаев следующие группы лиц: 1. Лица, использующие преступные навыки. Как правило ранее судимые, за аналогичные преступления; 2. Лица, воспользовавшиеся создавшейся обстановкой. Как правило, преступление совершили в первые, а когда осуществляли противоправные действия, потерпевший спал или находился в состоянии опьянения.

Комплекс оперативно-розыскных мероприятий, осуществляемых гласно (ст. 1 ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности»).

Наблюдение, позволяет оценить складывающуюся ситуацию. Данное оперативно-розыскное мероприятие может быть физическим, электронно-техническим или данные элементы используются в сочетании. [2, с. 336] Физическое наблюдение основано на визуальном способе слежения. Осуществляется сотрудником оперативного подразделения либо иными лицами, действующими по его поручению. Электронно-техническое наблюдение основано на применении специальных технических средств аудио и видеозаписи. Данное мероприятие на отдаленном расстоянии позволяет визуально зафиксировать объект наблюдения, его действия и записать речь на электронный носитель информации. Результаты наблюдения, оформляются рапортом с приложением полученных фотографий, видео снимков и других носителей информации [3, с. 81–90].

Осуществляя наблюдение, следует обращать внимание на то, что преступник готовится совершить кражу из одежды, сумки или другой ручной клади подходит к жертве в плотную и старается загородиться от окружающих. Действуя осторожно руками и телом прижимается к жертве, чтобы прощупать содержимое одежды и понять в каком кармане находится ценное имущество «кошелек или смартфон» или проверить ее реакцию. После совершения преступления преступник украденное имущество передает соучастнику, а если действует один, то отходит в сторону.

Безусловно нельзя дать исчерпывающий перечень признаков, характерных для лиц, совершающих кражи из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем, однако, знание основных и оценка их в совокупности с обстановкой могут быть применены оперативным работником. Так, в местах где осуществляется торговля «магазины, рынки» внимание преступника приковано к самим покупателям, а не к товару, расположенному на витрине. В это время преступники присматриваются к карманам одежды и ручной клади проявляя при этом нервозность, отходя от одной очереди к другой.

Таким образом, наблюдение позволит выявить лиц, подозреваемых в преступной деятельности, проследить за их действиями, разговором, установить используемое ими транспортное средство, места их пребывания, возможных соучастников, места хранения украденного имущества и орудия совершения преступлений.

Опрос — это беседа с лицами, которым могут быть известны сведения, необходимые для решения тактических задач оперативно-розыскной деятельности при раскрытии преступлений.

Опрос целесообразно начинать со свободного рассказа, обо всем, что известно по обстоятельствам произошедшего. Если опрашиваемый сбивается или отвлекается от обстоятельств произошедшего, оперативный сотрудник правоохранительных органов может задать вопросы направляющего характера, имеющие значение для произошедшего обстоятельства. Выслушав свободный рассказ, оперативный сотрудник правоохранительных органов может задать вопросы уточняющего, детализирующего, сопоставляющего характера. Помимо общих рекомендаций по тактике опроса оперативным сотрудникам правоохранительных органов необходимо акцентировать внимание на следующих вопросах: 1) При опросе заявителя: время и место совершения преступления; местонахождение заявителя в момент совершения преступления; с кем следовал в общественном транспорте; с кем знакомился; на какие темы разговаривали; где именно находилось по-

хищенное (в женской сумочке, «барсетке», портфеле, в боковом наружном кармане, во внутреннем нагрудном кармане, в заднем кармане брюк, потайном кармане); что ощущал заявитель при совершении кражи (толчки или прикосновения); заметил ли он что-либо подозрительное в поведении, например, стоящего рядом, следовавших с ним мужчины или женщины; кто находился с заявителем рядом, может ли описать их внешность и если да, то составить их подробное описание; какие действия предпринял потерпевший, когда заметил, что у него похищено имущество; что спровоцировало кражу именно у него; совершались ли ранее в отношении его подобные преступления, если да, то сколько раз, где именно, кем и каковы причины; через какое время после обнаружения пропажи он обратился в правоохранительные органы, если через большой промежуток времени, то с чем это связано, а также следует детально описать каждую похищенную вещь, указать ее стоимость, степень износа и другие индивидуальные признаки; 2) При опросе очевидца: время, место совершения кражи; кто находился рядом с лицом, у которого было похищено имущество, может ли описать их внешность и если да, то составить их подробное описание, а также поведение и действия; какие действия предпринял заявитель, когда заметил, что у него украдено имущество; что спровоцировало кражу именно у него, а также время, место, причины задержания лица, поведение участников в момент задержания; 3) При опросе правонарушителя: когда, с кем, почему опрашиваемый оказался на месте происшествия; по чьей инициативе и при каких обстоятельствах была совершена кража; может ли опрашиваемый показать место кражи, пути подхода и отхода с него; располагал ли опрашиваемый сведениями о личности заявителя, о похищенном имуществе; какие подготовительные действия осуществлялись с целью совершения преступления; какие условия и приспособления для этого использовались; каким способом осуществлялась кража; какие преступные навыки использовались при совершении кражи; какие орудия и инструменты применялись в процессе совершения кражи, их подробное описание; каково количество соучастников преступления, их ролевые функции, установочные данные и максимально подробные сведения о внешних признаках и приметах; где могут находиться соучастники и каковы их преступные связи; какие меры применялись по сокрытию следов преступления; какое имущество было украдено, местонахождение украденного имущества, количество, а также особые признаки; где, когда и при помощи каких лиц опрашиваемый реализовал украденное имущество; какая прибыль получена от реализации украденного имущества; совершал ли опрашиваемый аналогичные преступления ранее; предпринимал ли кто-либо из посторонних граждан меры к пресечению преступления, кто имен-

но; кто может подтвердить показания опрашиваемого по поводу вышеизложенных обстоятельств [4, с. 51; 5, с. 35–37.]

Результаты опроса оформляются объяснением, заявлением, справкой либо рапортом оперативного работника.

Обследование помещений, зданий, сооружений, участков местности и транспортных средств — заключающееся в не процессуальном осмотре объектов в целях обнаружения следов преступления, орудий совершения преступления, разыскиваемых преступников, а также получения иной информации, необходимой для решения оперативно-тактических задач [6 с. 200].

Как показывает анализ изученных уголовных дел, наибольшее количество рассматриваемых преступлений совершается в общественном транспорте, объектах торговли, на рынках, в местах проведения досуга и отдыха граждан (в кафе, парках, клубах), на вокзалах и остановках общественного транспорта.

При обследовании данных мест необходимо уделять внимание на возможные пути подхода и отхода преступника.

На городском транспорте кражи обычно совершаются на передних или задних площадках, где наблюдается наибольшее скопление пассажиров.

Так же необходимо отметить, что при обследовании необходимо осматривать не только место предполагаемого, совершенного преступления (остановку, платформу и т.д.), но и прилегающую к нему территорию. В ходе этого оперативно-розыскного мероприятия следует, в первую очередь, искать выброшенные преступником из-за опасения быть избитым похищенные кошельки, бумажники, документы, деньги и другие предметы, принадлежащие потерпевшему, а также орудия совершения преступления (лезвие канцелярского ножа, заточенная монета и др.). В салонах автобуса, трамвая, троллейбуса, вагонах метро и пригородных поездах необходимо тщательно осматривать сидения, пол, мусорные ящики, где может быть спрятано похищенное.

Предметы, обнаруженные на месте происшествия, позволяют выяснить данные о личности потерпевшего и установить их принадлежность определенному лицу (паспорт, справки и иные документы), а также получить информацию о личности преступника, совершившего преступление (следы пальцев рук, оставленные им на обнаруженных вещественных доказательствах).

В тех случаях, когда преступник задержан на месте совершения преступления, оперативный осмотр целесообразно производить немедленно одному из членов группы. Тогда разрыв во времени между задержанием преступника и оперативным осмотром сократится до минимума, а сам осмотр будет своевременным и наиболее полным.

Результаты оперативного осмотра оформляются рапортом, справкой или актом, которые впоследствии могут передаваться следователю для использования в процессе доказывания.

Оперативный эксперимент — позволяет оперативным путем обнаружить, находящиеся под контролем или неизвестных лиц, совершающих кражи из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем.

Для того чтобы исключить возможность провокации при проведении оперативного эксперимента в отношении конкретных лиц, рекомендуется соблюдать условия: 1) Получить абсолютно достоверную, желательно из разных источников, информацию о совершении определенным лицом преступления (например, при проведении эксперимента в отношении лица совершающего рассматриваемую категорию краж, целесообразно иметь показания не менее двух человек, у которых было украдено имущество); 2) Инициатива в замысле и подготовке преступления должна исходить от преступника (например, лицо должно само проявить намерение совершить кражу); 3) Желания лиц совершить кражу, должны быть зафиксированы с помощью материальных и электронных носителей информации. Таким образом в распоряжение следователя должны поступить следующие материалы проведенного оперативного эксперимента: принятое и зарегистрированное в установленной форме заявление о преступлении и/или рапорт оперативного сотрудника; постановление о проведении оперативного эксперимента, предусмотренное ст. 6, 8, 12 Федерального закона «Об оперативно-розыскной деятельности», данное постановление утверждается начальником органа, осуществляющего оперативно розыскную деятельность. В постановлении должны содержаться данные об основаниях проведения эксперимента, цели проведения эксперимента и планируемый результат; план, в котором указываются основания проведения, содержание, время, место, используемые силы и средства, тактические приемы и методы. Акт о проведении оперативного эксперимента по форме и содержанию должен соответствовать требованиям, предъявляемым к составлению протокола следственного эксперимента, без указания в нем сведений, составляющих специфику оперативно-розыскной деятельности. К акту должны приобщаться

физические и электронные носители информации, полученные в результате применения специальных технических средств. Например, видеозапись с запечатленными на ней фактами и обстоятельствами, имеющими значение для уголовного дела. Предметы, полученные при проведении оперативного эксперимента (предмет преступления или орудие преступления), должны изыматься с соблюдением правил, предусмотренных ведомственными нормативными актами [7, с. 119–122].

Данные, полученные в ходе рассмотренных выше оперативно-розыскных мероприятий, способствуют проверке выдвинутых оперативных версий; проверке и уточнению имеющихся данных о причастности конкретного лица к тому или иному преступному событию; осуществлению захвата с поличным лица, совершившего рассматриваемую категорию краж, непосредственно при совершении преступного деяния; подготовке и осуществлению следственных и судебных действий, а также установлению причин и условий совершения рассматриваемой категории краж.

Помимо сугубо практических вопросов, рассмотренных выше, хотелось особо отметить, что раскрытие рассматриваемых преступлений, зачастую, связано с различными особенностями личности преступника. Ученые обоснованно полагают, что изучение субъекта преступления и материалов практики представителями уголовно-правовой науки ведет к выявлению проблем квалификации [8, с. 33–35]. Криминологические особенности личности преступника, совершающего карманные кражи, рассмотрены в работах А.В. Майорова [9, с.20–26]. В частности, ученый обоснованно считает, что закономерности преступного поведения имеют большое научное и практическое значение. Знание криминалистических особенностей личности преступника, совершающего рассматриваемые преступления, и типология его личности, естественно, наряду со многими другими данными, также позволяют раскрыть преступление [10, с. 173–178].

Актуальность криминалистических сведений о личности преступника, обуславливающих саму возможность раскрытия преступления подчеркивается и во многих учебных изданиях [11, с. 489–514].

Авторы статьи не ставили перед собой цель исследовать весь комплекс проблем, возникающих в ходе раскрытия преступлений рассматриваемой категории. Однако, на наш взгляд, очевидно, что комплекс согласованных оперативно-розыскных мероприятий и следственных действий, проведенный с учетом теоретических исследований и материалов практики, приведет к раскрытию конкретного, единичного преступления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кокорева Л. В. Методика расследования карманных краж, совершенных в общественном транспорте: монография / под науч. ред. Кустов А. М. М.: Юрлитинформ. 2013. 208 с.
2. Горяинов К.К., Овчинский В. С., Синилов Г. К., Шумилов А. Ю. Теория оперативно-розыскной деятельности: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М. 2016. 712 с.
3. Чечетин А. Е. Основы оперативно-розыскной деятельности: учебное пособие. — 3-е изд., доп. и перераб. Барнаул: Барнаульский юридический институт МВД России. 2007. 236 с.
4. Смахтин Е.В., Белоусов А. В. Особенности расследования краж, совершаемых на железнодорожном транспорте из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем: монография / под ред. Е. В. Смахтина. Тюмень: ТИПК МВД России. 2014. 124 с.
5. Смахтин Е.В., Белоусов А. В. Особенности расследования краж из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем: учебное пособие. Тюмень: Филиал Московского института государственного управления и права в Тюменской области. 2017. 106 с.
6. Дубоносов Е. С. Оперативно-розыскная деятельность: учебник и практикум для СПО. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт. 2019. 379 с.
7. Давыдов С.И., Кальницкий В. В., Кукарцев В. Н. и др. Основы оперативно розыскной деятельности. Учебное пособие. Барнаул. 2007. 246 с.
8. Савченко И. А. Проблемы судебной практики по делам о кражах из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем // Вестник Краснодарского университета МВД России. 2015. № 3(29). С. 33–35.
9. Майоров А. В. Криминологический портрет личности преступника, совершающего карманные кражи / Правопорядок: история, теория, практика. 2018. № 3(18). С. 20–26.
10. Бердникова О. П. Криминологические особенности и типология личности преступника, совершающего кражи из одежды, сумки или другой ручной клади, находившихся при потерпевшем // Вестник Восточно-Сибирского института МВД России. 2018. № 4 (87). С. 173–178.
11. Криминалистика /под ред. В. Н. Карагодина, Е. В. Смахтина. — Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2018. С. 489–514.

© Смахтин Евгений Владимирович (e.v.smakhtin@utmn.ru), Белоусов Алексей Владимирович (belousovalecs@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Тюменский государственный университет

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ДАННЫХ РАЙОНОВ

PREREQUISITES FOR THE CREATION OF SPECIAL ADMINISTRATIVE DISTRICTS IN THE RUSSIAN FEDERATION AND CERTAIN FEATURES OF LEGAL REGULATION IN THE CONDITIONS OF THESE AREAS OF ACTIVITY OF BUSINESS ENTITIES

V. Terekhova

Summary. This article analyzes the prerequisites for the creation of special administrative districts in Russia as a tool for stimulating and deoffshorizing the economy, as well as considers the legal regulation of business entities in the territories of the Russian Federation, for which the status of a special administrative region applies.

Special administrative districts in modern Russia represent a completely new innovative element in the political and economic infrastructure of the country. Since one of the main tasks in the establishment of special administrative districts (ATS) in the Russian Federation is not just the accelerated socio-economic and infrastructure development of the territories thus allocated, but the development, taking into account the geopolitical situation of special administrative regions, and the general increase in investments into the domestic economy, including the return of capital of Russian origin, the consideration of the prerequisites for the establishment of special administrative regions and legal mechanisms governing business activities within the borders of these territories is of direct practical interest.

Keywords: Special administrative area, legal regulation, economic actors, entrepreneurial activity, socio-economic development, innovative methods.

Терехова Валентина Владимировна

К.ю.н., доцент, ФГБОУ ВО Российский государственный

*Гуманитарный университет (РГГУ), г. Москва
wsamoilova@mail.ru*

Аннотация. Настоящая статья анализирует предпосылки создания в России специальных административных районов как инструмента стимулирования и деофшоризации экономики, а также рассматривает правовое регулирование субъектов предпринимательства на территориях Российской Федерации, в отношении которых действует статус специального административного района.

Специальные административные районы в современной России представляют собой абсолютно новый инновационный элемент в политико-экономической инфраструктуре страны. Поскольку одной из основных задач при создании специальных административных районов (САР) в Российской Федерации является не просто ускоренное социально-экономическое и инфраструктурное развитие выделенных таким образом территорий, а развитие с учетом геополитического положения особых административных районов, и общее увеличение поступающих в отечественную экономику инвестиций, включая возврат капиталов, имеющих российское происхождение, рассмотрение предпосылок создания специальных административных районов и правовых механизмов, регулирующих предпринимательскую деятельность в границах указанных территорий представляет непосредственный практический интерес.

Ключевые слова: специальный административный район, правовое регулирование, субъекты экономики, предпринимательская деятельность, социально-экономическое развитие, инновационные методы.

Жизненная необходимость опережающего экономического развития Российской Федерации, в условиях обострившейся международной экономической и геополитической конкуренции между группами государств, сформировавших в последние десятилетия де-факто или де-юре единые экономи-

ческие пространства, подталкивают российские элиты к поиску и принятию инновационных решений, направленных на реализацию проектов стимулирования экономики. При этом одной из первоочередных задач является возврат в страну капиталов, вывезенных за рубеж в период 90-х — 2000-х годов.

Геополитическая стратегия и экономическая парадигма постсоветской России предусматривала поэтапную интеграцию в международную экономическую и политическую систему, при этом главной целью являлось вхождение страны, включая ее экономику и правящую элиту в ядро западной цивилизации — т.е. равноправное слияние России с Западной Европой и США в экономическом и политическом плане.

Исходя из данных целей государством были устранены барьеры, ранее, в советское время, искусственно ограничивавшие переток капиталов из страны за рубеж и обратно.

Значительно более высокая степень развития инфраструктуры финансовых услуг на западе и наличие комфортных для бизнеса иностранных офшорных зон с одной стороны, наряду с масштабными кризисными явлениями на родине, высокой инфляцией, политической нестабильностью и скачком преступности после распада СССР, стимулировали российские компании к выводу капиталов за рубеж, в целях реинвестирования в отечественную экономику уже под эгидой и защитой международного права.

Однако бизнеспроекты в условиях нестабильной российской экономики 1990-х являлись весьма рискованными, то время как существовала масса направлений для инвестирования выведенных из России капиталов в проекты, не имеющие к Российской Федерации никакого отношения.

Результатом стал лавинообразный рост объемов денежных средств, покидающих Российскую экономику. Попытки остановить этот процесс при помощи государственных краткосрочных облигаций потерпели окончательную неудачу в августе 1998 года, после чего экономическая политика правительства была пересмотрена, однако начавшийся вскоре после этого экономический рост никак не повлиял на темпы вывоза капитала за рубеж, хотя в экономике в целом к началу 2000-х начался приток иностранных инвестиций.

Анализ финансовых потоков в указанный период показывал, что большая часть иностранных инвестиций в Российскую экономику — это средства, поступающие от офшорных компаний, которые с большой долей вероятности имеют российское происхождение.

Таким образом, спустя десятилетие после начала реформ в российской экономике, сложилась ситуация, когда внутрироссийские капиталы, прежде чем быть инвестированными в отечественную экономику сначала выводились в зарубежные офшоры, откуда, получив статус и правовой режим иностранных инвестиций, возвращались на Родину.

Примерно до 2007–2008 года такая схема довольно сносно работала, однако уже тогда обозначился ряд порождаемых ею рисков основными из которых стали следующие:

Во-первых, наличие альтернативных инвестиционных проектов, не связанных с Россией, — т.е., капиталы, сгенерированные в российской экономике, после вывода за рубеж, могли без лишних препятствий быть инвестированы в экономики других государств и их последующая реинвестиция в проекты, реализуемые на территории Российской Федерации становилась под большой знак вопроса.

Иными словами, страна была вынуждена конкурировать на международном рынке капитала не только за привлечение иностранных инвестиций, но и за реинвестицию собственных капиталов, выводимых в офшоры.

Во-вторых, вышедшие из под отечественной юрисдикции капиталы, в надежде оказаться в зоне международного правового регулирования, фактически оказывались в зоне интересов государств и экономических структур, являющихся бенефициарами тех или иных офшорных территорий, фактически оказываясь заложниками интересов соответствующих государств и компаний, что было наглядно продемонстрировано в результате экономического кризиса 2008 года и ряда последовавших за ним геополитических событий, однако продолжавшийся, хоть и замедлившийся экономический рост в России, отсутствие на тот момент острых системных противоречий между интересами России и фактическими хозяевами офшорных зон, наряду с начавшимся восстановлением мировой экономики, позволили российским властям обойтись без сколько-нибудь радикальных мер по возвращению капиталов на родину.

Таким образом, вплоть до 2014 года российские экономические и политические власти вполне устраивало существование своеобразного перераспределительно-инвестиционного хаба в виде иностранных офшорных территорий, который к тому же продолжал работать на постепенную интеграцию российского экономического пространства в единую глобальную экономику.

Однако последующие события коренным образом изменили ситуацию. Кризисные явления в мировой экономике, затихшие после 2008 года, начали проявляться вновь, спровоцировав усиление геополитического противостояния между существующими центрами экономического влияния. Конкретно для России данное обострение вылилось в виде украинского кризиса и последующих санкций, что потребовало от страны четкого обозначения своих экономических и стратегических ин-

тересов, а также приведшего к необходимости активно данные интересы отстаивать всеми доступными способами. К тому же после президентских выборов 2016 года в США, стало окончательно ясно, что провозглашенный новым американским президентом экономический протекционизм на деле ведет в перспективе к фактическому обособлению экономики Соединенных Штатов от глобальной экономики, что в свою очередь означает последующее, весьма вероятное разделение всей мировой экономики на несколько экономических зон.

Учитывая вероятность такого разделения, а также принимая во внимание негативные последствия нахождения российских капиталов под иностранной, юрисдикцией, одной из первоочередных задач российского правительства стало создание максимально благоприятных условий не только для привлечения иностранных инвестиций в экономику страны, но и условий для максимально мягкого и комфортного возвращения на родину капиталов имеющих российское происхождение.

Принятый в 2018 году Федеральный закон № 291-ФЗ «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края» является одним из серии законодательных и нормативно-правовых актов, направленных на амнистию капиталов и стимулирование процесса возвращения капиталов в Россию, а заодно призванный в целом улучшить внутрироссийский инвестиционный климат и повысить инвестиционную привлекательность российской экономики для иностранных инвесторов.

Как следует из самого названия законодательного акта, создание специальных административных районов предусмотрено в настоящее время всего в двух субъектах Российской Федерации, при этом текст закона конкретизирует, что специальные административные районы установлены на территориях острова Русский Приморского края и острова Октябрьский, относящегося к Калининградской области [1].

Основной задачей функционирования специальных административных районов (САР) на территориях островов Русский и Октябрьский является формирование инвестиционно-привлекательной среды для российских и иностранных инвесторов в целом и ускорение социально-экономического развития данных конкретных территорий в частности, исходя из их географического положения и геополитического значения.

Сами по себе острова невелики — остров Русский имеет площадь около 100 кв. км, а остров Октябрьский — всего около 10 кв. км., в связи с чем разворачивание широкой инфраструктуры на островах мало возможно, однако вероятно развитие градостроительной

инфраструктуры островов в части воздвижения новых административных, торговых, логистических центров, иных капитальных объектов, предназначенных для размещения организаций, обслуживающих резидентов соответствующих специальных административных районов [2].

Сразу же стоит отметить, что оба специальных административных района, несмотря на значительную географическую удаленность друг от друга, имеют между собой массу общих системных признаков.

Прежде всего, их объединяет то, что в обоих случаях — это островные территории, расположенные на самом западе и на самом востоке страны, в максимально-возможной близости от иностранных экономически активных зон — Европы и Юго-Восточной Азии соответственно. В обоих САР, по аналогии с территориями опережающего развития, ключевая роль по обеспечению функционирования территории возложена на управляющие компании.

К различиям САР острова Русский и острова Октябрьский стоит отнести, то, что согласно Федеральному закону № 291-ФЗ от 03.08.2018, к отношениям, касающимся функционирования органов управления специального административного района на острове Русский, а также осуществления в нем полномочий органов государственной власти, применяются Федеральные законы от 29 декабря 2014 года № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ» и от 13 июля 2015 года № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток».

В тексте 291-ФЗ особо отмечено, что он применит к специальному административному району острова Русский, только в части, не противоречащей указанным федеральным законам. Иными словами, в отношении острова Русский приоритет имеют ранее принятые законы, регулирующие функционирование свободных экономических зон и территорий опережающего развития. При этом функции управляющей компании на территории острова Русский законом возложены на управляющую компанию, которая в соответствии с Федеральным законом № 473-ФЗ определена Правительством Российской Федерации для обеспечения функционирования территорий опережающего социально-экономического развития на территории Дальневосточного федерального округа, или ее дочернее общество [1]. В отношении остальных САР, а на сегодняшний день это только остров Октябрьский Калининградской области, законом установлено, что управляющая компания создается правительством региона, а правоотношения не урегулированные № 291-ФЗ, регулируются законами Российской Федерации.

Стоит отметить, что функции и полномочия управляющей компании в федеральном законе «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края» не прописаны, однако, принимая во внимание, что в отношении острова Русский данный Закон возлагает полномочия управляющей компании на организацию, ранее созданную согласно требованиям Федерального закона № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ», логично предположить, что функции и полномочия управляющей компании специального административного района должны коррелировать с требованиями ст. 8 упомянутого Федерального закона, в том числе обязывать управляющую компанию:

- ◆ выступать в качестве застройщика объектов инфраструктуры на территории САР;
- ◆ обеспечивать функционирование объектов инфраструктуры на территории САР;
- ◆ вести реестр резидентов, представлять в органы государственной власти и органы местного самоуправления в соответствии с их полномочиями документы, подтверждающие статус резидента территории САР;
- ◆ организовывать предоставление резидентам территории САР услуг, необходимых для осуществления деятельности на территории района (в том числе юридических услуг, услуг по ведению бухгалтерского учета, услуг по таможенному оформлению);

-осуществлять функции многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг на территории САР;

- ◆ размещать на своем официальном сайте в сети «Интернет» сведения о наличии земельных участков и иного недвижимого имущества, расположенных на территории САР;
- ◆ получать технические условия подключения к сетям инженерно-технического обеспечения и осуществляет передачу этих условий индивидуальным предпринимателям, юридическим лицам, осуществляющим строительство или реконструкцию [3].

Ключевыми нормативными актами правового регулирования специальных административных районов в российской Федерации следует считать уже упомянутый Федеральный закон № 291-ФЗ «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края» и Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 290-ФЗ «О международных компаниях», устанавливающие прямую связь между получением статуса международной компании и вхождением в правовой режим специального административного района [4].

Как следует из положений указанных законодательных актов, не каждая иностранная компания может получить статус международной компании, претендующей на использование внутрироссийского режима специального административного района. К соискателям представляются как минимум 4 существенных требования, среди которых:

- ◆ уже имеющееся ведение деятельности на территории России;
- ◆ принятие на себя обязательств по инвестированию на территории российской Федерации в размере не менее 50 миллионов рублей;
- ◆ подача заявки на заключение специального договора с управляющей компанией специального административного района;
- ◆ происхождения иностранной компании из одного из государств, представители которых участвуют в международных структурах противодействия отмыванию доходов, таких как ФАТФ и МАНИВЭЛ. Иными словами, государств, откуда могут происходить организации, претендующие на регистрацию в специальных административных районах Российской Федерации, всего 62.

Иностранное юридическое лицо, намеревающееся стать участником САР, должно направить в управляющую компанию заявку на заключение договора об осуществлении деятельности, указав ряд сведений о себе в соответствии с российским законодательством.

Управляющая компания, рассмотрев заявку, принимает решение о включении, либо не включении такой компании в реестр участников специального административного района в строгом соответствии с перечнем формализованных оснований для отказа, прописанных в 291-ФЗ.

Законодательство налагает на участников САР и ряд обязанностей, которых всего три:

1. добросовестно и надлежащим образом выполнять обязанности, предусмотренные российским законодательством и договором об осуществлении деятельности;
2. представлять управляющей компании ежегодный отчет о своей деятельности;
3. не выходить в своей деятельности за рамки целей, прописанных в договоре участия в САР, что к тому же обязана контролировать управляющая компания.

Споры в рамках САР подведомственны государственным судам в соответствии с законодательством Российской Федерации, и соответственно, могут передаваться на рассмотрение третейского суда в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В границах САР установлен особый, льготный налоговый режим — для компаний, зарегистрированных в районе, предусмотрены налоговые и валютные послабления, а также либерализованы условия найма иностранной рабочей силы.

По налогу на дивидендную прибыль для холдинговых международных компаний, зарегистрировавшихся в специальных административных районах Российской Федерации установлена нулевая ставка, но только для тех нерезидентов, что более одного года владеют долей не менее 15% в уставном капитале юридического лица. В случае если международный холдинг на дату выплаты дивидендного дохода является публичной компанией, действует налоговая ставка 5%. [5].

Помимо этого, доходы, полученные при продаже акций или долей участия в уставном капитале российских или иностранных организаций, не облагаются налогом.

Вместе с тем, воспользоваться льготным экономическим режимом САР могут далеко не все субъекты российской экономики.

В частности, не могут стать резидентами специального административного района структуры, подконтрольные Центробанку, в том числе — банки, не кредитные финансовые организации, операторы платёжных систем и др.

Регистрация компании в границах САР на островах Русский и Октябрьский позволяет самой организации в упрощённом порядке сменить иностранную юрисдикцию на российскую.

Если раньше для этих целей было необходимо ликвидировать зарубежное иностранное юридическое лицо компании, погасив при этом все займы и долговые обязательства, что просто на просто препятствовало нормальному ведению бизнеса, то теперь, воспользо-

вавшись возможностью регистрации в специальных административных районах Российской Федерации, достаточно снять компанию с регистрации за рубежом и внести её в российский Единый государственный реестр юридических лиц.

После перехода, таким образом, в российскую юрисдикцию, компания по-прежнему признаётся иностранной организацией, однако такие компании-нерезиденты могут без ограничений проводить валютные операции и расчёты, предусмотренные российским законодательством, а том числе любые переводы валюты и рублевых средств между компаниями. При этом транзакции осуществляются без ограничений и без открытия счетов на территории России. Кроме того, перешедшие таким образом в Российскую юрисдикцию нерезиденты могут проводить между собой операции с внутренними ценными бумагами.

Таким образом, созданные в 2018 году специальные административные районы на территориях острова Русский Приморского края и острова Октябрьский Калининградской области представляют собой уникальные для Российской Федерации территории с особым экономическим режимом и режимом управления, призванные заменить собой, в первую очередь для Российских компаний, иностранные офшоры и облегчить процесс возвращения капитала в Россию и их реинвестицию в отечественную экономику.

Иными словами специальные административные районы, которые в России изначально не задумывались как полноценная альтернатива офшорным зонам, тем не менее, имеют хороший потенциал эффективного инструмента реализации комплексной политики по деофшоризации российского бизнеса и призваны не только вернуть капитал из-за рубежа, но и защитить компании от санкций за счёт переноса активов в российскую юрисдикцию, а также привлечь иностранные инвестиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 03 августа 2018 г. № 291-ФЗ «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края» [Электронный ресурс] // Система «Гарант». URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/72005528/paragraph/1:0>, (дата обращения: 15.09.2019).
2. Юдкин А. А. «Что могут специальные административные районы» [Электронный ресурс] // Деловой журнал «Инвест-Форсайт», URL: <https://www.if24.ru/chto-mogut-spetsialnye-administrativnye-raiony/>, (дата обращения: 15.09.2019).
3. Федеральный закон от 29 декабря 2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Система «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/, (дата обращения: 15.09.2019).
4. Федеральный закон от 03 августа 2018 г. № 290-ФЗ «О международных компаниях» [Электронный ресурс] // Система «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304052/, (дата обращения: 15.09.2019).
5. Никитина Н. А. «Территория привилегий: как специальные административные районы повлияют на приток инвестиций в российскую экономику» [Электронный ресурс] // «RT» («Russia Today»), URL: <https://russian.rt.com/business/article/539952-rossiya-investicii-raiony>, (дата обращения: 15.09.2019).

ЗНАЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ ГРАЖДАНСКОГО ПРОЦЕССА

THE IMPORTANCE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN THE IMPLEMENTATION OF THE BASIC PRINCIPLES OF CIVIL PROCEDURE

S. Tolokonenko

Summary. the expansion of the use of information technology in the courts allows to increase the efficiency of solving the tasks assigned to legal proceedings and to ensure the actual availability of judicial protection as a way of protecting violated or disputed rights. At the same time, the introduction of information technologies in the activities of courts of general jurisdiction and arbitration courts is proceeding faster than the theoretical justification and regulatory regulation of newly introduced technologies. Studying the problems of using information technologies in legal proceedings allows us to identify the structure of information technologies used in the courts, as well as to identify their impact on the practical implementation of the principles of justice. The development of information technology has a significant impact on the activities of the courts of the Russian Federation. Their practical implementation and application can significantly increase the efficiency of legal proceedings, however, it raises a logical question about the impact of the development of information technology on the implementation of certain principles of civil proceedings.

Keywords: information technology, e-justice, principles of civil proceedings, access to justice.

Толоконенко Сергей Сергеевич

*Аспирант, РГУП
toloka_16@mail.ru*

Аннотация. расширение применения информационных технологий в деятельности судов позволяет повысить эффективность решения задач, поставленных перед судопроизводством, и обеспечить фактическую доступность судебной защиты как способа защиты нарушенных или оспариваемых прав. В то же время внедрение информационных технологий в деятельность судов общей юрисдикции и арбитражных судов на сегодняшний день протекает быстрее, нежели теоретическое обоснование и нормативное регулирование вновь внедряемых технологий. Изучение проблем применения информационных технологий в судопроизводстве позволяет выявить структуру информационных технологий, используемых в деятельности судов, а также выявить их влияние на практическую реализацию принципов правосудия. Развитие информационных технологий оказывает значительное влияние на деятельность составляющих судебную систему Российской Федерации судов. Их практическое внедрение и применение позволяет существенно повысить эффективность судопроизводства, однако вызывает закономерный вопрос о влиянии развития информационных технологий на реализацию отдельных принципов гражданского судопроизводства.

Ключевые слова: информационные технологии, электронное правосудие, принципы гражданского судопроизводства, доступность правосудия.

Принципы правосудия могут быть определены как основополагающие начала, определяющие характер и содержание деятельности судов по управлению правосудия. Принципы правосудия играют важную роль в правоохранительной деятельности и характеризуются наличием неразрывной взаимосвязи, образуя в своей совокупности систему принципов правосудия. Каждый из них имеет самостоятельное значение и характеризует отрасль законодательства в целом, однако вместе с тем обладает неразрывной взаимосвязью и взаимодействием с другими принципами, которые обуславливаются единым характером целей и задач судопроизводства. При этом содержание каждого из принципов судопроизводства раскрывается с учетом содержания других принципов отрасли права [10, с. 45].

М. К. Треушников подразделяет принципы правосудия на следующие группы:

- ◆ Конституционно-правовые принципы

- ◆ Общие принципы, закрепляемые в Федеральном Конституционном Законе РФ «О судебной системе РФ».
- ◆ Отраслевые принципы [9, с. 105]

Конституционно-правовые принципы правосудия находят свое нормативное закрепление в главе 7 Конституции РФ, в то время как отраслевые принципы правосудия определяются согласно соответствующему процессуальному законодательству и не могут противоречить конституционным принципам.

Могут быть выделены следующие конституционные принципы правосудия:

- ◆ Осуществление правосудия только судом
- ◆ Независимость судей и их подчинение только закону
- ◆ Государственный язык судопроизводства
- ◆ Законность

- ◆ Гласность судопроизводства и его фиксация техническими средствами
- ◆ Коллегиальность судебного разбирательства
- ◆ Равенство участников судебного процесса перед законом и судом
- ◆ Доказанность вины
- ◆ Состязательность сторон
- ◆ Предоставление возможности обжалования решения суда
- ◆ Обязательность решения суда [11, с. 36]

Изложенное позволяет определить принципы правосудия как фундаментальные правовые требования, определяющие форму осуществления правосудия и влекущие в случае своего несоблюдения отмену вынесенного по делу решения. Сущность принципов правосудия заключается в их общем и определяющем характере, нормативном закреплении в Конституции РФ и отраслевом процессуальном законодательстве и отражении ими наиболее существенных признаков судопроизводства. Принципы правосудия носят первичный характер и находят свое расширение и конкретизацию в соответствующих процессуальных нормах [14, с. 135].

Принципы правосудия характеризуются наличием неразрывной взаимосвязи, в силу чего нарушение одного из принципов, как правило, влечет за собой нарушение прочих принципов, приводя тем самым к нарушению законности при производстве по делу, и, как следствие — отмене судебного решения.

Значимость принципов правосудия обуславливается их характером как гарантии соблюдения прав и законных интересов лиц, принимающих участие в судопроизводстве, а также гарантии вынесения законного и обоснованного решения по делу. Принципы играют роль основы для толкования процессуальных норм и разрешения противоречий, возникающих в ходе осуществления правосудия и вынесения акта суда.

Внедрение информационных технологий в практику деятельности судов общей юрисдикции оказывает наибольшее влияние на практическую реализацию принципа доступности правосудия. А. А. Рыжкова отмечает, что доступность правосудия представляет собой комплексную категорию, которая охватывает своим содержанием как доступность понимания принципов судопроизводства, так и наличие фактическое возможности для применения технических и процессуальных средств при осуществлении правосудия [15, с. 233].

Статья 8 Всеобщей декларации прав человека закрепляет право каждого на эффективное восстановление его прав компетентными национальными судами в случае их нарушения, если соответствующие права пред-

усмотрены конституцией либо национальным законодательством [2]. Представляется, что информационные технологии следует рассматривать как средство обеспечение эффективности правосудия, и, следовательно, судебной защиты нарушенных прав. Отметим, что, с одной стороны, информационные технологии позволяют упростить процесс обращения в суд для защиты нарушенных прав, примером чему может служить институт внесения искового заявления в электронной форме, с другой же стороны — предоставляют возможности участия в судебном заседании без личного присутствия путем применения технологии видеоконференцсвязи, что также позволяет снизить судебные издержки, возникающие в связи с явкой в суд лично.

Концепция Единого ГПК РФ подчеркивает необходимость сохранения существующей практики внесения документов в суд в электронной форме. При этом авторы Концепции обращают внимание на тот факт, что данный способ внесения документов является более удобным для участвующих в деле лиц [7]. Значимость информационных систем для реализации принципа доступности правосудия подчеркивается также на законодательном уровне. Так, в статье 6 Федерального Закона РФ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации» применение информационных технологий связывается с обеспечением доступа к сведениям о деятельности судов, в том числе путем их размещения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», а также трансляции в ней открытых судебных заседаний [5].

Концепция развития судебной системы РФ на 2013–2020 гг. также содержит указание на взаимосвязь между применением информационных технологий в судопроизводстве и реализацией принципа доступности правосудия, указывая, что внедрение в деятельность судов судебной системы РФ информационных технологий представляет собой одно из ключевых направлений судебной реформы, реализация которого позволит обеспечить доступность правосудия, его открытость, гарантии реализации конституционного права на судебную защиту, сокращение сроков судопроизводства и количества дел, не завершенных производством, повышение качества и эффективности деятельности аппаратов судов и создание условий для быстрого доступа к сведениям о деятельности судов [6].

Таким образом, как законодатель, так и высший орган исполнительной власти рассматривают информационные технологии как неотъемлемое условие реализации принципа доступности правосудия.

Принцип доступности правосудия неразрывно взаимосвязан с принципом его гласности, который нор-

мативно закреплен в статье 123 Конституции РФ [1] и статье 9 Федерального Конституционного Закона РФ «О судебной системе» [3]. Содержание данного принципа составляет открытость судебного разбирательства во всех составляющих судебную систему Российской Федерации РФ. Как представляется, с учетом нормативного закрепления обязательности обеспечения доступа к информации о деятельности судов, на сегодняшний день можно вести речь об информационной открытости судов. В. А. Дмитриев обращает внимание на тот факт, что гласность судебного заседания представляет собой значимую гарантию принятия судом законного и обоснованного решения и неотъемлемое условие общественной оценки деятельности суда [8].

Изложенное позволяет констатировать, что реализация принципа гласности правосудия позволяет осуществлять контроль за деятельностью судов со стороны гражданского общества. Данный тезис находит свое подтверждение также в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ «Об открытости и гласности судопроизводства и о доступе к информации о деятельности судов», в котором высший судебный орган подчеркивает, что открытость судопроизводства, его гласность, а также полное, достоверное и своевременное информирование общества о деятельности судов общей юрисдикции позволяют повысить уровень правовой осведомленности о судостроительстве и судопроизводстве, представляют собой гарантию справедливости в судебном разбирательстве, а также средство обеспечения общественного контроля в отношении деятельности судебной власти [16].

На сегодняшний день подавляющее большинство сведений о деятельности судов размещается в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Таким образом, современные информационные технологии играют значимую роль в реализации принципа гласности судопроизводства.

Представляется, что данный принцип должен получить свое дальнейшее развитие посредством нормативного закрепления обязательной трансляции всех открытых судебных заседаний в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». На сегодняшний день гражданское процессуальное законодательство также предусматривает соответствующую возможность, однако ее реализация возлагается на сторону спора, в чем видится противоречие принципу гласности судопроизводства.

Реализация принципа гласности гражданского судопроизводства, в свою очередь, характеризуется наличием неразрывной взаимосвязи с проблемой доступа к информации, содержащей персональные данные. Так, внесение в суд доказательств в электронной форме, та-

ких, как СМС-сообщений либо переписка в электронных средствах связи предполагает, что в отношении персональных данных, содержащихся в соответствующих сообщениях, распространяются ограничения, предусмотренные Федеральным Законом РФ «О персональных данных» [4]. Обоснованным, в связи с этим видится мнение В. А. Лаптева о необходимости разработки законодательного механизма выборки сообщений из электронной переписки для дальнейшего их использования как электронных доказательств по делу [13, с. 59].

Информационные технологии гражданского судопроизводства оказывают влияние также на такие его принципы, как состязательность и равноправие сторон. На сегодняшний день следует вести речь об информационном равенстве сторон процесса, которое предполагает предоставление сторонам одинаковых возможностей применения информационных технологий для обращения в суд, внесения документов, получения сведений о деятельности суда, а также применяемых в процессе судопроизводства процедур.

Ряд авторов полагает, что широкое внедрение в судопроизводство информационных технологий представляет собой предпосылку для изменения сущности и содержания принципов состязательности и равноправия сторон. Так, М. О. Долова полагает, что введение электронного правосудия способно повлечь за собой изменение сущности и содержания принципа состязательности, в связи с чем особо значимым является научное познание, позволяющее провести объективную оценку позитивных и негативных последствий всех нововведений, основанное на широком применении сравнительно-правового метода [12, с. 38].

Представляется, что, несмотря на нормативное закрепление равного объема процессуальных прав, определенная сторона в силу тех или иных обстоятельств может быть ограничена в применении всего перечня информационных технологий либо определенной его части в ходе рассмотрения и разрешения спора. Таким образом, лишенная возможности использования всех либо части информационных технологий сторона окажется в заведомо худшем положении, при этом на суд возлагается задача по принятию дополнительных мер обеспечения равенства сторон.

Особо сильному же влиянию развития информационных технологий подвергается такой принцип судопроизводства, как принцип его устности и письменности.

Исторически первой формой судопроизводства стала устная его форма, предполагающая как устное заявление каждой из сторон своих требований и возражений, так и устное рассмотрение и разрешение дела уполно-

моченным лицом. С развитием письменности в судопроизводстве закрепилось сочетание письменной и устной его форм, сохранившееся вплоть до настоящего времени и носящее традиционный характер.

Однако широкое внедрение информационных технологий, в первую очередь — средств автоматизации разрешения споров, позволяет вести речь о возникновении новой формы судопроизводства — электронной его формы. Представляется, что дальнейшее развитие данной формы судопроизводства повлечет за собой значительное сокращение количества судебных разбирательств в традиционных формах.

Данный тезис подтверждается практикой. Так, уже на сегодняшний день при рассмотрении и разрешении спора судом пояснения в устной форме делаются, как правило, исключительно в отношении фактов, не отраженных в письменных доказательствах и иных представленных в суд документах, которые, по мнению суда, являются значимыми для разрешения спора. Представляется, что

целесообразным является расширение существующего на сегодняшний день при судопроизводстве в упрощенной форме порядка внесения соответствующих пояснений в письменном или электронном виде. Сохранение же устной формы судопроизводства видится целесообразным для дел, участие в рассмотрении которых принимают специалисты, эксперты и свидетели, поскольку внесение указанными лицами объяснений в письменной форме займет длительное время, тем самым нарушится принцип разумного срока производства по делу.

Таким образом мы видим, что процесс внедрения информационных технологий в деятельность судов существенно влияет на реализацию принципов судопроизводства и в дальнейшем, по нашему мнению, данное влияние будет только увеличиваться. Стоит также отметить, что информационные технологии как упрощают реализацию некоторых принципов, например, принципы доступности правосудия и гласности, так и снижают актуальность некоторых из них, например, принцип устной судопроизводства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. — 25 декабря 1993 г.
2. Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г. / Действующее международное право: сборник документов. — М., БЕК, 1997.
3. Федеральный Конституционный Закон РФ от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ «О судебной системе РФ» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1997. — № 1. — Ст. 1.
4. Федеральный Закон РФ от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2006. — № 31 (1). — Ст. 3451.
5. Федеральный Закон РФ от 22 декабря 2008 г. № 262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в РФ» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2008. — № 52 (1). — Ст. 6217.
6. Распоряжение Правительства РФ от 20 сентября 2012 г. № 1735-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России на 2013–2020 годы»» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2012. — № 40. — Ст. 5474.
7. Концепция Единого Гражданского процессуального Кодекса Российской Федерации // Одобрена Решением Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 8 декабря 2014 г. № 124(1)
8. Научно-практический комментарий к Федеральному Конституционному Закону РФ «О судебной системе РФ» / Под ред. В.А. Дмитриева. — М., Юстициформ, 2016.
9. Треушников М. К. Государственный служащий: усовершенствование повышения квалификации (теоретико-правовой аспект). — М., Политех, 2013.
10. Агутин А.В., Саакян А. Г., Рязанов Д. Т. К вопросу о понятии организационно-правового механизма использования результатов оперативно-розыскной деятельности в отечественном досудебном производстве // Современное право. — 2010. — № 4.
11. Агутин А.В., Рязанов Д. Т. К вопросу о проблеме мотивации уголовно-процессуальной деятельности / Сборник статей «Актуальные вопросы российского права». — М., МГУ, 2010.
12. Долова М. О. Наука гражданского процессуального права и ГПК РФ: 15 лет вместе // Российская юстиция. — 2017. — № 8.
13. Лаптев В. А. Электронные доказательства в арбитражном процессе // Российская юстиция. — 2017. — № 2.
14. Медведев И. Р. Гражданская процессуальная ответственность: некоторые проблемы // Журнал российского права. — 2016. — № 7.
15. Рыжкова А. А. Проблема реализации принципа доступности правосудия // Ленинградский юридический журнал. — 2016. — № 2.
16. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 13 декабря 2012 г. № 35 «Об открытости и гласности судопроизводства и о доступе к информации о деятельности судов» // Бюллетень Верховного Суда РФ. — 2013. — № 2.

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК ИЗБРАНИЯ МЕРЫ ПРЕСЕЧЕНИЯ В ВИДЕ ДОМАШНЕГО АРЕСТА

PROCEDURAL ORDER ELECTION OF A PREVENTIVE MEASURE IN THE FORM OF HOUSE ARREST

V. Firsov

Summary. The article analyzes the procedure for choosing a preventive measure in the form of house arrest. At the same time, there was a lack of regulation of the procedure for the immediate execution of a court decision on choosing a preventive measure in the form of house arrest. In addition, the article draws attention to the discrepancy between the powers of the court to choose a preventive measure in the form of house arrest to the principle of adversarial and equal rights of the parties. In order to increase the effectiveness of the application of preventive measures in the form of house arrest, the necessity of improving the legal regulation of the election and application of this preventive measure is substantiated.

Keywords: a preventive measure, house arrest, basis, sufficient population, decree, election and application.

Фирсов Владимир Григорьевич

Независимый исследователь

firsov_vg65@mail.ru

Аннотация. В статье проведен анализ порядка избрания меры пресечения в виде домашнего ареста. При этом констатировано отсутствие регулирования порядка немедленного исполнения судебного решения об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста. Кроме того, в статье обращено внимание на несоответствие полномочий суда по избранию меры пресечения в виде домашнего ареста принципу состязательности и равноправия сторон. В целях повышения эффективности применения меры пресечения в виде домашнего ареста обоснована необходимость совершенствования нормативно-правового регулирования избрания и применения данной меры пресечения.

Ключевые слова: мера пресечения; домашний арест; основания; достаточная совокупность, постановление, избрание и применение.

В соответствии с п. 13 ст. 5 УПК РФ, избрание меры пресечения — принятие дознавателем, следователем, а также судом решения о мере пресечения в отношении подозреваемого, обвиняемого. Соответственно следователь, в случае установления в материалах уголовного дела достаточной совокупности фактических данных, позволяющих полагать, что подозреваемый, обвиняемый может скрыться от дознания, предварительного следствия и суда, продолжит заниматься преступной деятельностью, может угрожать свидетелю или иным участникам уголовного судопроизводства, уничтожить доказательства либо иным путем воспрепятствовать производству по уголовному делу, при установлении наличия общих и специальных условий для избрания меры пресечения в виде домашнего ареста, выносит с согласия руководителя следственного органа постановление о возбуждении ходатайства об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста.

В постановлении о возбуждении ходатайства излагаются мотивы и основания, в силу которых возникла необходимость в избрании подозреваемому или обвиняемому домашнего ареста и невозможно избрание иной меры пресечения. Кроме того, необходимо отметить, что в соответствии со ст. 99 УПК РФ, в указанном постановлении должны быть указаны тяжесть преступления, сведения о личности подозреваемого или обвиняемого, его

возраст, состояние здоровья, семейное положение, род занятий и другие обстоятельства. Также в данном постановлении должно быть указано конкретное жилое помещение, в котором проживает подозреваемый, обвиняемый в качестве собственника, нанимателя либо на иных законных основаниях. С учетом состояния здоровья подозреваемого или обвиняемого местом его содержания под домашним арестом может быть определено лечебное учреждение. К постановлению прилагаются материалы, подтверждающие обоснованность ходатайства.

Содержание относительных истин, устанавливаемых при оценке имеющихся оснований и условий для избрания меры пресечения, отражает существенные стороны, свойства, связи и отношения, касающиеся возможности совершения подозреваемым, обвиняемым деяния, предусмотренного ч. 1 ст. 97 УПК РФ. Относительные истины, являясь истинами объективными и в силу этого, заключают в себе правильное знание, которое в ходе дальнейшей проверки в судебном заседании может уточняться, пополняться и углубляться.

В результате оценки ограниченных совокупностей сведений как мыслительной, логической деятельности, следователь на рациональном уровне познания получает новое выводное знание о том, что обвиняемый (подозреваемый) может скрыться от предварительного

следствия и суда, продолжит заниматься преступной деятельностью, может угрожать свидетелю или иным участникам уголовного судопроизводства, уничтожить доказательства либо иным путем воспрепятствовать производству по уголовному делу, будет заниматься преступной деятельностью или уклоняться от исполнения приговора. При получении на рациональном уровне познания выводного знания о перечисленных выше фактах и обстоятельствах происходит оценка относительно ограниченных совокупностей сведений, относящихся к указанным фактам[1].

В указанном постановлении содержится новое, выводное знание, полученное на основании имеющейся в материалах уголовного дела достаточной совокупности фактических данных, позволяющих полагать, что подозреваемый, обвиняемый может совершить одно из действий, предусмотренных ч. 1 ст. 97 УПК РФ, а также на основании учета тяжести преступления, сведений о личности подозреваемого или обвиняемого, его возраста, состояния здоровья, семейного положения, рода занятий и других обстоятельств. В результате использования имеющейся совокупности данных, в данном постановлении делается вывод о необходимости избрания подозреваемому, обвиняемому именно данной меры пресечения и невозможности применения иной, более мягкой, меры пресечения. При этом следователь не только познает, воспроизводит важнейшие стороны, свойства, связи и отношения исследуемых обстоятельств, не просто следуют за содержанием фактических общественных отношений, но и создает и реализует новые общественные (уголовно-процессуальные) отношения, формируемые в процессе избрания меры пресечения, направленные на преобразование действительности в целях обеспечения надлежащего поведения подозреваемого (обвиняемого) для решения задач уголовного судопроизводства.

При принятии судом решения об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста, содержащееся в нем выводное знание, полученное на основе имеющейся в материалах уголовного дела достаточной совокупности фактических данных, позволяющих полагать, что подозреваемый, обвиняемый может совершить одно из действий, предусмотренных ч. 1 ст. 97 УПК РФ, а также на основании учета тяжести преступления, сведений о личности подозреваемого или обвиняемого, его возраста, состояния здоровья, семейного положения, рода занятий и других обстоятельств, создает новые правовые отношения, реализуемые в процессе избрания и применения указанной меры пресечения, а также придает новые качества уже имеющимся правоотношениям. Так, у подозреваемого, обвиняемого возникают новые обязанности: находиться в изоляции от общества в жилом помещении, в котором проживает и соблюдать

наложенные на него запреты. Соответственно, возникают права и обязанности у контролирующего органа, следователя, дознавателя по осуществлению контроля за соблюдением подозреваемым, обвиняемым наложенных судом запретов.

Если ходатайство возбуждается в отношении подозреваемого, задержанного в порядке, установленном ст. 91 и 92 УПК РФ, то постановление и указанные материалы должны быть представлены судье не позднее чем за 8 часов до истечения срока задержания.

Применение меры пресечения в виде домашнего ареста является правовым механизмом обеспечения надлежащего уголовного преследования лица, совершившего преступление. В соответствии с ч. 2 ст. 22 Конституции РФ, арест, заключение под стражу и содержание под стражей допускаются только по судебному решению.

Домашний арест в качестве меры пресечения избирается по судебному решению в отношении подозреваемого или обвиняемого. Однако, в соответствии с ч. 3 ст. 15 УПК РФ, суд не является органом уголовного преследования, не выступает на стороне обвинения или стороне защиты. Суд создает необходимые условия для исполнения сторонами их процессуальных обязанностей и осуществления предоставленных им прав.

Кроме того, анализ материалов уголовного дела на предмет наличия оснований, общих и специальных условий для избрания меры пресечения осуществляет следователь, дознаватель, и исходя из этого анализа он выбирает вид меры пресечения, которую необходимо избрать подозреваемому, обвиняемому.

В связи с изложенным, представляется, что суд должен осуществлять контроль за законностью и обоснованностью избрания меры пресечения в виде домашнего ареста следователем с согласия руководителя следственного органа, а также дознавателем с согласия прокурора, а не избирать меру пресечения в виде домашнего ареста. После проверки в судебном заседании законности и обоснованности избранного следователем, дознавателем домашнего ареста суд должен принимать решение о законности и обоснованности применения данной меры пресечения или об отказе в ее применении.

В соответствии с п. 28 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 29.10.2009 № 22 «О практике применения судами мер пресечения в виде заключения под стражу, залога и домашнего ареста» [2] домашний арест в качестве меры пресечения может быть избран в любой момент производства по уголовному делу по ходатайству участников судебного разбирательства или по инициативе суда.

Относительно права суда по собственной инициативе принимать на судебных стадиях уголовного судопроизводства решение об избрании меры пресечения в соответствии с ч. 10 ст. 108 и ч. 1 ст. 255 УПК РФ следует отметить, что оно противоречит конституционному статусу суда, вытекающему из ст. 120 Конституции РФ, и принципу состязательности и равноправия сторон при осуществлении судопроизводства (ст. 123 Конституции РФ, ч. 3 ст. 15 УПК РФ), Конституционным Судом РФ принято постановление от 22 марта 2005 г. № 4-П[3].

Указанным решением Конституционного Суда РФ признаны не противоречащими Конституции РФ ч. 10 ст. 108, ч. 9 и 11 ст. 109 и ч. 1 ст. 255 УПК РФ, допускающие рассмотрение судом по собственной инициативе вопроса о применении к подсудимому в качестве меры пресечения заключения под стражу, поскольку содержащиеся в них положения по своему конституционно-правовому смыслу не предполагают возможность принятия судом решения по указанному вопросу без исследования представленных сторонами обвинения и защиты доказательств, подтверждающих наличие или отсутствие оснований для применения данной меры пресечения.

Данное решение Конституционного Суда РФ является противоречивым, так как суд реализует в уголовном судопроизводстве функцию разрешения уголовного дела и не является органом уголовного преследования, не выступает на стороне обвинения или стороне защиты. Суд создает необходимые условия для исполнения сторонами их процессуальных обязанностей и осуществления предоставленных им прав. Содержание уголовно-процессуальных функций определяется исходя из содержания деятельности участника уголовного судопроизводства, обусловленной его ролью, задачами и целью участия в деле. В соответствии со ст. 123 Конституции РФ и ст. 15 УПК РФ, состязательность предполагает четкое разделение функций уголовного преследования, защиты и разрешения уголовного дела и невозможность их возложения на один и тот же орган. Соответственно, нормы УПК РФ (ч. 10 ст. 108, ч. 9 и 11 ст. 109 и ч. 1 ст. 255 УПК РФ), допускающие рассмотрение судом по собственной инициативе вопроса о применении к подсудимому в качестве меры пресечения заключения под стражу, противоречат принципу состязательности сторон и статусу суда.

Постановление о возбуждении ходатайства об избрании в качестве меры пресечения заключения под стражу подлежит рассмотрению единолично судьей районного суда или военного суда соответствующего уровня с обязательным участием подозреваемого или обвиняемого, прокурора, защитника, если последний участвует в уголовном деле, по месту производства предварительного расследования либо месту задержания подозреваемого

в течение 8 часов с момента поступления материалов в суд.

Рассмотрев ходатайство об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста, судья выносит постановление об избрании в отношении подозреваемого или обвиняемого меры пресечения в виде домашнего ареста либо постановление об отказе в удовлетворении ходатайства. При избрании меры пресечения в постановлении судьи должны быть указаны конкретные, фактические обстоятельства, на основании которых судья принял такое решение.

В соответствии с ч. 9 ст. 107 УПК РФ, в решении суда об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста указываются условия исполнения этой меры пресечения, в том числе место, в котором будет находиться подозреваемый или обвиняемый, срок домашнего ареста, запреты, установленные в отношении подозреваемого или обвиняемого, способы связи со следователем, с дознавателем и контролирующим органом.

Суд с учетом данных о личности подозреваемого или обвиняемого, фактических обстоятельств уголовного дела и представленных сторонами сведений при избрании домашнего ареста в качестве меры пресечения вправе установить запреты: общаться с определенными лицами; отправлять и получать почтово-телеграфные отправления; использовать средства связи и информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет».

В зависимости от тяжести предъявленного обвинения и фактических обстоятельств подозреваемый или обвиняемый может быть подвергнут судом всем запретам, указанным в ч. 7 ст. 107 УПК РФ, либо некоторым из них.

Применение меры пресечения — процессуальные действия, осуществляемые с момента принятия решения об избрании меры пресечения до ее отмены или изменения (п. 29 ст. 5 УПК РФ). Соответственно, после избрания меры пресечения в виде домашнего ареста, то есть принятия судом решения о мере пресечения в виде домашнего ареста в отношении подозреваемого, обвиняемого начинается исполнение постановления суда о домашнем аресте в отношении подозреваемого, обвиняемого, включающее в том числе и порядок контроля за исполнением установленных запретов.

В соответствии с ч. 6 ст. 107 УПК РФ, постановление судьи об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста направляется лицу, возбудившему ходатайство, прокурору, контролирующему органу по месту отбывания домашнего ареста, подозреваемому или обвиняемому и подлежит немедленному исполнению.

При этом необходимо отметить, что порядок немедленного исполнения постановления судьи об избрании домашнего ареста законодательно не урегулирован. Закон не устанавливает, на кого и с какого момента возлагается обязанность исполнения и применения домашнего ареста, должен ли обвиняемый или подозреваемый самостоятельно прибывать с судебным решением в территориальное подразделение уголовно-исполнительной инспекции ФСИН России, или сотрудники уголовно-исполнительной инспекции ФСИН России обязаны участвовать в судебном заседании и исполнять судебное решение.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Суд должен не избирать меру пресечения в виде домашнего ареста, а осуществлять контроль за законностью и обоснованностью избрания меры пресечения в виде домашнего ареста следователем с согласия руководителя следственного органа, а также дознавателем с согласия прокурора. После осуществления контроля за законностью и обоснованностью избрания меры пресечения в виде домашнего ареста в ходе судебного заседания суд должен принимать решение о применении домашнего ареста или об отказе в его применении. В связи с этим предлагается:

1. Изменить ч. 1 ст. 107 УПК РФ, изложив ее в следующей редакции:

«Домашний арест в качестве меры пресечения избирается следователем с согласия руководителя следственного органа, а также дознавателем с согласия прокурора в отношении подозреваемого или обвиняемого при невозможности применения иной, более мягкой, меры пресечения и заключается в нахождении подозреваемого или обвиняемого в изоляции от общества в жилом помещении, в котором он проживает в качестве собственника, нанимателя либо на иных законных основаниях, с возложением запретов и осуществлением за ним контроля. С учетом состояния здоровья подозреваемого или обвиняемого местом его содержания под домашним арестом может быть определено лечебное учреждение.»

2. Изменить ч. 3 ст. 107 УПК РФ, изложив ее в следующей редакции:

«3. Домашний арест в качестве меры пресечения применяется по судебному решению в отношении подозреваемого или обвиняемого при невозможности применения иной, более мягкой, меры пресечения. При применении меры пресечения в виде домашнего ареста в постановлении судьи должны быть указаны конкретные,

фактические обстоятельства, на основании которых судья принял такое решение.»

3. Дополнить ст. 107 УПК РФ частями 3.1–3.4, 6.1–6.3 следующего содержания:

«3.1. При необходимости избрания в качестве меры пресечения домашнего ареста следователь с согласия руководителя следственного органа, а также дознаватель с согласия прокурора выносят соответствующее постановление. В постановлении об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста излагаются мотивы и основания, в силу которых возникла необходимость в избрании подозреваемому или обвиняемому домашнего ареста и невозможно избрание иной меры пресечения. К постановлению прилагаются материалы, подтверждающие обоснованность ходатайства. Если мера пресечения в виде домашнего ареста избирается в отношении подозреваемого, задержанного в порядке, установленном статьями 91 и 92 настоящего Кодекса, то постановление и указанные материалы должны быть представлены судье не позднее чем за 8 часов до истечения срока задержания.

3.2. Постановление об избрании в качестве меры пресечения домашнего ареста подлежит рассмотрению единолично судьей районного суда или военного суда соответствующего уровня с обязательным участием подозреваемого или обвиняемого, прокурора, защитника, если последний участвует в уголовном деле, представителя контролирующего органа, по месту производства предварительного расследования либо месту задержания подозреваемого в течение 8 часов с момента поступления материалов в суд. Подозреваемый, задержанный в порядке, установленном статьями 91 и 92 настоящего Кодекса, доставляется в судебное заседание. В судебном заседании вправе также участвовать законный представитель несовершеннолетнего подозреваемого или обвиняемого, руководитель следственного органа, следователь, дознаватель. Неявка без уважительных причин сторон, своевременно извещенных о времени судебного заседания, не является препятствием для рассмотрения постановления об избрании меры пресечения, за исключением случаев неявки обвиняемого.

3.3. В начале заседания судья объявляет, какое постановление об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста подлежит рассмотрению, разъясняет явившимся в судебное заседание лицам их права и обязанности. Затем прокурор либо по его поручению лицо, вынесшее постановление, обосновывает его, после чего

заслушиваются другие явившиеся в судебное заседание лица.

3.4. Рассмотрев постановление об избрании домашнего ареста, судья выносит одно из следующих постановлений:

- 1) о применении в отношении подозреваемого, обвиняемого меры пресечения в виде домашнего ареста;
- 2) об отказе в применении в отношении подозреваемого, обвиняемого меры пресечения в виде домашнего ареста;
- 3) о продлении срока задержания. Продление срока задержания допускается при условии признания судом задержания законным и обоснованным на срок не более 72 часов с момента вынесения судебного решения по ходатайству одной из сторон для представления ею дополнительных доказательств обоснованности или необоснованности применения меры пресечения в виде домашнего ареста. В постановлении о продлении срока задержания указываются дата и время, до которых продлевается срок задержания.

6.1. Если вопрос об избрании в отношении подозреваемого в качестве меры пресечения домашнего ареста возникает в суде, то решение об этом принимает суд по ходатайству стороны, о чем выносится определение или постановление.

6.2. Постановление судьи о применении в качестве меры пресечения домашнего ареста или об отказе в этом может быть обжаловано в апелляционном порядке с учетом особенностей, предусмотренных статьей 389.3 настоящего Кодекса, в течение 3 суток со дня его вынесения. Суд апелляционной инстанции принимает решение по жалобе или представлению не позднее чем через 3 суток со дня их поступления. Решение суда апелляционной инстанции об отмене постановления судьи о приме-

нении в качестве меры пресечения домашнего ареста подлежит немедленному исполнению. Решение суда апелляционной инстанции может быть обжаловано в кассационном порядке по правилам, установленным главой 47.1 настоящего Кодекса.

6.3. Повторное обращение в суд с постановлением об избрании домашнего ареста одному и тому же лицу по тому же уголовному делу после вынесения судьей постановления об отказе в применении этой меры пресечения возможно лишь при возникновении новых обстоятельств, обосновывающих необходимость применения меры пресечения в виде домашнего ареста.»

2. Необходимо внести изменения в УПК РФ для повышения эффективности избрания меры пресечения в виде домашнего ареста, так как проведенное исследование правовых норм УПК РФ показало отсутствие регулирования порядка немедленного исполнения судебного решения об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста. В связи с этим предлагаем:

1) Изложить ч. 6 ст. 107 УПК РФ в следующей редакции:

«Постановление судьи направляется лицу, вынесенному постановление об избрании меры пресечения в виде домашнего ареста, прокурору, контролирующему органу по месту отбывания домашнего ареста, подозреваемому или обвиняемому и подлежит немедленному исполнению контролирующим органом.»

2) Изложить ч. 12 ст. 107 УПК РФ в следующей редакции:

«12. В жилое помещение или лечебное учреждение подозреваемый, обвиняемый для исполнения меры пресечения в виде домашнего ареста, а также в орган дознания или орган предварительного следствия и в суд доставляется транспортным средством контролирующего органа.»

ЛИТЕРАТУРА

1. Доля Е.А. Использование в доказывании результатов оперативно-розыскной деятельности: монография. М., Проспект, 2015. - С. 164.
2. П. 28 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 29.10.2009 N 22 (ред. от 10.06.2010) «О практике применения судами мер пресечения в виде заключения под стражу, залога и домашнего ареста» // Российская газета от 11 ноября 2009 г. № 5035 (211), Российская газета от 15 июня 2010 г. № 5207 (128).
3. Постановление Конституционного Суда РФ от 22 марта 2005 г. N 4-П «По делу о проверке конституционности ряда положений Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, регламентирующих порядок и сроки применения в качестве меры пресечения заключения под стражу на стадиях уголовного судопроизводства, следующих за окончанием предварительного расследования и направлением уголовного дела в суд, в связи с жалобами ряда граждан». Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12139253/71a38a31f282a7d6f074d8cae3711d40/#ixzz5jZSfuA1m>

© Фирсов Владимир Григорьевич (firsov_vg65@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ МЕТОДИКИ РАССЛЕДОВАНИЯ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЙ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

IMPROVING THE FORENSIC METHODOLOGY FOR INVESTIGATING ABUSES IN THE PROCUREMENT OF GOODS, WORK, SERVICES TO MEET STATE AND MUNICIPAL NEEDS

A. Chelak

Summary. The article is devoted to the issues of the formation and improvement of the criminalistic methodology for investigating crimes under Article 200.4 of the Criminal Code of the Russian Federation. As one of the reasons for the practice of criminal prosecution under this article, the author emphasizes the insufficient development of the criminalistic methodology for investigating these crimes. The difficulties that the investigator may encounter when investigating procurement abuses are identified. Suggestions are made of a methodical nature, which allow optimizing pre-trial criminal proceedings.

Keywords: forensic technique, procurement abuse, crime investigation, corruption crimes.

Челак Анна Вячеславовна

*Старший следователь, Следственное управление
Следственного комитета Российской Федерации
по Ханты-Мансийскому автономному округу — Югре
fyfch@yandex.ru*

Аннотация. Статья посвящена вопросам формирования и совершенствования криминалистической методики расследования преступлений, предусмотренных статьей 200.4 Уголовного кодекса Российской Федерации. В качестве одной из причин отсутствия практики привлечения к уголовной ответственности по данной статье, автор выделяет недостаточную разработанность криминалистической методики расследования данных преступлений. Выявляются сложности, с которыми следователь может столкнуться при расследовании злоупотреблений в сфере закупок. Высказываются предложения методического характера, позволяющие оптимизировать досудебное производство по уголовным делам о преступлениях в сфере закупок.

Ключевые слова: криминалистическая методика, злоупотребления в сфере закупок, расследование преступлений, коррупционные преступления.

На пути к построению правового государства приоритетными направлениями выступили формирование эффективной рыночной экономики и борьба с коррупцией, без чего невозможно создать базис эффективного государственного строительства. Учитывая значительную долю государственного сектора в Российской Федерации, мы видим, что основным источником контрактов выступают торговые площадки. Но именно здесь в правоприменительной сфере, к сожалению, открывается свобода для злоупотреблений.

Эффективность расходования бюджетных средств зависит от отсутствия злоупотреблений со стороны не только должностных лиц, но и иных участников закупок. В связи с пересмотром роли государства в системе охраняемых уголовным правом интересов, в УК РФ внесены изменения, касающиеся введения специальных норм за совершение злоупотребления в сфере государственных и муниципальных закупок.

Сравнительно недавно, в апреле 2018 года законодатель ввел [1] дополнительные уголовно-правовые ме-

ханизмы защиты интересов государства от злоупотреблений включив в уголовный закон специальный состав для лиц, не являющихся должностными и совершивших злоупотребления в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд¹ (ст. 200.4 УК РФ). Данная законодательная новелла вызвала волну критики в научном сообществе, связанную с определенными недостатками ее законодательной конструкции и вытекающими практическими проблемами. [2] Вступать в данную полемику для автора означало бы выйти за рамки тематики настоящего исследования, поэтому остановимся лишь на вопросах криминалистической методики расследования указанных преступлений.

Проводя анализ статистики по распространению коррупционных преступлений в сфере закупок, отметим, что согласно данным Судебного департамента при Верховном Суде РФ за 2018 г. было зафиксировано 3 664 668 нарушений закона, 23,3% из которых составили престу-

¹ Далее — закупки

пления в экономической сфере. Преступления в сфере закупок составили 14,7% от общего числа преступлений в сфере экономики. Данный показатель превышает показатель за 2017 год практически на 4,1%. Судебной практики по статье 200.4 УК РФ до настоящего времени не сформировалось. По итогам 2018 года, с момента принятия анализируемой статьи, ни один человек не был привлечен к уголовной ответственности. [2] Это свидетельствует о том, что на практике избираются неэффективные методические приемы для расследования и установления объективной истины по делу, что в свою очередь, ведет к ухудшению качества предварительного расследования и не возможности направления уголовных дел в суд для рассмотрения по существу.

Результативность расследования злоупотреблений в сфере закупок, зависит от умелого использования на практике научно разработанной частной криминалистической методики, соответствующей критериям актуальности и эффективности.

Методические основы образуют систему практических рекомендаций, использование которых оптимизирует деятельность субъекта расследования по уголовному делу. В число таких рекомендаций входят: организация и тактика проведения отдельных следственных действий в типичных ситуациях на протяжении всего процесса расследования, а также, взаимодействия субъекта расследования с оперативными и экспертными подразделениями и их должностными лицами.

В криминалистической науке многие отечественные исследователи высказываются относительно необходимости совершенствования методики расследования экономических и коррупционных преступлений в сфере закупок. [3]

Рассуждая о вопросе важности использования криминалистической методики в практической деятельности отметим, что изучение правоприменительной практики, как и собственный профессиональный опыт автора свидетельствуют о существовании прямой связи между уровнем теоретической подготовки следователя и эффективностью планирования и производства предварительного расследования по уголовному делу. При игнорировании криминалистической методики, следователь ставит себя в условия отсутствия четко определенного плана последовательных действий, позволяющих результативно направлять ход расследования.

Информация о совершенном преступлении следователю как правило поступает из органа дознания, в виде материалов оперативно-розыскной деятельности или из прокуратуры с постановлением прокурора о направлении соответствующих материалов для решения во-

проса об уголовном преследовании. В первой ситуации, до начала проверки сообщения о преступлении субъекту преступления не известно о проведенных проверочных и оперативно-розыскных мероприятиях органом дознания и более вероятно, что не известно и о поступлении материалов в орган предварительного расследования. Во второй ситуации субъект преступления как правило осведомлен и о проводимой проверке и о передаче материалов в орган предварительного расследования.

Методика расследования злоупотреблений в сфере закупок охватывает следующие процессуальные и следственные действия:

- ◆ решение о применении меры пресечения;
- ◆ выемка имеющихся у подозреваемого при себе предметов (если не проводился личный обыск);
- ◆ допрос подозреваемого;
- ◆ обыск по месту жительства и работы подозреваемого и руководителя юридического лица «победителя» торгов;
- ◆ обыск по месту жительства иных лиц, где могут находиться предметы, имеющие значения для расследования по уголовному делу;
- ◆ осмотр предметов и документов;
- ◆ допросы свидетелей;
- ◆ назначение экспертиз.

Тем не менее, существующие в настоящее время частные криминалистические методики не в полной мере охватывают особенности следственных действий, проводимых при расследовании злоупотреблений в сфере закупок. Имеющиеся разработки криминалистической науки в области методики расследования преступлений коррупционной направленности на практике приходится применять по аналогии, не учитывая при этом специфику, связанную с особенностями преступлений, совершаемых в сфере закупок, обусловленную особенностями объективного и субъективного характера.

Расследование злоупотреблений в сфере закупок в установленный уголовно-процессуальным законом срок нередко затруднено длительностью производства судебных экспертиз, необходимостью изучения значительного объема документов, длительностью получения информации из органов, которые содержат информацию, необходимую для расследования (например, организаций кредитной сферы, контролирующие органы и т.д.), сложностями взаимоотношений с сотрудниками, производящими оперативное сопровождение и экспертизы по уголовному делу.

Однако, по мнению автора, скрупулезный анализ обстоятельств совершенного преступления, экспертная оценка экономических обоснований закупки, роли каж-

дого конкретного лица, участвующего в принятии решения, являясь необходимыми для установления объективной истины по делу.

Деятельность по обеспечению закупок для государственных и муниципальных нужд сопровождается значительным оборотом документов (в том числе, электронных), в которых часто отражаются материальные и виртуальные следы преступления, либо непосредственно отражающие механизм его совершения. Это свидетельствует об определяющей роли документов в расследовании преступлений и необходимости проявления к ним особого внимания со стороны субъекта расследования.

Следователю необходимо учитывать, что свойства оригинала документа позволяют извлечь из него более точную криминалистически важную информацию по сравнению с копией, поэтому в уголовном деле предпочтительней в качестве доказательств использовать именно оригиналы документов. Однако, собирание таких документов осложнено тем, что они могут находиться в разных местах, отдаленных населенных пунктах. Поэтому, следователь должен обладать достаточными коммуникативными способностями, для установления служебных контактов с другими следователями и руководителями следственных органов с целью оперативного и точного исполнения поручений по проведению отдельных следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий; определения месторасположения необходимых документов; обеспечения надлежащих условий для их поиска, изъятия и высылки.

Допросам, очным ставкам по злоупотреблениям в сфере закупок, присущи свои особенности. Ввиду специфических черт личности лиц, указанных в диспозиции статьи 200.4 УК РФ (работники контрактной службы, контрактные управляющие, члены комиссии по осуществлению закупок, лица, осуществляющие приемку поставленных товаров и др.) при отсутствии надлежащей подготовки, следователи могут испытывать определенные трудности в получении от таких лиц правдивой информации при проведении следственных действий. Поэтому, способность своевременного выяснения необходимых сведений о личности допрашиваемого, минимизация возможности его отказа от дачи показаний на первоначальной стадии, прогнозирование его дальнейшего поведения и преодоление противодействия, предъявление доказательств в определенной последовательности, являются важнейшими навыками следователя, влияющими на исход дела.

Наиболее высказываемые в криминалистической науке направления взаимодействия следователя с другими подразделениями правоохранительных органов,

а также иными организациями, [4, 5, 8] возможно сгруппировать следующим образом:

1. Минимизация расхождений в определении целей и задач следственных, оперативных и экспертных подразделений, задействованных при расследовании уголовных дел по злоупотреблениям в сфере закупок.
2. Усиление организационной роли руководителей следственных органов и начальников отделов внутренних дел по взаимодействию следственных, оперативных и экспертных подразделений, сотрудники которых принимают непосредственное участие в расследовании рассматриваемых дел.
3. Использование эффективных методик выявления преступлений и непосредственное участие следователя в координации деятельности органа дознания для обеспечения качественного сбора первоначальной информации, имеющей значение для принятия решения о возбуждении уголовного дела.

По злоупотреблениям в сфере закупок, необходимо использовать специальные знания в трех основных аспектах: привлечение специалистов в области закупок в консультативных целях; обеспечение их участия в качестве специалистов при проведении следственных действий; при назначении и проведении экспертиз. Причем все три из них должны применяться по данным преступлениям в полной мере. Так, консультации позволяют следователю получить развернутые ответы на вопросы, связанные с исполнением законодательства РФ о контрактной системе, участие специалистов повышает доказательственное значение конкретного следственного действия, а проведенные ими экспертизы являются самостоятельными доказательствами по уголовному делу.

Предупредительная роль следователя как участника уголовного судопроизводства по делам о злоупотреблениях в сфере закупок, требует отдельного внимания. Анализ правоприменительной практики свидетельствует о том, что несмотря на наличие у следователя достаточно широкого спектра полномочий по профилактике преступлений, далеко не всегда данные полномочия реализуются в полной мере. Криминалистическая профилактика лишь тогда эффективна, когда в ее основе лежат бесспорно установленные данные о первопричинах начала развития либо преступной деятельности, либо формирования криминальных черт личности конкретного субъекта, т.е. причины и условия, способствовавшие совершению преступления. Расследование не может считаться завершенным без принятия мер профилактического характера. [7] В свою очередь меры профилактики нецелесообразно приме-

нять, если преступление расследовано неполно и не объективно.

Совершенствование методики расследования злоупотреблений в сфере закупок возможно и путем обучения следователей в рамках программ высшего образования и курсов повышения квалификации, где происходит преобразование теоретических положений, методологических подходов и принципов в практические навыки. Результатом методико-дидактического «перевода» теоретических положений, методологических подходов и принципов по вопросам расследования коррупционных преступлений является их применение на специализированных занятиях, где у обучающихся отрабатываются навыки расследования отдельных видов преступлений, моделируются типичные следственные ситуации, составляются процессуальные документы, решаются ситуационные задачи.

Подводя общий итог проведенному исследованию, необходимо выделить следующие пути совершенствования криминалистической методики расследования злоупотреблений в сфере закупок:

- ◆ единообразие в построении методики расследования коррупционных преступлений в целом и злоупотреблений в сфере закупок, в частности;
- ◆ построение методики расследования на основе изучения и обобщения правоприменительной практики по соответствующей категории дел, выделение всех ее черт и взаимосвязей, имеющих криминалистическое значение;
- ◆ поиск новых действенных методов расследования злоупотреблений в сфере закупок, вместо использования универсальных алгоритмов расследования;
- ◆ совершенствование понятийного аппарата, используемого в методических рекомендациях по расследованию анализируемых преступлений;
- ◆ координация действий по профилактической деятельности следователя;
- ◆ совершенствование научного обеспечения криминалистической методики расследования злоупотреблений в сфере закупок путем создания научных коллективов из числа исследователей с соответствующей сферой интересов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 23.04.2018 №99-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и статью 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», №88, 25.04.2018.
2. Отчет о числе осужденных по всем составам преступлений уголовного кодекса российской федерации и иных лицах, в отношении которых вынесены судебные акты по уголовным делам за 12 месяцев 2018 года. Форма № 10-а [Электронный ресурс] // Доступ: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=586> (Дата обращения: 18.09.2019).
3. Ануфриева Е. А. Криминалистические методики расследования коррупционных преступлений: уровень разработанности и перспективы совершенствования // Библиотека криминалиста. Научный журнал. 2016. № 6 (29). С. 203–210.
4. Воропаев А. А. Взаимодействие следователя и оперативно-розыскных подразделений: понятие, виды и формы // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2013. № 3 (34). С. 66–70.;
5. Гаврилин П. В. О взаимодействии следователей и оперативных подразделений Закон и право. 2011. № 11. С. 99–100.;
6. Гладких В. И. Злоупотребления в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд (ст. 200.4 УК РФ): теоретический анализ // Российская юстиция. 2019. №3. С. 51–54.
7. Игнатьев М. Е. Установление причин и условий, способствовавших совершению преступлений, как одна из криминалистических задач расследования // Юрист-правовед, № 2 (88), 2019, с. 182–186.
8. Симанцов Ф. А. Взаимодействие следователя с общественными объединениями и контролирующими организациями при расследовании экономических преступлений // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Тюмен. юрид. ин-т МВД России. Тюмень, 2011

© Челак Анна Вячеславовна (fyufch@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

НАШИ АВТОРЫ

Abdukayeva A. — Leading Researcher, Center for Advanced Economic Studies of the Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan
Aliya.Abdukaeva@tatar.ru

Achkasov L. — Post-graduate student, RANHIGS under the President of the Russian Federation
achkasov.l@yandex.ru

Andrianova N. — Candidate of economic Sciences, associate Professor, Khabarovsk state University of Economics and law
andri.nv@mail.ru

Baleevskikh F. — Candidate of Law, Associate Professor of the Ural State Law University
bf61@mail.ru

Baltyzhakova T. — PhD in tech.sc., assistant, Saint Petersburg mining university
Tatiana.baltyzhakova@gmail.com

Belousov A. — Candidate of Legal Sciences, senior lecturer, Tyumen state University
belousovalecs@mail.ru

Cao Yang — Postgraduate, St. Petersburg national research University of information technologies, mechanics and optics
598356084@qq.com

Chelak A. — Senior Investigator, Investigative Department of the Investigative Committee of the Russian Federation for the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug – Ugra
fyyfch@yandex.ru

Chepuhalina M. — Postgraduate student, Moscow international University
mchepuhalina@yandex.ru

Dykin D. — Postgraduate, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
dykindanil@yandex.ru

OUR AUTHORS

Elshin L. — Doctor of Economics, Kazan (Volga) federal university
Leonid.Elshin@tatar.ru

Elshin L. — Doctor of Economics, Kazan (Volga) federal university
Leonid.Elshin@tatar.ru

Fiapshev A. — Doctor of economic sciences, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation
fiapshevalim@yandex.ru

Filippova O. — PhD in law, Notary Public of Ekaterinburg Associate Professor of Civil Law Disciplines of the Ural Institute «All-Russian State University of Justice (RPA of the Ministry of Justice of the Russian Federation)», Member of the Russian Criminological Association Candidate of Law Ekaterinburg
ovz24@ya.ru

Firsov V. — Independent researcher
firsov_vg65@mail.ru

Grigorenko F. — Tyumen State University, Tyumen
fainka13@mail.ru

Grunichev A. — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Training and Methodological Center of the Federal Antitrust Service

Gudkov A. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
gudkovaniv@yandex.ru

Kadiev T. — Graduate student, Russian presidential Academy of national economy and state service under the RF President
kadievtimur@gmail.com

Kadilamagomedova A. — Dagestan State University, Makhachkala
beit-company@ya.ru

Kislova E. — Degree candidate Ken Urfa them. Boris Yeltsin Institute of new Materials and Technologies
roman@kislovs.ru

Kolosov I. — Head of lending Department and financial risk management, Rocket and Space Corporation «Energy» named after S. P. Korolev
ilay7997737@gmail.com

Konstantinov A. — Postgraduate at the Peoples' Friendship University of Russia, Moscow
ankon23418@yandex.ru

Kotov V. — Candidate of Law, Associate Professor of the Ural State Law University
kotov-1958@inbox.ru

Krasilschikov A. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
krasilschikov@inbox.ru

Kusnetcova N. — Senior lecturer, Vladimir law institute of Federal Penitentiary Service
kuz1503@yandex.ru

Kusnetcova N. — Senior lecturer, Vladimir law institute of Federal Penitentiary Service
kuznezova-1963@mail.ru

Lentugov D. — FSBU of HE «Plekhanov Russian University of Economics»
dmitrylentugov@mail.ru

Lepikhina O. — PhD in tech.sc., associate professor, Saint Petersburg mining university
Olgalepikhina1984@gmail.com

Manyushis A. — Honored worker of Higher school of Russia, doctor of economic Sciences, Rector, Moscow international University

Ma Tian — Postgraduate, Institute of Finance of the Central University of Finance and Economics of China, Beijing
mark8938@163.com

Mishchenko V. — Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
vyacheslav-mischenko@mail.ru

Musaeva A. — Docent, Dagestan State University, Makhachkala
ainmus@rambler.ru

Nugumanova G. — Independent researcher
guzel.n@list.ru

Petrov S. — Samara State Technical University, Samara
pesm@mail.ru

Polukhina K. — Financial University under the Government of the Russian Federation
pkn-1995@rambler.ru

Pugachev N. — Postgraduate student, Russian presidential Academy of National Economy and Public Administration; Corporate Secretary, RT-Business Development LLC
n.pugachev@me.com

Racheva N. — Candidate of Law, Associate Professor of the Ural State Law University
ekaterinburgg@mail.ru

Riabova O. — Senior lecturer, Vladimir law institute of Federal Penitentiary Service
frau.lelya2012@yandex.ru

Safullin M. — Doctor of Economics, professor, Kazan (Volga) federal university
C.p@tatar.ru

Shen Yan — Postgraduate, Institute of Finance of the Central University of Finance and Economics of China, Beijing
sy00181@126.com

Smakhtin E. — Doctor of law, professor, Tyumen state University
e.v.smakhtin@utmn.ru

Terekhova V. — PhD in law, associate Professor, Russian state humanitarian University (RGGU), Moscow
wsamoilova@mail.ru

Tolokonenko S. — Post-graduate student of RSUP
toloka_16@mail.ru

Tran Vu Tuan — Post-graduate student, State University
of Management
tuan.vt2602@gmail.com

Vitko V. — Candidate of Law, hands Legal Service, JSC «IT»
Vvitko@it.ru

Vorononkov N. — MGIMO
Vorononkov_nd@list.ru

Weisman C. — Postgraduate, University of Technology
xk@live.ru

Xu Jianhua — Postgraduate, St. Petersburg national
research University of information technologies, mechanics
and optics
1xujianhua@gmail.com

Zaretsky A. — Nizhny Novgorod Regional Public
Organization of Public Control
Zareckiy83@gmail.com

Zatsepin, Mikhail Nikolaevich—Doctor of Jurisprudence
(higher doctorate), professor, Senior Research Scientist,
Ural State Law University, Vice-President of the Russian
Association for Criminology
mnz-1958@mail.ru

Zatsepin A. — PhD in law, associate professor, Head of the
criminal law department of Ural Institute «All Russian state
university of justice (RPA of the ministry of justice of the
Russian Federation), Associate Professor of Criminal Law
department of Ural state law academy, Head of Russian
criminological association
tp0507@ya.ru

Zernov D. — Graduate student, Russian Presidential
Academy of National Economy and Public Administration
snego8889@gmail.com

Zhang Xuejun — PHD, Research Fellow, China Research
Institute for the Development of Electronic Information
Industry, China, Beijing
alexrucom@mail.ru

Zharikov M. — Dr. (Econ.), Professor, Senior Scientific
Employee, Financial University under the Government of
the Russian Federation (Moscow)
michaelzharikoff@gmail.com

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе «Антиплагиат».

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением “.doc”, или “.rtf”, шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускаются.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Литература составляется в соответствии с ГОСТ 7.1-2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0-11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные - 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» (e-mail: redaktor@nauteh.ru).

